



3

Toutes les nations du monde participent jusqu'à un certain point aux échanges internationaux, et pratiquement tous les produits, du moins certains de leurs composants, dépendent de fournisseurs internationaux. Mais le commerce international ne concerne pas uniquement les marchandises. On peut aussi acheter et vendre des connaissances et de l'expérience, ainsi que les nombreux services que nous utilisons chaque jour. Si les échanges internationaux restent dominés par les pays les plus riches, les économies émergentes du « monde en développement » – comme on l'appelle encore – viennent leur contester cette supériorité.

A photograph of a large stack of grey metal shipping containers. The containers are stacked in a grid pattern, with some showing signs of wear and rust. A teal-colored rectangular box is overlaid on the upper portion of the image, containing white text. The background is a clear, light blue sky.

Le commerce mondial : état des lieux

En guise de préambule...

En septembre 2008, la BBC a lancé l'ambitieux projet de suivre *The Box* – un conteneur ordinaire sur lequel elle avait peint son logo et qu'elle avait équipé d'un émetteur GPS – dans ses déplacements à travers le monde. (Le nom de ce projet vient d'un livre de Marc Levinson qui décrit la façon dont ces simples conteneurs ont changé l'aspect du commerce mondial.)

En quelques semaines à peine, *The Box* a fait le tour des îles britanniques, traversé la Méditerranée et longé la côte africaine avant de gagner l'océan Indien. On l'a vue sur des routes, des trains et bien évidemment sur des bateaux. L'intérêt d'un tel projet tient aux développements modernes de la technologie et de l'économie qui l'ont rendu possible. Tout d'abord, cela fait quelques années seulement que les systèmes de localisation des GPS sont devenus suffisamment petits et abordables pour y jouer un rôle. Ensuite, le voyage de ce conteneur pique notre curiosité parce que nous n'avons aucune idée de sa prochaine destination ni de ce qu'il contiendra. Pendant la majeure partie de l'histoire du commerce mondial, telle que nous l'avons décrite dans le chapitre précédent, les marchands savaient exactement ce que transportaient les conteneurs et avaient une assez bonne idée de l'itinéraire qu'ils allaient suivre.

De nos jours, les expéditeurs savent quelle sera la prochaine étape d'une cargaison, ainsi que ce qu'elle contient, mais cela peut changer selon les opportunités et les obstacles rencontrés en chemin. Un projet tel que *The Box* nous donne des images saisissantes de ce qu'on appelle les réseaux commerciaux, c'est-à-dire les structures complexes que forment les flux de biens circulant sur toute la planète.

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que les gains tirés du commerce reposent sur l'avantage comparatif. Ce modèle aussi simple que pénétrant omet toutefois un point important : les mêmes produits et services sont échangés par les pays dans les deux directions. Comme *The Economist* le mentionnait en 2008, « 52 % des exportations allemandes vers la France sont constituées de choses que la France produit elle aussi, et exporte vers l'Allemagne », par exemple des automobiles Renault et Volkswagen. La théorie ricardienne ne tient pas compte de la demande des consommateurs pour cette diversité de biens. Elle

est parfois considérée comme superflue, mais les ventes des différents modèles de produits quasiment identiques suggèrent que la plupart des consommateurs veulent en fait plus de choix de ce genre. La théorie élaborée par Paul Krugman, lauréat du prix Nobel d'économie 2008, s'appuie sur les économies d'échelle pour expliquer ces échanges bidirectionnels. Pour pouvoir offrir ces variétés de produits recherchées par les consommateurs, tout en diminuant leurs coûts, les entreprises doivent étendre leurs cycles de production hors des frontières de leur économie nationale.

▶ Dans ce chapitre, nous examinerons les chiffres qui se cachent derrière ces modèles d'échanges. Nous verrons quelle est la valeur des différents types de produits échangés et quels pays dominent chaque type d'échanges. Le nom de la BBC figure sur *The Box*, mais si un jour vous observez des conteneurs dans un port, vous verrez les noms d'innombrables entreprises écrits dans des dizaines de langues. C'est pourquoi nous examinerons également comment les modèles d'échanges évoluent à mesure que de nouveaux pays viennent contester la prédominance des pays de l'OCDE.

Avant d'aller plus loin, il est nécessaire de clarifier le sens donné à « prédominance » dans la phrase précédente. Au cours des 70 dernières années, le volume total des échanges mondiaux de produits et de services a augmenté plus rapidement que la croissance économique mondiale, et cette tendance devrait se maintenir. Les échanges se sont accrus dans les pays de l'OCDE comme dans les pays non membres. Mais c'est en dehors de la zone OCDE que leur croissance a été la plus forte au cours des deux dernières décennies. La part des pays non membres de l'OCDE dans les échanges a également augmenté. Les efforts déployés depuis 1945 pour stimuler le développement économique et réduire la pauvreté dans ces pays portent finalement leurs fruits. La croissance rapide des échanges en dehors de l'OCDE représente un important dividende mondial tiré de ces investissements.

L'agriculture et l'alimentation

Les échanges de produits agricoles et alimentaires se caractérisent par le fait que les importations ne représentent qu'une très faible partie de la consommation. En moyenne, 95 % des aliments que nous mangeons viennent du pays où nous vivons. On retrouve

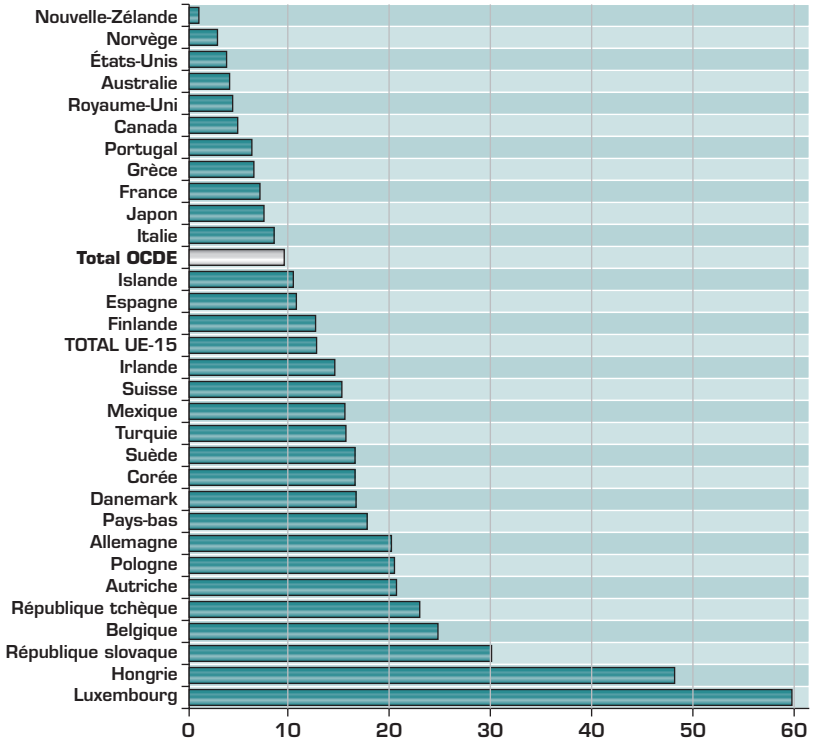
cette proportion dans la plupart des pays, à de rares exceptions près, comme le Japon et les petits États insulaires, qui dépendent beaucoup plus des importations d'aliments. Si la majeure partie des aliments sont produits sur place, c'est pour deux raisons. Tout d'abord, la plupart des pays comptent suffisamment de producteurs agricoles et de terres cultivables situées dans de bonnes zones climatiques, ou disposent de la technologie permettant de surmonter les difficultés liées au climat.

Ensuite, contrairement aux produits électroniques et aux autres biens peu volumineux et chers, de nombreux produits alimentaires et agricoles sont très volumineux et ont une valeur faible par rapport à leur poids. Les frais de transport peuvent ainsi représenter un quart de la valeur d'importation de certaines céréales, contre seulement 1 % à 3 % pour des produits transformés ou manufacturés. Pendant l'été 2007, alors que son prix atteignait des valeurs records, une tonne de blé de meunerie coûtait 285 euros mais ses coûts de transport variaient selon la destination de 36 à 74 dollars. Les frais d'expédition relativement élevés des produits agricoles influencent l'avantage comparatif d'un pays dans ce secteur. En règle générale, les exportateurs ont facilement accès aux principales routes de navigation ou vendent des produits à plus forte valeur qui justifient des frais de transport aérien.

On pourrait ajouter une troisième explication. De nombreux pays, en particulier certains des pays de l'OCDE les plus développés, imposent des tarifs douaniers élevés sur les importations agricoles, tout en soutenant leurs producteurs agricoles, ce qui les protège contre les fournisseurs étrangers susceptibles d'être plus compétitifs.

PART DES ÉCHANGES DANS LE PIB

Différence entre les ratios de 2006 et 1993 en points de pourcentage



Calculer la part que les échanges internationaux représentent dans le PIB est un bon moyen de saisir leur importance. Ils ont tendance à avoir une place plus importante dans les petits pays (en termes de taille géographique ou de population) dont les voisins ont des régimes d'échanges ouverts que dans les grands pays relativement autosuffisants ou dans ceux qui sont isolés géographiquement et donc pénalisés par des coûts de transport élevés. L'histoire, la culture, la politique commerciale, la structure de l'économie et la présence de multinationales sont d'autres facteurs déterminants susceptibles d'expliquer les différences de ratios commerce/PIB d'un pays à l'autre.

Dans ce contexte général, si le nombre de pays participant au commerce agricole s'accroît, quelques-uns seulement assurent la plupart des échanges. En 2004, les 20 principaux pays exportateurs représentaient près de 80 % des exportations, contre moins de 1 % pour les pays les moins avancés (PMA), un groupe qui fait l'objet d'une attention spéciale dans le Programme de Doha. Les pays de l'OCDE continuent à dominer les échanges agricoles, même si leur part a quelque peu diminué au cours des deux dernières décennies. La plupart des gains sont revenus aux pays du G20, le groupe réunissant les économies les plus puissantes.

Selon les données, la croissance du commerce agricole concerne principalement les produits transformés, qui génèrent les profits les plus élevés : une tonne de pâtes se vend beaucoup plus cher que les céréales qui la composent. Les échanges de ces produits progressent de près de 9 % par an, un taux de croissance comparable à celui des produits non agricoles, d'où l'augmentation régulière de leur part dans les échanges agricoles. À l'inverse, ce sont les denrées en vrac qui connaissent la croissance la plus lente (2.6 % par an). Dans le même temps, leur part dans les échanges agricoles décline, même si certaines d'entre elles (dont les céréales et le soja) figurent toujours parmi les produits agricoles les plus échangés.

La valeur des échanges mondiaux de produits agricoles varie selon qu'on comptabilise ou non les échanges entre les 27 pays de l'Union européenne. L'UE en effet possède un marché intérieur unique au sein duquel le commerce a librement cours et elle applique des mesures communes à ses frontières. Elle négocie en tant qu'entité globale pour toutes les questions relatives à la politique commerciale. Pour l'année 2004, par exemple, le montant des exportations agricoles mondiales se verrait réduit d'un tiers si on excluait les échanges commerciaux intra-européens. Les membres de l'UE commercent principalement entre eux. À eux seuls, les échanges au sein de l'UE-15 (les 15 pays membres de l'UE avant mai 2004) ont représenté 36 % des exportations agricoles mondiales entre le milieu des années 80 et le milieu des années 2000. La part des échanges intra-européens était même plus importante encore pour les produits horticoles et transformés : 43 % du total des exportations mondiales.

Dans un pays donné, l'avantage comparatif existant pour les produits agricoles traduit la disponibilité relative des terres agricoles par rapport aux autres facteurs de production. Par

exemple, si le Japon possède un certain nombre de terres agricoles, il est bien mieux doté en biens d'équipement : il tend par conséquent à avoir un désavantage comparatif pour un grand nombre de produits agricoles. À l'image de nombreux autres pays en développement, le Kenya se trouve dans la situation inverse : la main-d'œuvre et les terres, dont il dispose en abondance, lui procurent un avantage comparatif dans l'agriculture à forte intensité de main-d'œuvre et de terres. Autre situation possible, des pays disposant d'importantes ressources minérales, comme le pétrole ou le minerai de fer, peuvent rencontrer des difficultés à avoir des avantages comparatifs hors de ces produits.

À mesure que les économies croissent et accumulent des ressources, le capital humain et le capital physique occupent une place plus importante par rapport aux terres et aux ouvriers agricoles. L'avantage comparatif ne provient en général plus de l'agriculture, mais des services et des produits manufacturés. Dans le domaine des échanges agricoles, on emploie souvent les termes de produits bruts, semi-transformés et de consommation finale (ou transformés). Le blé, par exemple, est un produit brut. On l'utilise pour faire de la farine, un produit semi-transformé, qui est à son tour utilisé pour faire du pain, un produit final.

Les PMA et les pays à faible revenu ont en général un avantage comparatif pour les produits horticoles et agricoles bruts d'origine terrestre. Les pays à revenu élevé de l'OCDE dominent le secteur des produits transformés, produits dont les exportations connaissent le plus haut taux de croissance, et pour lesquels ils ont un avantage comparatif considérable. Mais cette prédominance devrait faiblir dans le futur : de nombreux pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ont désormais un avantage comparatif pour les produits semi-transformés.

Nombre des plus grands pays exportateurs figurent aussi parmi les plus grands importateurs, souvent pour des produits similaires, ce qui suggère l'existence d'échanges bidirectionnels de produits agroalimentaires. Ce commerce bidirectionnel peut être favorisé par la variété des produits, les méthodes de production et les goûts des consommateurs, mais aussi par le fait que les produits sont mûrs à différents moments de l'année à travers le monde.

Les droits applicables aux produits agricoles demeurent relativement élevés. Dans la plupart des pays, la protection

des produits transformés semble bénéficier d'une protection supérieure à la moyenne, alors que les droits sont en moyenne les plus bas pour les produits semi-transformés. La protection du secteur agricole s'établit à des niveaux inférieurs à la moyenne mondiale dans les PMA, tandis que la protection de l'agriculture dans les pays du G10 est supérieure à la moyenne, bien que les pays riches accordent aussi des taux préférentiels à certains de leurs partenaires. Si on tient compte de ces taux, la moyenne pondérée des droits des pays de l'OCDE est comparable à celle des pays en développement.

De nombreux PMA ont un avantage comparatif dans l'agriculture, ce qui laisse penser qu'une plus grande libéralisation des échanges pourrait stimuler leur croissance. Cela étant, dans le passé, cet avantage provenait principalement de leurs produits bruts, le segment de l'agriculture où l'expansion est la plus faible. De nombreux pays à revenu élevé ou à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui ont un avantage comparatif dans l'agriculture ont aussi un avantage comparatif dans la production de produits semi-transformés et transformés. Pourvu qu'on réduise de façon proportionnelle la protection de tous les produits, une part considérable des gains résultant d'une telle libéralisation du commerce devrait leur revenir. Cependant, comme dans toute discussion sur les politiques, « le diable se cache dans les détails ». Les PMA produisent aux prix les plus bas des produits, tels que le sucre, le coton, les bananes et le riz, qui bénéficient d'une très forte protection dans certains pays à revenu élevé. Plus important encore, les avantages comparatifs évoluent lentement mais constamment, comme l'illustre le déplacement de la production de fleurs coupées de pays comme Israël (qui manque d'eau) vers des pays africains comme le Kenya.

Les autres matières premières

Ce groupe comprend les produits énergétiques, comme le pétrole, le gaz, l'électricité et le charbon, produits dont les échanges rapportent le plus, ainsi que les minerais et le bois d'œuvre. Leur volume d'échanges est considérable en raison de leur répartition inégale sur la planète et de leur très grande importance dans la fabrication de produits à forte demande. Si nous utilisons de formidables quantités d'énergie, de petites quantités de métaux

précieux divers sont également indispensables pour fabriquer ordinateurs, ou autres produits des technologies de l'information, automobiles et avions. Les produits à base d'acier et d'aluminium sont profondément ancrés dans notre vie quotidienne.

Ce groupe de produits se caractérise par la faiblesse de la protection à l'importation. Les droits appliqués aux importations de produits minéraux sont ainsi très faibles et, souvent, nuls. Très souvent, les pays dépendent entièrement des importations, et aucune industrie domestique ne vient concurrencer les produits importés et exercer de pression sur les tarifs douaniers. En outre, le prix de ces produits a des effets profonds sur la structure des coûts des pays importateurs, notamment sur le coût de la vie. En un sens, ces produits sont trop importants pour être assujettis à des taxes aux frontières. Toutefois, on peut s'inquiéter du fait que certaines industries tiennent pour acquis leur approvisionnement fiable en métaux et minerais stratégiques qui, à l'instar de la colomboantalite (coltan) utilisée dans des produits électroniques, ne sont produits que dans un petit nombre de pays.

Les composants et produits manufacturés

Ce groupe de produits représente la plus grande part des échanges mondiaux de marchandises. Il comprend les ordinateurs, télévisions, lecteurs vidéo, automobiles, avions, machines, produits chimiques, vêtements, chaussures et pratiquement tout ce que vous pouvez imaginer. Une grande partie de ce commerce ne concerne pas les produits finaux que vous trouvez dans les rayons des magasins. Pour fabriquer le produit qu'elle va effectivement vendre, une entreprise manufacturière a besoin d'un certain nombre de composants qui peuvent aller des puces hautement sophistiquées des ordinateurs à de vulgaires boîtiers en plastique. Il existe par conséquent deux sources de demande en biens manufacturés : la demande des consommateurs en produits de consommation finale et la demande en composants de différents types d'entreprises. Certaines usines ne fabriquent que des boîtiers ou des puces, ce qui fait du secteur manufacturier un grand consommateur de ses propres produits.

Pour décrire le commerce des composants, on peut utiliser la métaphore d'une chaîne reliant les entreprises à travers des liens vers l'amont et l'aval. Prenons l'exemple d'une entreprise qui

fabrique des boîtiers en plastique. En aval, elle fournit des boîtiers à des entreprises qui les utilisent comme composants dans des télévisions, des ordinateurs ou tout autre produit. En amont, une autre entreprise lui fournit les poudres ou les colorants qu'elle utilise dans la fabrication du plastique des boîtiers.

Les chaînes logistiques sont devenues de plus en plus complexes ces dernières décennies. Par exemple, Intel, le fabricant de puces d'ordinateur, peut demander à une entreprise d'ingénierie suédoise de concevoir une nouvelle puce. Les plans de conception sont envoyés par courrier électronique à un fabricant de puces de Taipei, qui exporte ces puces en Malaisie auprès d'un fabricant de circuits imprimés, qui lui-même exporte ces circuits en Irlande où ils sont assemblés dans des ordinateurs, à leur tour exportés dans l'UE, le service après-vente étant assuré par un centre d'appel situé à Bangalore, en Inde. La liste de tous les acteurs et de toutes les étapes nécessaires à la fabrication d'un ordinateur remplirait plusieurs pages de ce livre. Il est donc difficile de décrire le commerce de tels produits. En 2006, les ordinateurs étaient les produits d'exportation à plus haute valeur de la Chine, et les circuits intégrés numériques l'un des produits qu'elle importait le plus. Pour compliquer encore les choses, les circuits intégrés numériques étaient également l'un de ses principaux produits d'exportation. En fait, après le pétrole, les circuits intégrés ont été le produit le plus exporté au monde en 2006.

Les statistiques sur les industries manufacturières montrent à quel point les composants sont devenus importants. Aux États-Unis, ils entraînent dans la composition des produits du secteur manufacturier à hauteur de 35 % en moyenne, contre moins de 9 % pour les produits du secteur non manufacturier. On retrouve à peu près les mêmes proportions dans les autres pays de l'OCDE : par exemple 40.8 % dans le secteur manufacturier et 8.5 % dans le secteur non manufacturier en Allemagne. Dans les économies émergentes comme le Brésil et la Chine, la part des composants manufacturés se situait entre 40 % et 50 % dans le secteur manufacturier. Au sein du secteur manufacturier, les secteurs utilisant le plus de composants étaient, dans les pays de l'OCDE : les véhicules automobiles (58.6 %) et les machines informatiques, comptables et de bureau (54.3 %); et dans les économies émergentes : les machines et les appareils électriques (55.8 %) et les véhicules automobiles (53.1 %).

Ces dernières années, on a assisté à une augmentation spectaculaire du nombre de chaînes logistiques mondiales et des volumes circulant au sein des chaînes existantes. Les moteurs de cette croissance ont notamment été la baisse des prix et l'augmentation de l'efficacité des communications et de la bureautique. Cela a permis aux multinationales et aux alliances stratégiques d'entreprises de diviser efficacement la chaîne logistique et de produire un plus grand nombre de composants dans différents pays en fonction de leurs avantages comparatifs. Cependant, d'autres facteurs, qualifiés de facteurs de « l'économie réelle », ont également joué : par exemple le prix du pétrole, qui affecte les coûts de transport et, par conséquent, le choix des lieux de production optimaux selon les marchés d'écoulement.

Comme nous l'a rappelé sans ambiguïté la crise des marchés financiers mondiaux qui a débuté au milieu de l'année 2007, l'économie réelle et le commerce réel sont aussi affectés par les marchés financiers et la performance des systèmes bancaires. Cette crise s'est traduite par une instabilité touchant les tendances des investissements sur toute la planète, et donc les mouvements des taux de change, d'où la difficulté pour les multinationales de planifier les évolutions de leurs chaînes logistiques mondiales. Tous les pays sont affectés par la baisse de la demande de leurs partenaires commerciaux, ce qui provoque une réduction de la production non seulement dans les usines des pays de l'OCDE, mais aussi en Chine et dans les autres économies émergentes.

Une des raisons expliquant ces turbulences est la disponibilité, après 2001, d'un financement bon marché dans certains pays de l'OCDE, dont des entreprises ont profité pour effectuer des investissements plus risqués que de coutume dans des marchés émergents. En résumé, l'expansion des chaînes logistiques mondiales après 2001 a été bien plus forte que ce que nous connaissons au cours de la prochaine décennie, et nous risquons même d'observer une certaine contraction en raison de l'augmentation du coût du capital (les taux d'intérêt que les entreprises doivent payer). En 2007, au moment où la crise a frappé, on constatait un repli vers des investissements plus sûrs ainsi qu'un certain recul de la capacité de production dans quelques économies. Les marchés financiers peuvent avoir d'importants effets sur l'économie réelle fondée sur les échanges commerciaux.

Les effets d'agglomération et les chaînes de valeur mondiales

Bien que les chaînes logistiques et les ventes se mondialisent, de nombreuses industries ont tendance à se concentrer dans certaines zones géographiques ou certains lieux, ce qui laisse penser que les entreprises ont des avantages économiques à s'implanter les unes à proximité des autres. L'exemple le plus connu est la *Silicon Valley*, en Californie, où se concentrent des activités liées à l'informatique. Mais ce phénomène est loin d'être nouveau : en Italie, par exemple, le secteur textile est aggloméré dans les mêmes zones géographiques depuis des siècles.

Dans certaines conjonctures économiques, la concentration géographique augmente la productivité de toutes les entreprises situées dans un endroit particulier ; et leur production totale est supérieure à ce qu'elle serait si chacune d'entre elles était exploitée dans une région différente. Cet « effet d'agglomération » tient à plusieurs raisons : les travailleurs, et par conséquent leurs connaissances et leurs compétences, circulent d'un secteur à l'autre et d'une zone géographique à l'autre ; chaque entreprise manufacturière peut recourir aux composants fournis par ses voisins (« intrants intermédiaires ») dans sa propre production ; et les services peuvent également être fournis plus efficacement aux entreprises se trouvant à proximité. Il existe beaucoup d'autres avantages, qui sont difficiles à quantifier mais n'en sont pas moins bien réels, comme la formation de réseaux informels de chercheurs et de spécialistes par le biais des contacts sociaux.

Parallèlement, d'autres forces, communément appelées forces centrifuges, encouragent l'expansion géographique de l'activité économique, allant ainsi à l'encontre de l'agglomération. Les échanges déterminent dans une large mesure laquelle de ces deux forces prédomine à une étape donnée de l'évolution de l'économie. Ainsi, pour pouvoir croître, l'industrie manufacturière doit attirer de la main-d'œuvre provenant du secteur agricole en lui proposant de plus hauts salaires. Lorsque l'économie d'un pays est essentiellement agricole, il peut alors commencer à développer son secteur industriel, tout en offrant des salaires plus bas que les principales nations industrielles traditionnelles, ce qui favorise le développement du secteur manufacturier dans cette économie plus « excentrée ». Que cette production manufacturière soit éloignée des principaux marchés et repose sur une main-d'œuvre

Modéliser les flux commerciaux	
<p>La littérature consacrée à l'analyse des flux commerciaux évoque fréquemment les modèles informatiques d'équilibre général (IEG) et les modèles de gravité.</p> <p>Les modèles IEG utilisent des informations détaillées sur les structures des politiques et des économies sélectionnées pour les intégrer dans un cadre d'«équilibre des marchés» multi-pays et multi-secteurs, accompagné d'une représentation sophistiquée des relations offre-demande.</p> <p>L'équilibre des marchés renvoie à l'idée que les marchés vont tôt ou tard se débarrasser de leur offre excédentaire ou combler leur demande insatisfaite. Cette approche sert à prévoir les effets futurs d'un jeu de politiques économiques et permet de faire une analyse approfondie des scénarios de libéralisation des échanges à différents niveaux.</p> <p>À l'inverse de l'approche par gravité, l'analyse IEG apporte une évaluation directe des effets sur le bien-être des réformes liées au commerce. Depuis chaque résultat, il est possible de remonter jusqu'aux hypothèses théoriques et aux caractéristiques structurelles des économies analysées.</p> <p>Dans un modèle de gravité, on utilise des données historiques afin d'étudier la signification et l'ampleur statistique des relations entre le commerce et d'autres facteurs, notamment les effets des politiques commerciales.</p> <p>La version de base d'un modèle de gravité met en relation le volume des flux commerciaux bilatéraux et la taille de l'économie de deux pays qui font des échanges, ainsi que la «distance» économique, qu'on mesure grâce à différents coûts commerciaux.</p>	<p>Cette approche permet de mieux comprendre les tendances historiques et en particulier de distinguer l'impact des changements de politique commerciale des autres facteurs influençant les volumes des échanges commerciaux. Elle ne permet cependant pas d'évaluer directement les conséquences des changements de politique commerciale sur le bien-être, ni ses aspects distributionnels («gagnants et perdants» dans le pays concerné).</p> <p>Notons qu'une expression telle que «l'analyse des flux commerciaux» renvoie à une collecte et à un traitement de données phénoménal. Les analyses des modèles de gravité sur lesquelles repose ce chapitre – produites par les économistes de l'OCDE Kowalski et Shepherd – ont nécessité le traitement de 1.5 million de lignes de données.</p>

relativement peu qualifiée présente des inconvénients ; mais, si les coûts commerciaux continuent à chuter, les faibles salaires peuvent se révéler suffisamment attractifs pour les contrebalancer.

Le groupe des pays industrialisés traditionnels représente encore la majeure partie de la production manufacturière mondiale, bien que sa part ait connu un recul, relativement faible, au cours du dernier quart de siècle : 81 % en 2002, contre environ 86 % en 1976. Ces chiffres masquent toutefois des changements importants dans certains sous-secteurs. Par exemple, pour le fer et l'acier, la part de ces pays a chuté de plus de 70 % à environ 50 % de la production mondiale. Le rachat du groupe sidérurgique anglo-néerlandais Corus par l'Indien Tata Steel, en 2007, montre comment les multinationales des pays en développement commencent à peser sur les marchés mondiaux.

La littérature économique s'est récemment intéressée à l'impact de la chute des coûts commerciaux sur la localisation de la production, en se penchant plus particulièrement sur la question de la localisation des différents stades de la production. Selon ces analyses, la réduction des coûts commerciaux devrait entraîner une fragmentation accrue de la production (les entreprises disséminent les différents stades de leur production à différents emplacements). Autrement dit, il peut être plus rentable d'assurer le montage final de composants qu'on importe de différents lieux, plutôt que de concentrer l'ensemble de la production dans un seul et même pays.

Outre les coûts commerciaux, d'autres facteurs déterminent également la décision de fragmenter la production. Ainsi, les tâches standardisées nécessitant peu d'investissements en formation et en contrôle de qualité sont plus susceptibles de faire l'objet d'une délocalisation (déplacement d'une partie de la production dans un pays étranger). Quant aux pays qui ont le plus de chances d'attirer ces délocalisations, ce sont ceux qui disposent d'un cadre institutionnel fiable, de bonnes infrastructures et d'une administration efficace (permettant, par exemple, de traverser les frontières ou de créer une entreprise rapidement).

On ne dispose pas d'éléments probants et systématiques sur les facteurs qui déterminent la fragmentation. Cependant, selon les données sur la qualité des infrastructures, l'environnement institutionnel et les frais administratifs, les pays à faible revenu

sont mal positionnés pour intégrer les réseaux de production, et ce, en dépit de leur avantage en termes de coûts. Les bas salaires ne suffisent pas à convaincre les entreprises d'investir s'il est difficile d'acheminer les biens sur les marchés internationaux en temps voulu et en se conformant aux normes prescrites.

Le commerce des services

On utilise couramment le terme « mondialisation » pour décrire le caractère interconnecté de notre monde depuis 1945, qu'il s'agisse des échanges de biens et services, des migrations ou d'autres facteurs. Comme l'illustre le poème du chapitre 2, il n'y a là rien de nouveau : les gens échangent des idées et des produits depuis des millénaires. Toutefois, les échanges ont connu un bouleversement majeur au cours des 60 dernières années. La technologie permet d'essaimer à un degré inégalé les chaînes logistiques de nombreux produits dans différents pays, et les entreprises peuvent désormais implanter et relocaliser rapidement les maillons de ces chaînes dans de nombreux pays. Avant le XX^e siècle, le commerce était principalement le fait de pays importants des matières premières et fabriquant tout le produit final sur leur territoire.

Au cours des 50 dernières années, les échanges de pièces et composants se sont intensifiés, et la fragmentation internationale de la production qui l'accompagne explique pourquoi la croissance des échanges est plus rapide que celle du PIB. Il est en effet impossible de produire matériellement un bien sans la logistique, les services comptables et bancaires, la gestion du personnel et tous les autres services indispensables. Mais cela ne signifie pas que tous ces services doivent être effectués au même endroit ; de fait, de nombreuses tâches sont aujourd'hui accomplies à distance. On délocalise en premier celles pour lesquelles les salaires plus élevés versés dans le pays d'origine ne sont pas justifiés par une productivité plus forte, par exemple les centres d'appels. C'est ce qui a amené certains économistes à parler d'une nouvelle ère commerciale, tirée en avant par des télécommunications plus performantes et meilleur marché, et des coûts commerciaux plus faibles.

En raison de leur nature même, certains services peuvent être assurés à l'étranger, tandis que c'est impossible pour d'autres. Mais ils peuvent tous être « échangés ». L'Accord général sur le commerce

des services de l'OMC (AGCS) décrit quatre façons (« modes ») de le faire. Le mode 1 correspond à la « fourniture de services d'un pays à un autre » ; le mode 2 à l'« utilisation d'un service par des consommateurs ou entreprises dans un autre pays » ; le mode 3 à l'« établissement de filiales ou de succursales par une entreprise étrangère en vue de la fourniture de services dans un autre pays » ; et le mode 4 au « déplacement de particuliers quittant leur pays pour fournir des services dans un autre » sans y immigrer. Le commerce international des services est régi par l'AGCS, que nous examinerons plus en détail dans le chapitre consacré à l'OMC et aux cycles de négociations commerciales. Nous aborderons les échanges de services Sud-Sud dans le chapitre portant sur les relations entre commerce et développement.

En volume, les échanges de services sont relativement faibles si on les compare aux échanges de marchandises. Cela peut surprendre quand on sait que les services représentent la majorité des emplois des économies de l'OCDE et de nombreux autres pays, ainsi que 70 % de la valeur ajoutée totale des économies des pays de l'OCDE. En 2006, les exportations de services de l'ensemble des pays de l'OCDE n'en représentaient pas moins 22 % environ de toutes leurs exportations, soit 2.1 billions de dollars (75 % du total des exportations mondiales de services), contre 7.5 billions pour leurs exportations de biens.

Toujours en 2006, les importations de services des pays de l'OCDE atteignaient 19 % de toutes leurs importations, pour un montant de 1.9 billion de dollars (70 % du total des importations mondiales de services), et leurs importations de biens, 8.2 billions.

Pourquoi y a-t-il moins d'échanges de services que de biens à l'échelle internationale ? En premier lieu, de nombreux services doivent être consommés là où ils sont produits (par exemple les chambres d'hôtels ou le nettoyage des bureaux). En outre, parmi les échanges de services d'un pays, seuls ceux qui traversent ses frontières apparaissent dans sa balance des paiements. Les services qu'une de ses entreprises établies à l'étranger fournit à l'étranger n'y apparaissent donc pas, même s'il s'agit d'échanges aux termes du mode 3 (« présence commerciale »). Ce type d'échanges augmente avec l'ouverture à la concurrence internationale de nouveaux domaines, tels que l'éducation, la santé ou les services municipaux (par exemple la gestion des déchets).

Il faut également tenir compte du fait qu'il est plus difficile d'évaluer le volume et la valeur des services que des biens. Par exemple, les pourboires ne sont pas toujours inclus dans la comptabilité d'un restaurant, ou dans les déclarations de revenus de ses employés. Et l'expansion des services fondés sur Internet rend ce problème de quantification encore plus ardu, en particulier quand des entreprises ne déclarent pas toutes leurs transactions afin d'éviter de payer des impôts.

Les plus grandes catégories de services sont le transport, les voyages et les « autres services commerciaux » (notamment dans les domaines suivants : communications, construction, assurance, finances, informatique et information, et activités de loisir). Au cours des dix dernières années, cette catégorie « autres » a été à la fois la plus importante et celle qui a connu la croissance la plus rapide. Une classification si large révèle les difficultés pouvant survenir lorsqu'on analyse les flux des échanges commerciaux et leur évolution.

Là encore, l'Europe est la région du monde la plus active : elle effectue plus de la moitié des exportations et un peu moins de la moitié des importations de services commerciaux de la planète. Les échanges de services sont comparables à ceux des produits agricoles en ce qu'ils sont très concentrés dans un petit nombre de pays. Les pays développés et les économies asiatiques émergentes y contribuent à 85 %, la Chine et l'Inde étant les seuls pays en développement parmi les 20 premiers pays du classement. Cela étant, les échanges de services commerciaux connaissent partout une expansion rapide. En Afrique, par exemple, les exportations et les importations de services ont augmenté de 21 % et 19 % respectivement en 2007, dépassant les moyennes mondiales correspondantes (18 % et 16 %).

Les nouvelles nations commerçantes

La part des échanges internationaux dans le PIB mondial, qui était d'environ 40 % en 1992, dépasse aujourd'hui 50 %. Au cours de la même période, la part des pays de l'OCDE dans les échanges mondiaux a chuté de 73 % à 64 %. Cela s'explique par l'arrivée de nouveaux acteurs sur la scène mondiale. Par souci de commodité, les pays sont souvent divisés en catégories binaires, telles que Nord et Sud, pays développés et en développement, pays industrialisés et émergents. Le groupe de pays qui nous intéresse ici peut difficilement entrer dans les catégories classiques, c'est pourquoi on le désigne par l'acronyme BRIICS, pour Brésil, Russie, Inde, Indonésie, Chine et Afrique du Sud.

INDICE DE CENTRALITÉ

Classement selon les résultats de 2005	1980	1985	1990	1995	2000	2004	2005	Classement des pays sélectionnés en fonction de leur part dans les échanges mondiaux
États-Unis	100	100	100	100	100	100	100	1
Chine	74	93	94	95	96	99	99	3
Allemagne	98	98	99	99	99	99	99	2
Inde	87	86	86	90	91	92	94	7
Espagne	93	94	94	94	94	95	94	4
Union soviétique/Russie	94	94	89	85	93	92	93	6
Brésil	91	92	88	92	89	91	91	9
Afrique du Sud	74	69	65	91	91	90	91	11
Thaïlande	78	85	89	92	90	89	90	8
Mexique	81	81	84	85	86	84	84	5
Indonésie	82	78	82	80	84	83	82	10

L'indice de centralité est un indicateur synthétique de la situation d'un pays au sein du réseau des échanges mondiaux. La « centralité » renvoie ici à l'importance stratégique de ce pays dans les chaînes logistiques du réseau du commerce mondial. Elle indique la façon dont un pays est connecté à ses partenaires commerciaux importants et la façon dont ces partenaires sont, à leur tour, connectés à tous les autres pays.

Le tableau de l'indice de centralité montre que, à l'exception de l'Indonésie, les BRIICS, soit sont très bien intégrés dans les réseaux commerciaux mondiaux, soit ont vu leur niveau d'intégration progresser au point qu'ils figurent maintenant dans le peloton de tête. La Chine, l'Inde et la Russie sont aussi « centrales » que les pays de l'OCDE dont les revenus sont les plus élevés, et le Brésil et l'Afrique du Sud les suivent de près. Si les pays de l'UE étaient considérés en tant que groupe, la Chine occuperait probablement la troisième position, et non la deuxième, dans le classement mondial de la centralité; elle a toutefois clairement dépassé le Japon. Ces résultats suggèrent également que certaines économies des BRIICS pourraient jouer un rôle de plus en plus important au sein d'organisations mondiales traitant du commerce comme l'OMC.

Les résultats de l'Inde sont particulièrement intéressants. Si l'analyse ne reposait pas seulement sur les échanges de marchandises, mais incluait les services, il est probable qu'elle figurerait en haut du classement. Quant au Brésil et à l'Afrique du Sud, l'avenir de leur centralité est incertain : s'ils ne font pas partie des pays les plus connectés, ils pourraient devenir plus « centraux » grâce à la montée en flèche des prix des produits de base, mais une baisse de ces prix pourrait remettre en question leur progression.

Les résultats montrent également la forte influence qu'exerce la politique sur les échanges. L'Afrique du Sud a profité de la fin de l'apartheid et de la levée des sanctions. Le boom de la Chine est survenu après le « programme de réformes et d'ouverture » lancé par Deng Xiaoping en 1978. Et les réformes de la politique commerciale indienne au début des années 90 ont eu un effet spectaculaire.

Conclusion

Les échanges internationaux sont en plein essor, et tous les pays y participent. Des millions de tonnes de biens valant des billions de dollars circulent à travers le globe chaque année. *The Box*, le conteneur de la BBC, va toutefois s'arrêter de temps à autre pendant quelques jours ou même quelques semaines. Le plus souvent, ce sera pour être chargée ou déchargée, et parfois en raison d'un problème lié à sa cargaison, parce que les papiers ne sont pas en règle ou que les biens transportés posent problème. Quels sont les différents types d'obstacles au commerce, et leurs coûts ? Ce sera le thème du prochain chapitre, où nous examinerons les principales difficultés susceptibles de retarder *The Box* ou même de la stopper complètement.

Pour en savoir plus

OCDE

Sur l'Internet

Statistiques sur les échanges internationaux et la balance des paiements

En dehors des gouvernements, les données sur les échanges de l'OCDE sont utilisées par d'autres organisations internationales, des banques centrales et des institutions privées, des instituts d'études économiques, des universités et des entreprises privées. Six bases de données sont disponibles :

1. *Les statistiques du commerce international par produit* sont la plus grande base de données de l'OCDE sur les échanges extérieurs des pays de l'OCDE par produit et par pays partenaire.
2. *Les statistiques mensuelles du commerce international* fournissent des données commerciales agrégées mensuelles et trimestrielles, ainsi que des détails sur les pays partenaires.
3. Une des bases de données sur les *Échanges de services* fournit des données détaillées par catégorie de services.
4. La seconde base de données sur les *Échanges de services* propose des données par pays partenaire.
5. *Les statistiques de la Balance des paiements* présentent une synthèse méthodique sur les transactions économiques d'une économie avec le reste du monde.
6. *Les Indicateurs du commerce* contiennent des indicateurs statistiques prêts à être utilisés dans une analyse d'intégration économique internationale (aspects commerciaux). Cette base de données combine des données provenant de différentes sources, offrant ainsi des informations sur plusieurs domaines en même temps. Ces indicateurs sont disponibles à la fois aux niveaux macro et micro. www.oecd.org/std/its

Publications

Globalisation and Emerging Economies: Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa

(2008, uniquement en anglais)

Cette étude porte sur les changements structurels du réseau des échanges mondiaux survenus au cours de la dernière décennie, et en particulier sur l'évolution du rôle joué par les BRICS et d'autres économies émergentes.

AUTRES SOURCES

OMC

Les Bases de données statistiques offrent un accès interactif aux statistiques commerciales les plus récentes de l'OMC.

Les Statistiques du commerce international incluent une analyse détaillée sur les pays qui dominent le marché, le commerce par secteur et par produit, le commerce régional.

Les Données tarifaires détaillées fournissent des données sur les droits de douane de tous les membres de l'OMC. www.wto.org/english/res-e/statis-e/statis-e.htm

Rapport sur le commerce mondial

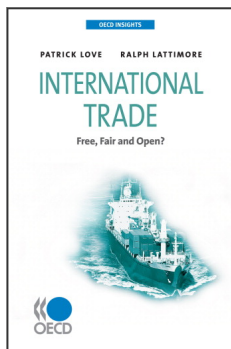
Il s'agit de la principale publication de recherche de l'OMC sur la politique commerciale mondiale.

www.wto.org

CNUCED

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) publie des données statistiques utiles à l'analyse du commerce international et à l'appréhension des tendances économiques des pays en développement.

www.unctad.org



Extrait de :
International Trade
Free, Fair and Open?

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264060265-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

Love, Patrick et Ralph Lattimore (2009), « Le commerce mondial : état des lieux », dans *International Trade : Free, Fair and Open?*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264060289-4-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.