

Chapitre 3

L 'économie, c'est
l'échange.

1. La fable du cultivateur et de l'éleveur
 - 1.1. Les possibilités de production
 - 1.2. Les gains à l'échange

2. L'avantage comparatif, moteur de l'échange
 - 2.1. L'avantage absolu
 - 2.2. L'avantage comparatif et le coût d'opportunité
 - 2.3. La spécialisation

3. L'échange international
 - 3.1. Evolution et ordres de grandeur
 - 3.2. Les avantages comparatifs et la spécialisation (Hecksher-Ohlin)
 - 3.3. Autres facteurs importants
 - 3.4. Le GATT et l'OMC

4. Paul Krugman et la théorie du commerce international

1. La fable du cultivateur et de l'éleveur

1.1. Les possibilités de production

Imaginons . . .

- Seulement 2 biens: pommes de terre (pdt) et viande
- Seulement 2 personnes: cultivateur et éleveur

Combien chacun doit-il produire?

Combien chacun doit-il échanger?

1.1. Les possibilités de production

	<i>Temps nécessaire pour faire 1 kg de</i>		<i>Qté produite en 8 heures</i>	
	viande	pdt	viande	pdt
<u>Cultivateur</u>	60 mn	15 mn	8 kg	32 kg
<u>Eleveur</u>	20 mn	10 mn	24 kg	48 kg

Hypothèses:

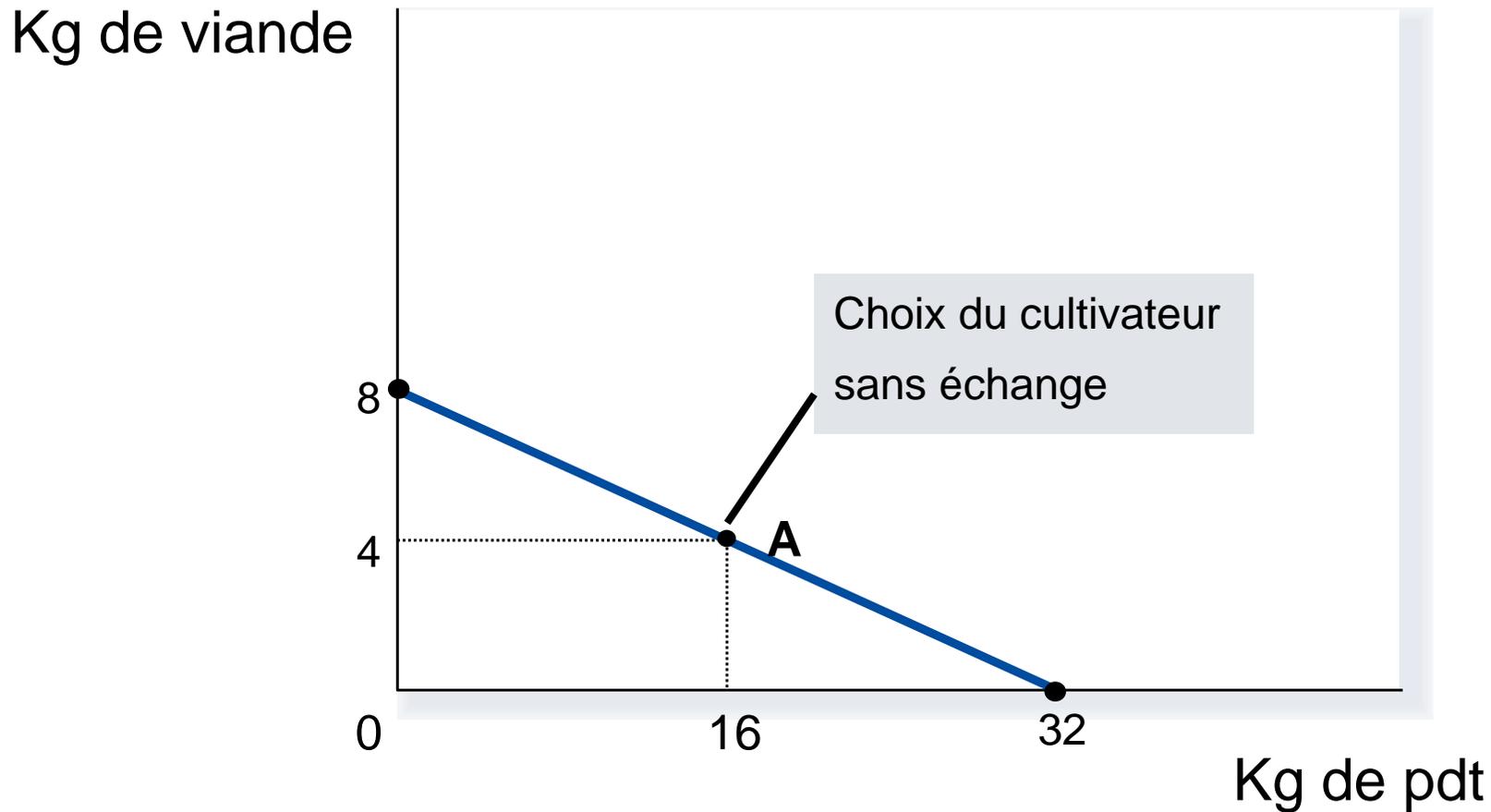
- Travailler 8 h/j n'est pas pénible,
- consommer plus est toujours agréable.

Définitions:

- Un **panier** est un couple (kg de pdt, kg de viande).
- Un panier est **réalisable** s'il peut être produit en 8h au plus.
- Un panier est **efficace** s'il faut exactement 8h pour le produire (pas de gaspillage de temps).
- L'ensemble des paniers efficaces se nomme la **frontière des possibilités de production**.

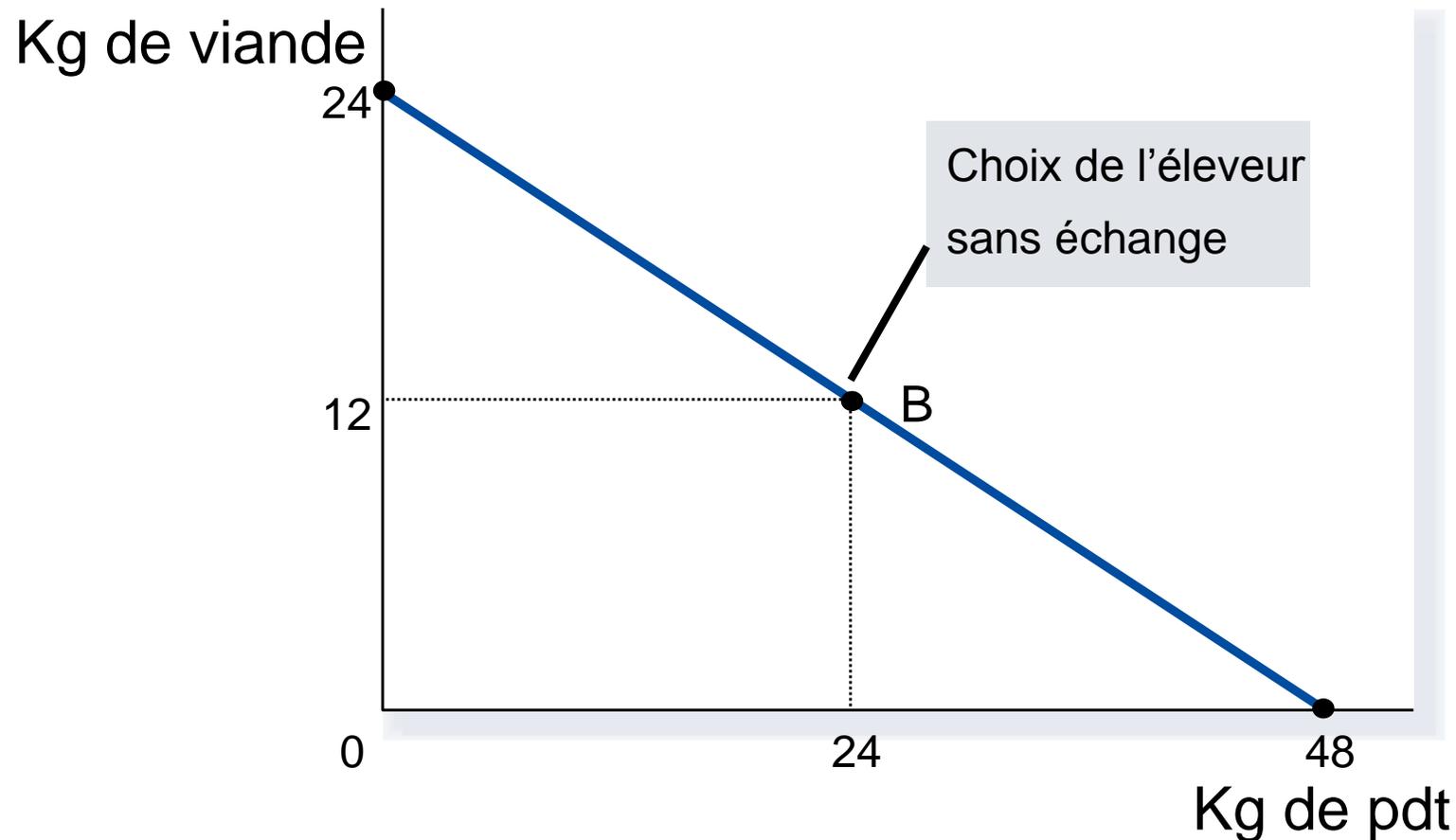
L'ensemble des possibilités de production

(a) Le cultivateur



L'ensemble des possibilités de production

(b) L'éleveur



1.2. Les gains à l'échange

Cultivateur

Eleveur

viande pdt

viande pdt

Sans échange:

production et conso

4kg 16kg

12kg 24kg

Avec échange:

production

0kg 32kg

18kg 12kg

échange

+5kg -15kg

-5kg +15kg

consommation

5kg 17kg

13kg 27kg

Gain de l'échange:

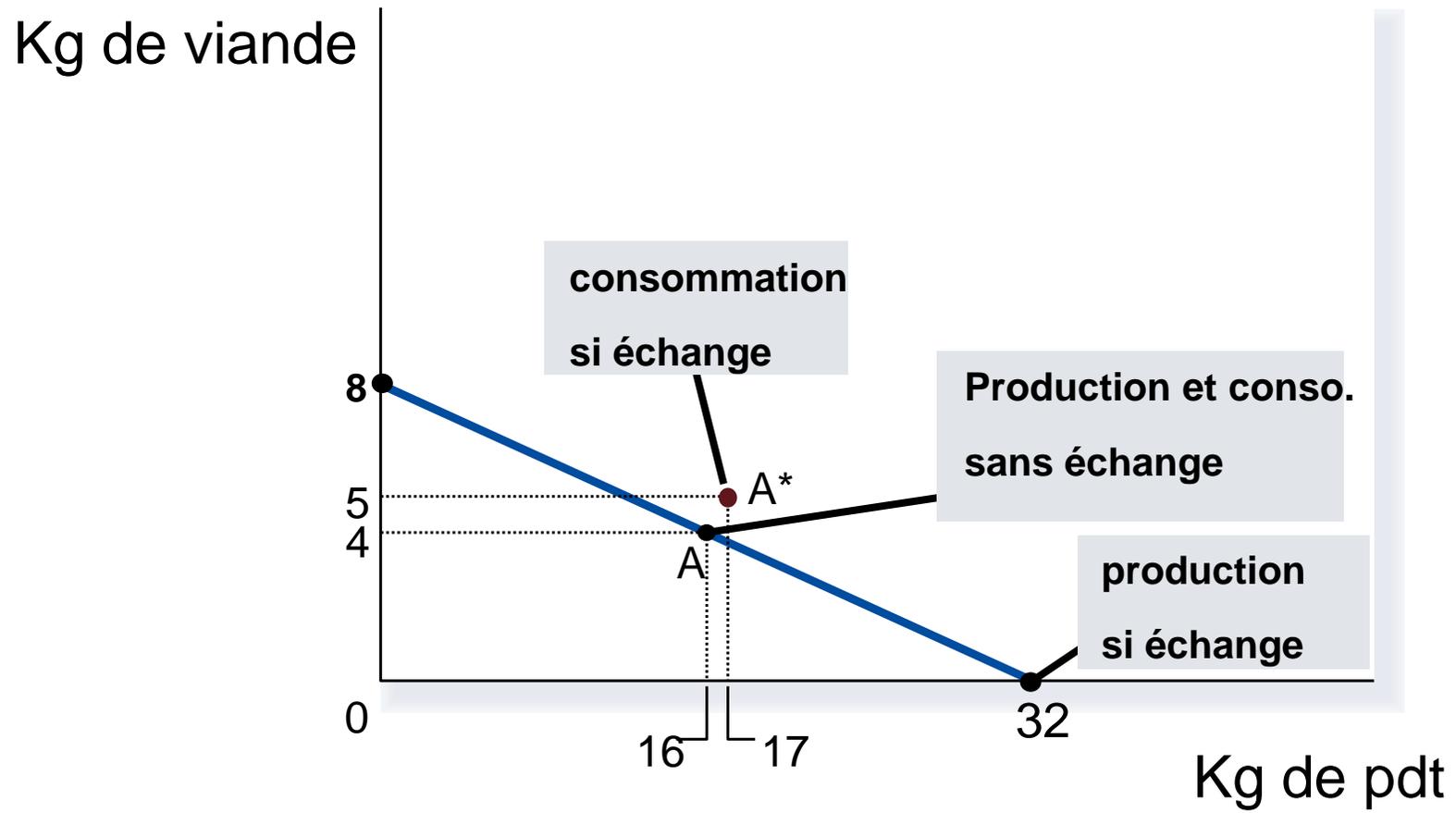
accroiss. de la conso

1kg 1kg

1kg 3kg

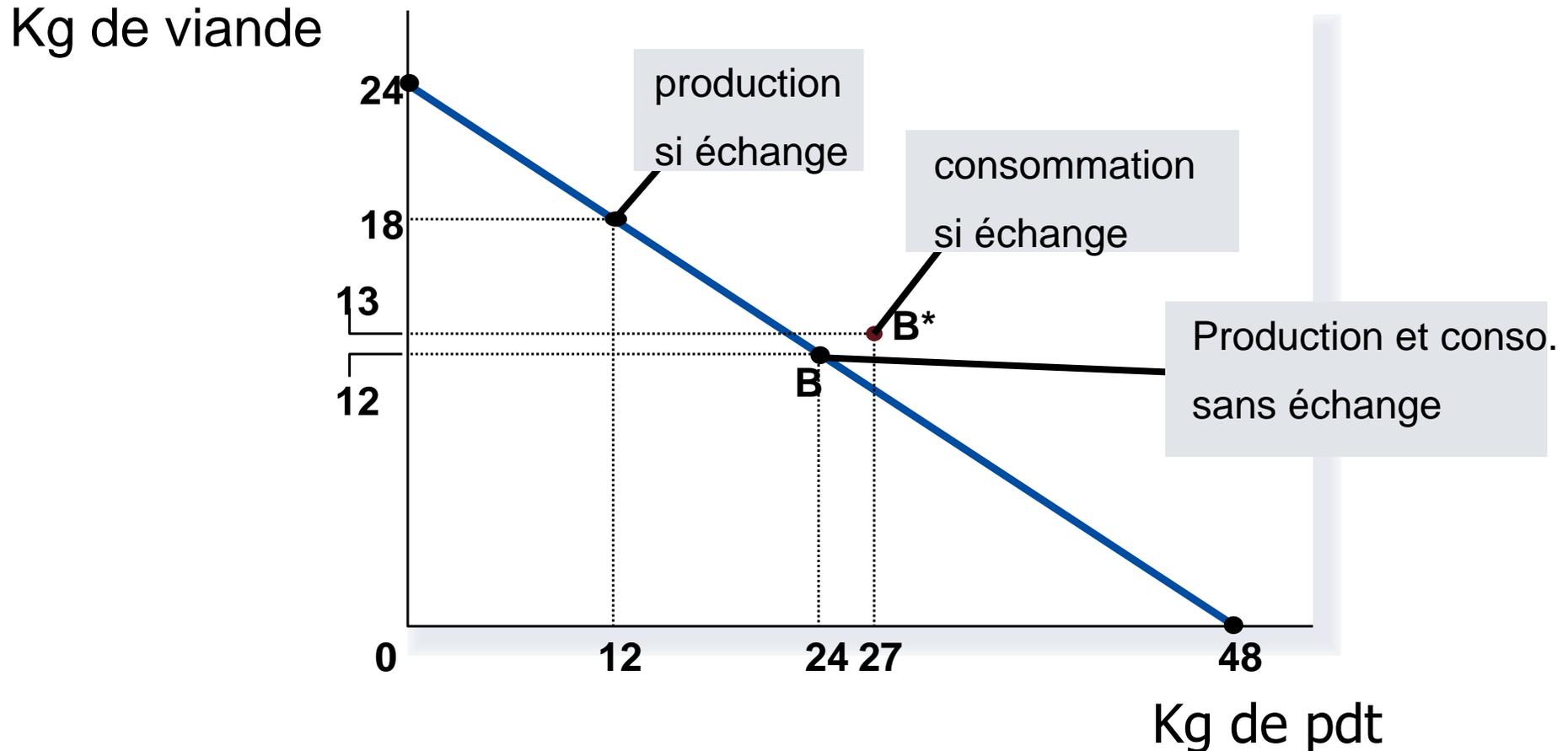
L'échange élargit l'ensemble des consommations possibles

(a) Ensemble de production et de consommation du cultivateur



L'échange élargit l'ensemble des consommations possibles

(b) Ensemble de production et de consommation de l'éleveur



2. L'avantage comparatif, moteur de l'échange

2.1. L'avantage absolu

- L'agent (le pays) A possède un **avantage absolu** dans la production d'un bien par rapport à l'agent (au pays) B s'il peut produire une unité de ce bien en utilisant moins de facteurs de production
- Exemple: Islande/Tahiti, Morue/bananes

2.2. L'avantage comparatif et le coût d'opportunité

Nous allons évaluer le **coût d'opportunité** de la production d'un bien: le **coût d'opportunité** d'un bien, c'est ce à quoi l'on renonce pour obtenir une unité de ce bien.

- Le cultivateur, pour obtenir 1 kg de viande, renonce à 1h de temps, soit encore 4 kg de pdt.
- Le **coût d'opportunité** d'1 kg de viande est de 4 kg de pdt pour le cultivateur.
- De manière équivalente, le coût d'opportunité d'1 kg de pdt est de 1/4 kg de viande pour le cultivateur.

coût d'opportunité de

1 kg de viande

1 kg de pdt

Cultivateur

4 kg de pdt

1/4 kg de viande

Eleveur

2 kg de pdt

1/2 kg de viande

2.3 La spécialisation

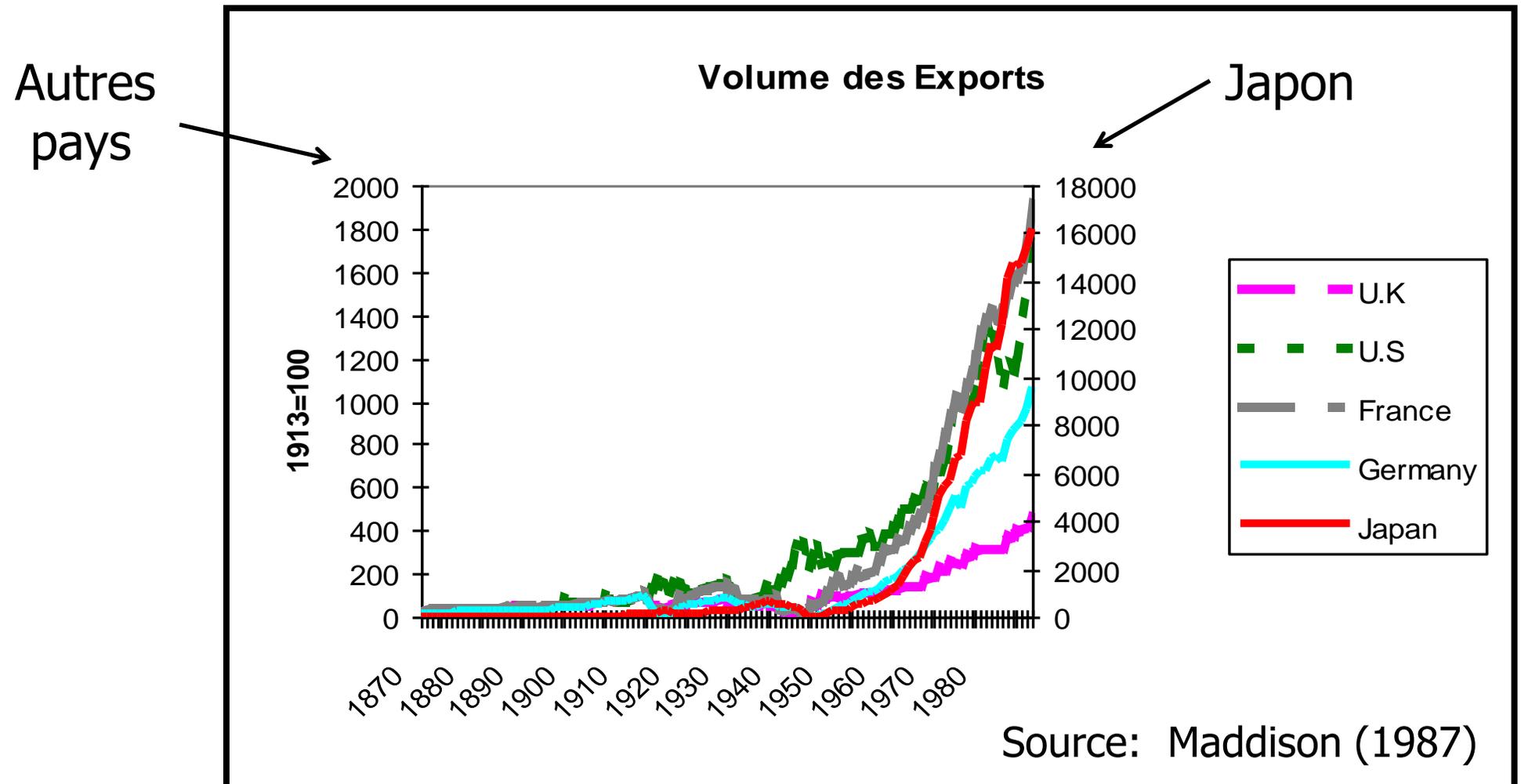
- Pour le cultivateur, 1 kg de pdt coûte $\frac{1}{4}$ kg de viande.
- Pour l'éleveur, 1 kg de pdt coûte $\frac{1}{2}$ kg de viande.

- Si l'éleveur produit 1 kg de pdt en plus, il renonce à $\frac{1}{2}$ kg de viande.
- Supposons que l'éleveur propose au cultivateur $\frac{1}{3}$ kg de viande contre un kg de pdt: ***l'éleveur y gagne.***
- Si le cultivateur produit 1 kg de pdt en plus, il renonce à $\frac{1}{4}$ kg de viande,
- Or l'éleveur lui en propose $\frac{1}{3}$ kg: ***le cultivateur y gagne.***

L'échange est bien mutuellement avantageux : ***chacun va se spécialiser dans le bien pour lequel il a un avantage comparatif.***

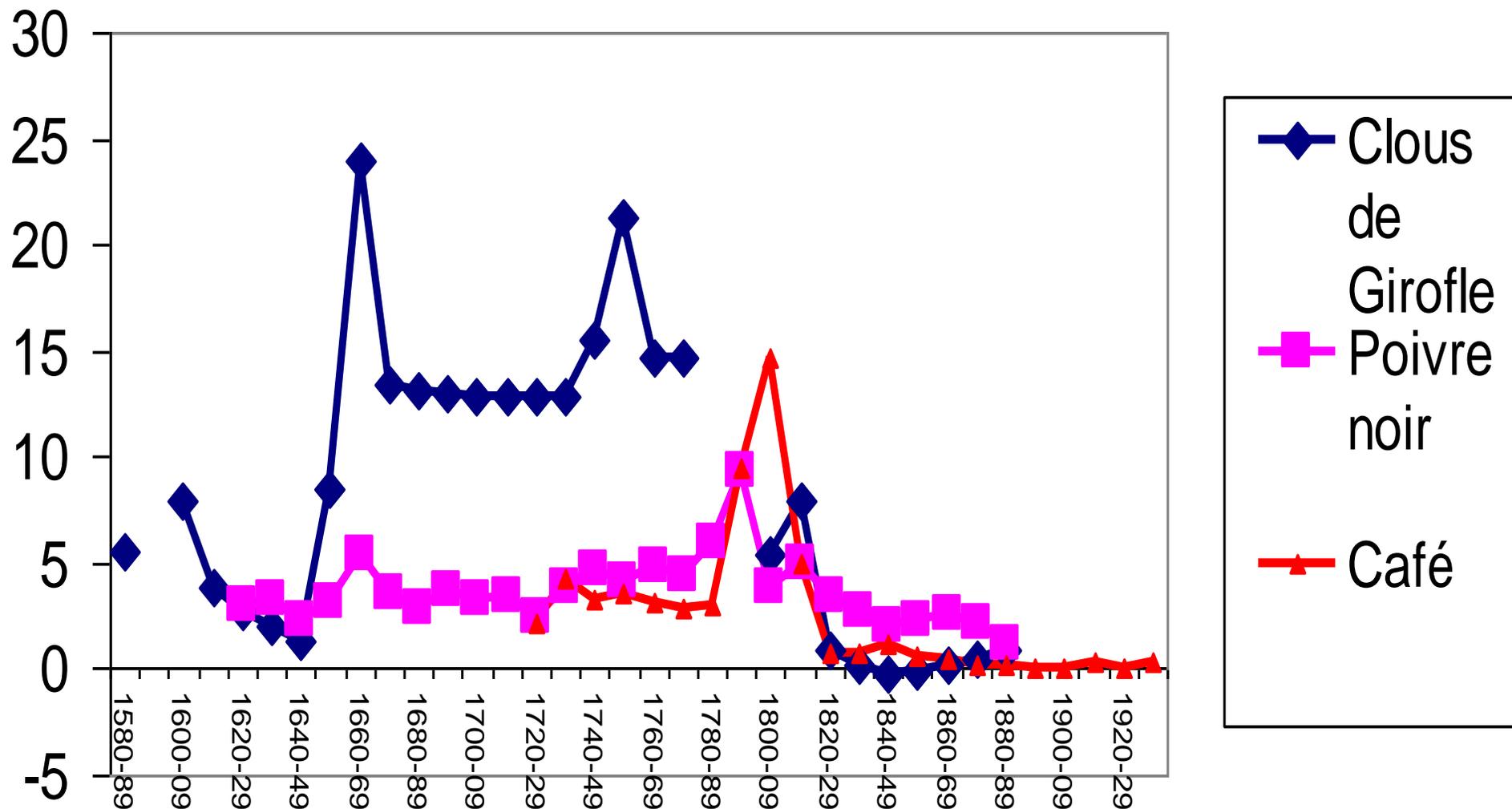
3. L'échange international

3.1. Evolution et ordres de grandeur

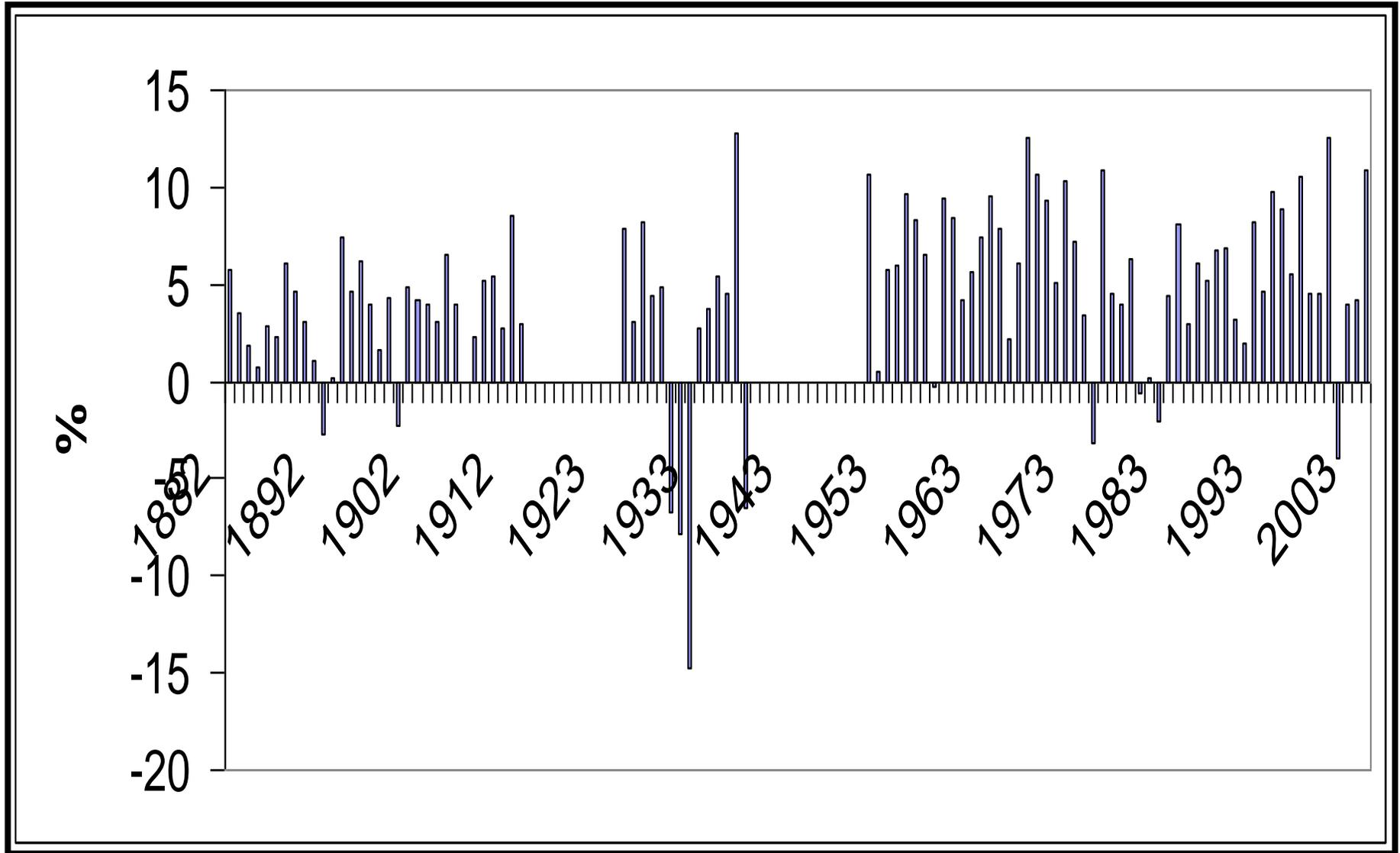


% de différence entre le prix à Amsterdam et le prix en Asie du Sud Est

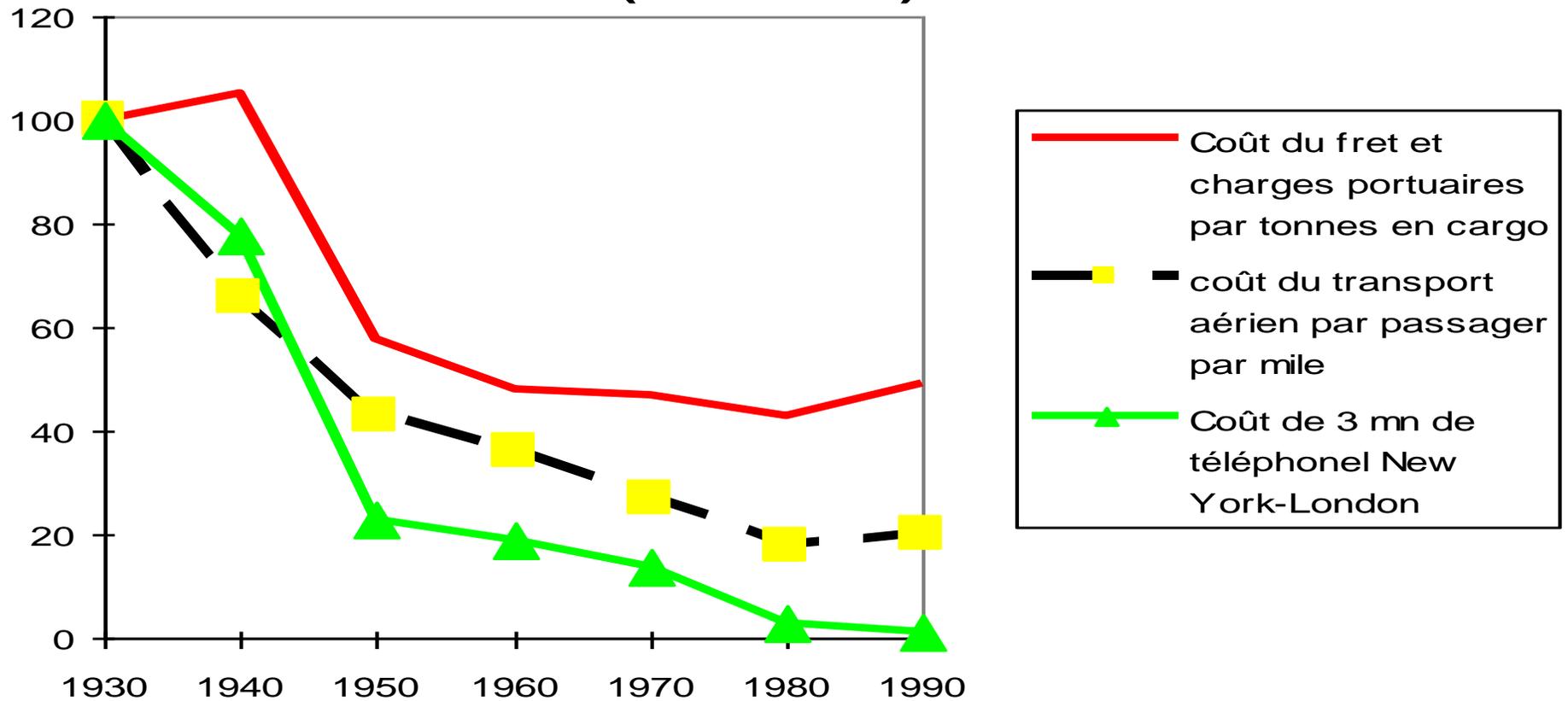
Source : O'Rourke and Williamson 1999 NBER WP 7411



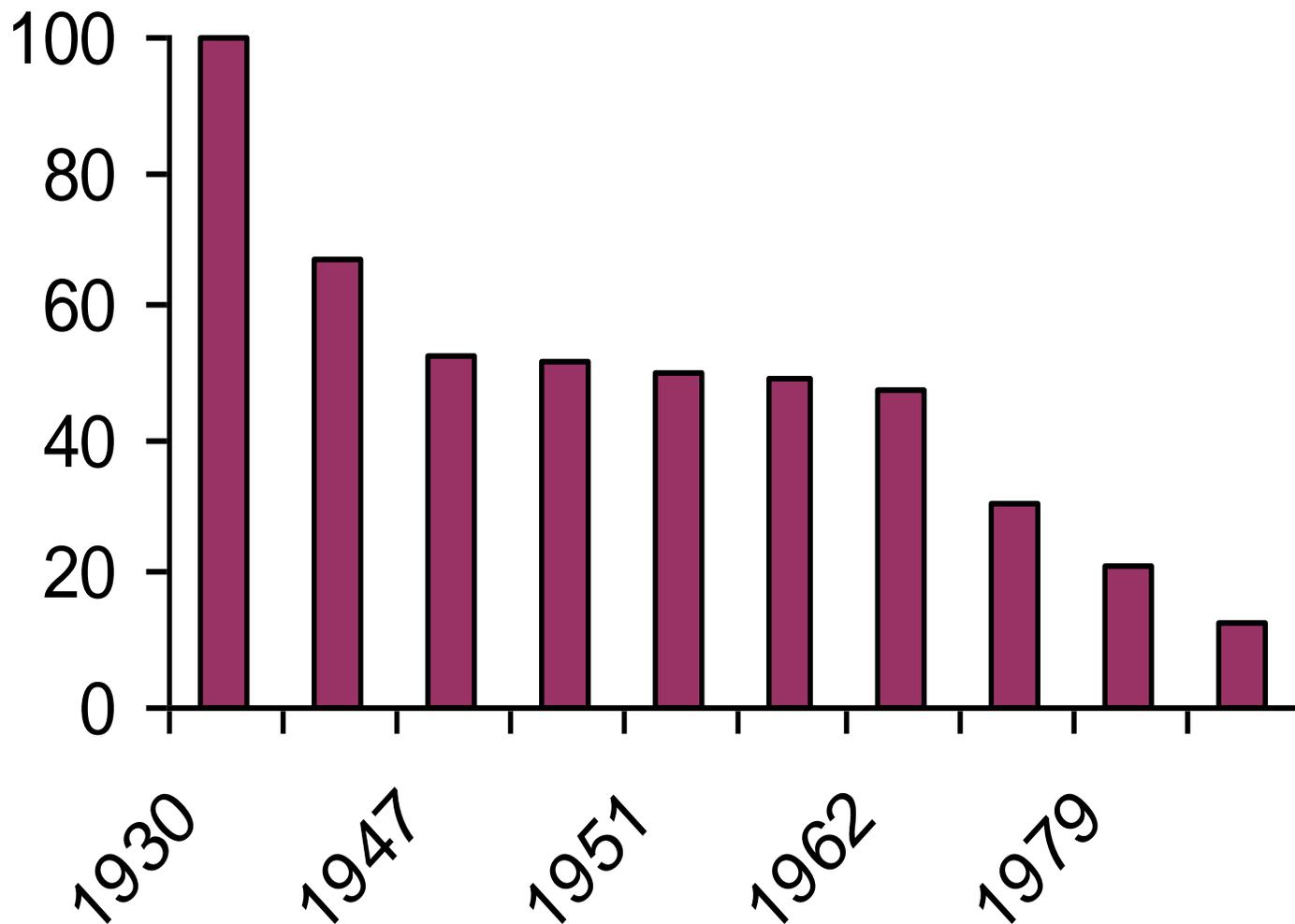
Croissance du commerce mondial 1882-2004



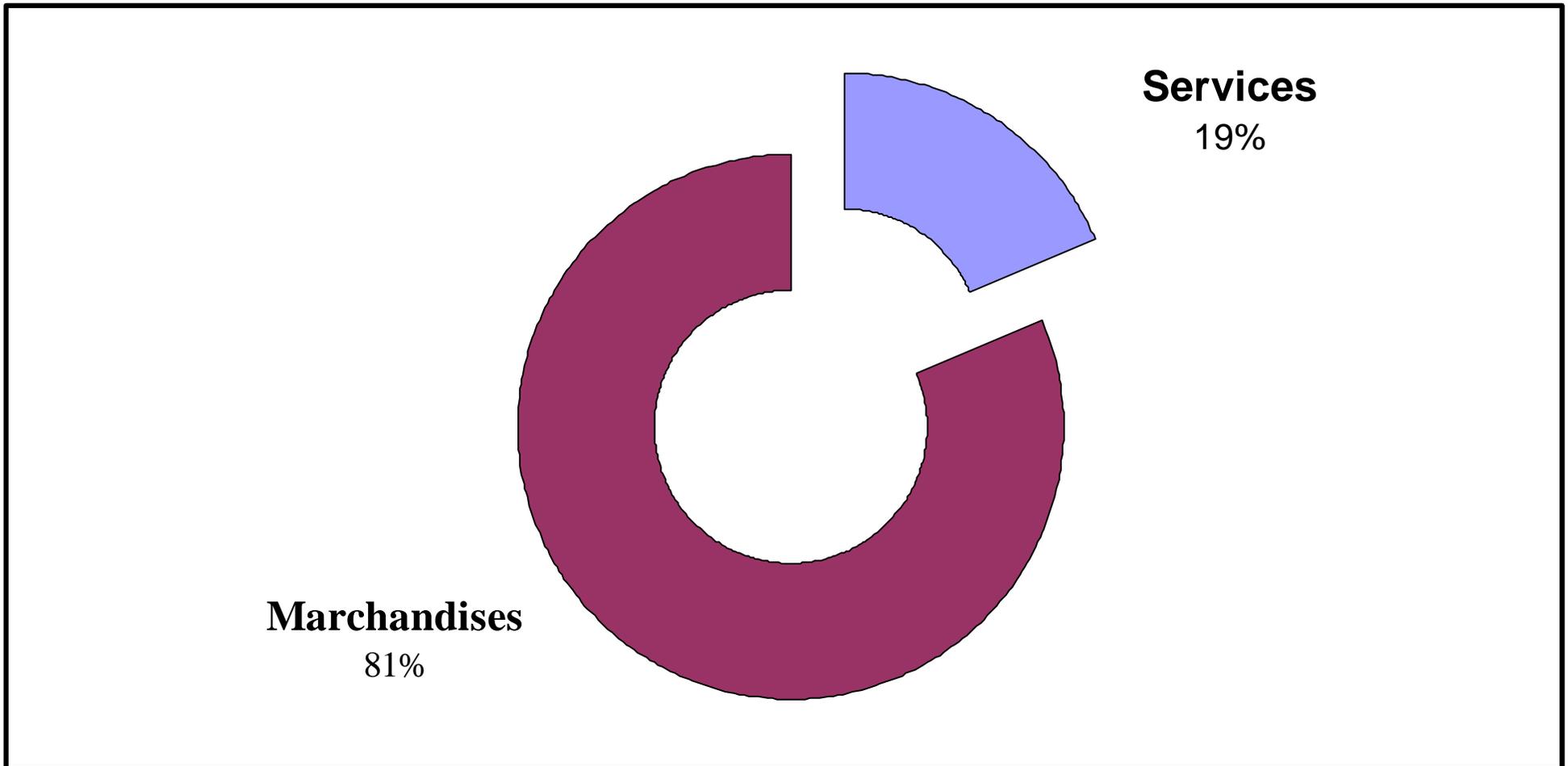
Coûts de Transport et de Communication (1930=100)



Droits de douanes en % de 1930

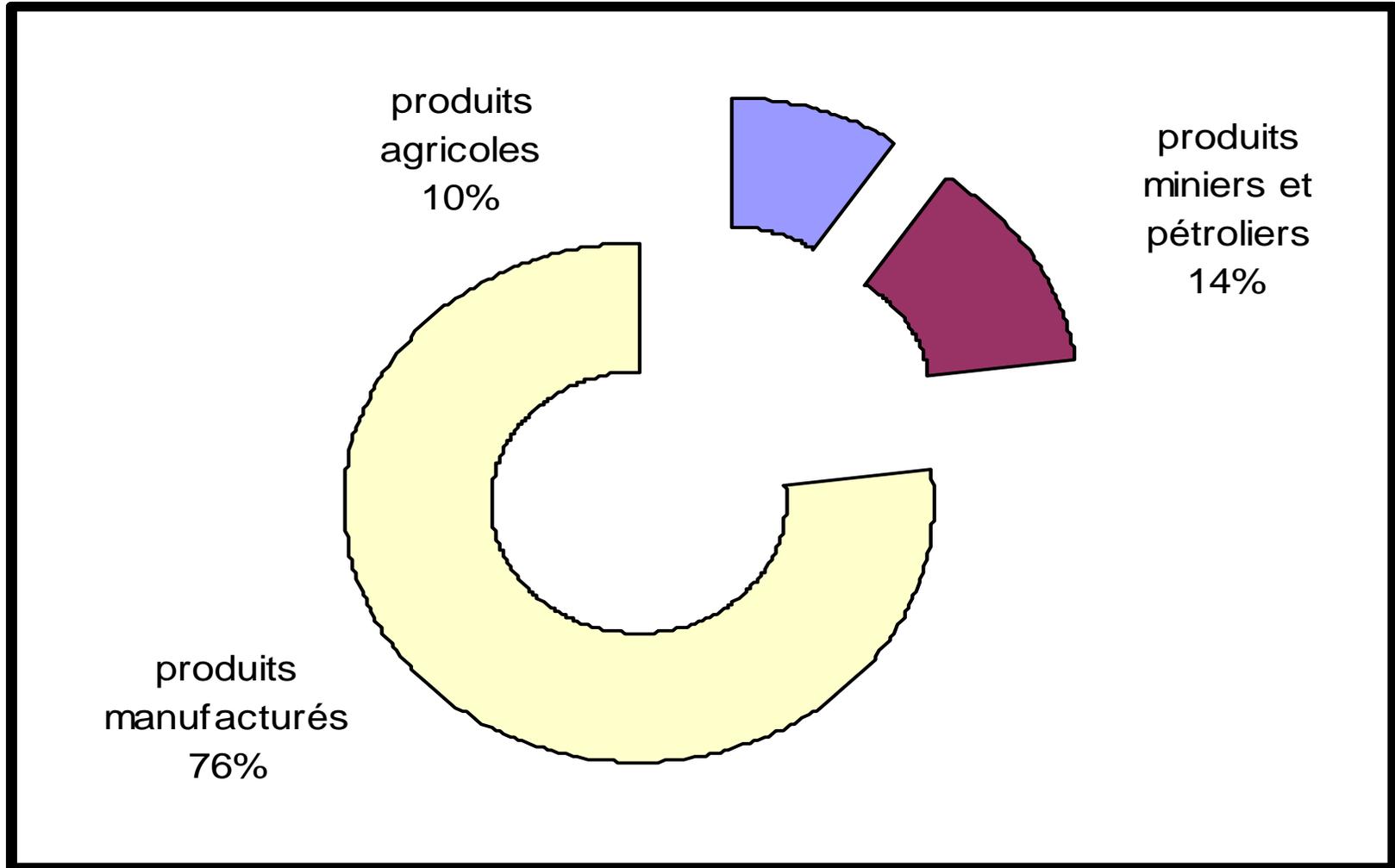


Valeur du commerce mondial



Total: \$11 200 Milliards en 2004

Composition des exports de marchandises (2003)

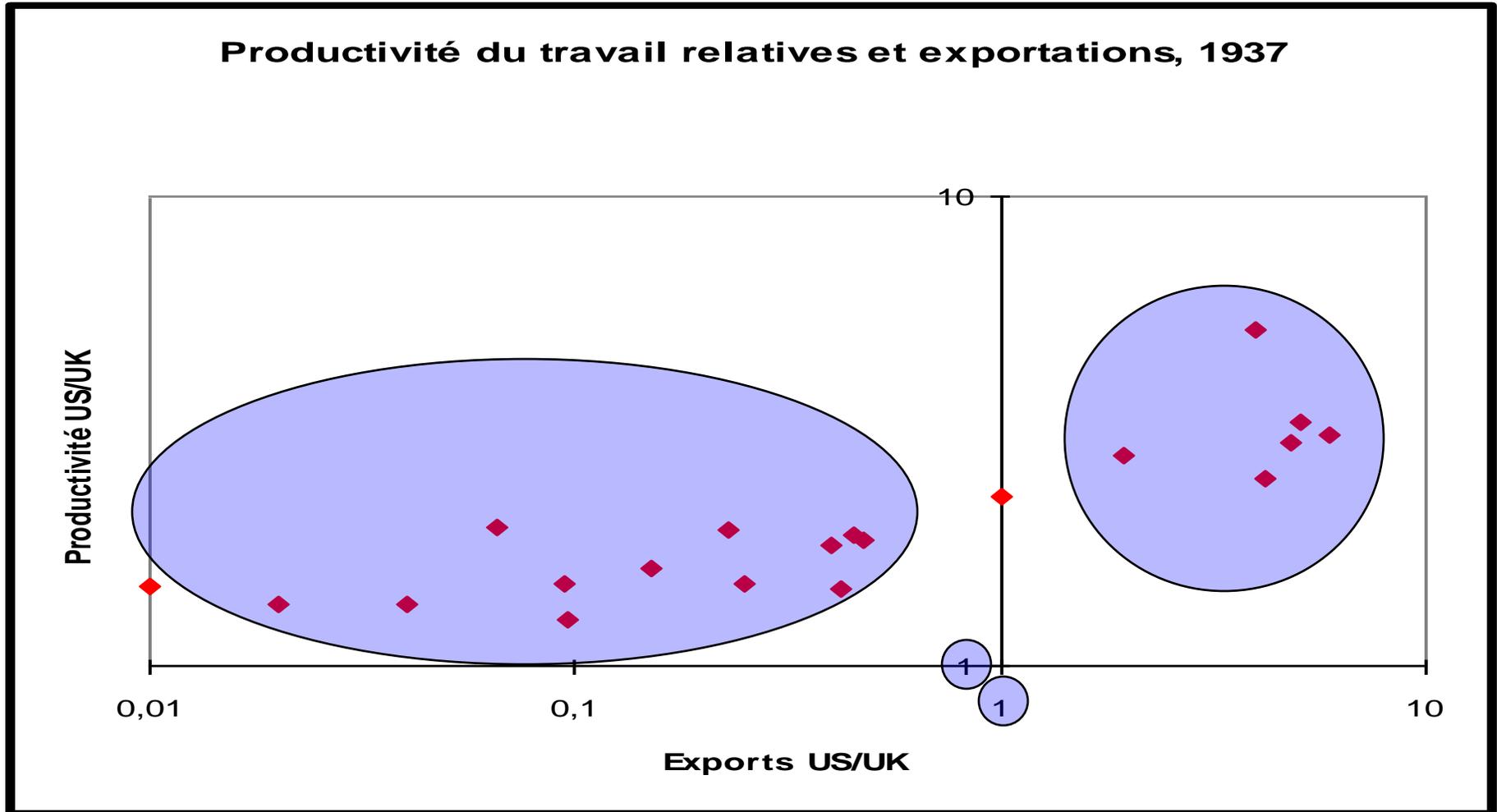


Commerce des marchandises, inter- et intra-régional, 2003

(Milliards de dollars)

Destination								C./E	
								Europe/	
Origine	North	Latin	Western	Baltic		Middle			
	America	America	Europe	States/CIS	Africa	East	Asia	World	
North America	404	153	180	8	12	21	219	997	
Latin America	218	59	51	4	5	4	29	378	
Western Europe	298	57	2130	214	80	83	248	3145	
C./E Europe/Baltic States/CIS	19	7	228	98	4	9	30	401	
Africa	33	4	84	1	18	3	31	173	
Middle East	46	3	48	2	10	22	145	299	
Asia	428	41	319	32	31	56	949	1901	
World	1446	324	3041	360	161	198	1651	7294	

Les avantages comparatifs en pratique



Source: Leontief (1953)

3.2. Les avantages comparatifs et la spécialisation (Heckscher-Ohlin)

- Dans quel secteur un pays va-t-il se spécialiser?
- Heckscher-Ohlin: Les pays ont des avantages comparatifs dans les biens dont la production est intensive dans le facteur que le pays possède en abondance.
- Si un pays possède de la bonne terre et du soleil, et si la production de vin en réclame, HO prédit que le pays exportera du vin

Commerce Chine-USA

	% Exports chinoises vers USA	% Exports US vers Chine
Matériels de bureau	4.8	7.7
Aéronautique	2.6	<u>48.8</u>
Moteurs et turbines	3.9	<u>21.3</u>
Béton, chauffage, plomberie	11.5	4.3
Montres, réveils, jouets	<u>18.9</u>	6.3
Bois et métal	8.2	1.3
Chantiers navals	4.1	2.8
Cigarettes, véhicules à moteur	5.2	1.8
Laine	<u>17.2</u>	0.4
Vêtements pour enfants	<u>23.5</u>	5.2

Un paradoxe: Inputs nécessaires pour 1 milliard de \$ de production (USA).

Source: Leontief (1953)

	Exports	Imports
Capital	\$2.6bn	\$3.1bn
Travail (années)	182	170
Capital/Travail	14	18

3.3. Autres facteurs importants

- Différences de goût entre pays
- Barrières douanières
- Problème de classification des produits
- Différences de technologie

Droits de douanes moyens (%)

	Pre-Uruguay Round	Post-Uruguay Round
Pays développés	6.3	3.9
- Canada	9	4.8
-E.U.	5.7	3.6
-Japan	3.9	1.7
-U.S.	4.6	3
Pays en voie de dev.	15.3	12.3

3.4. Le GATT et l'OMC

- Créé en 1947
- Réduire les DdD et encourager le commerce
- Fonctionne par cycle (round) de négociation

Kennedy Round 1962-67

Tokyo Round 1973-79

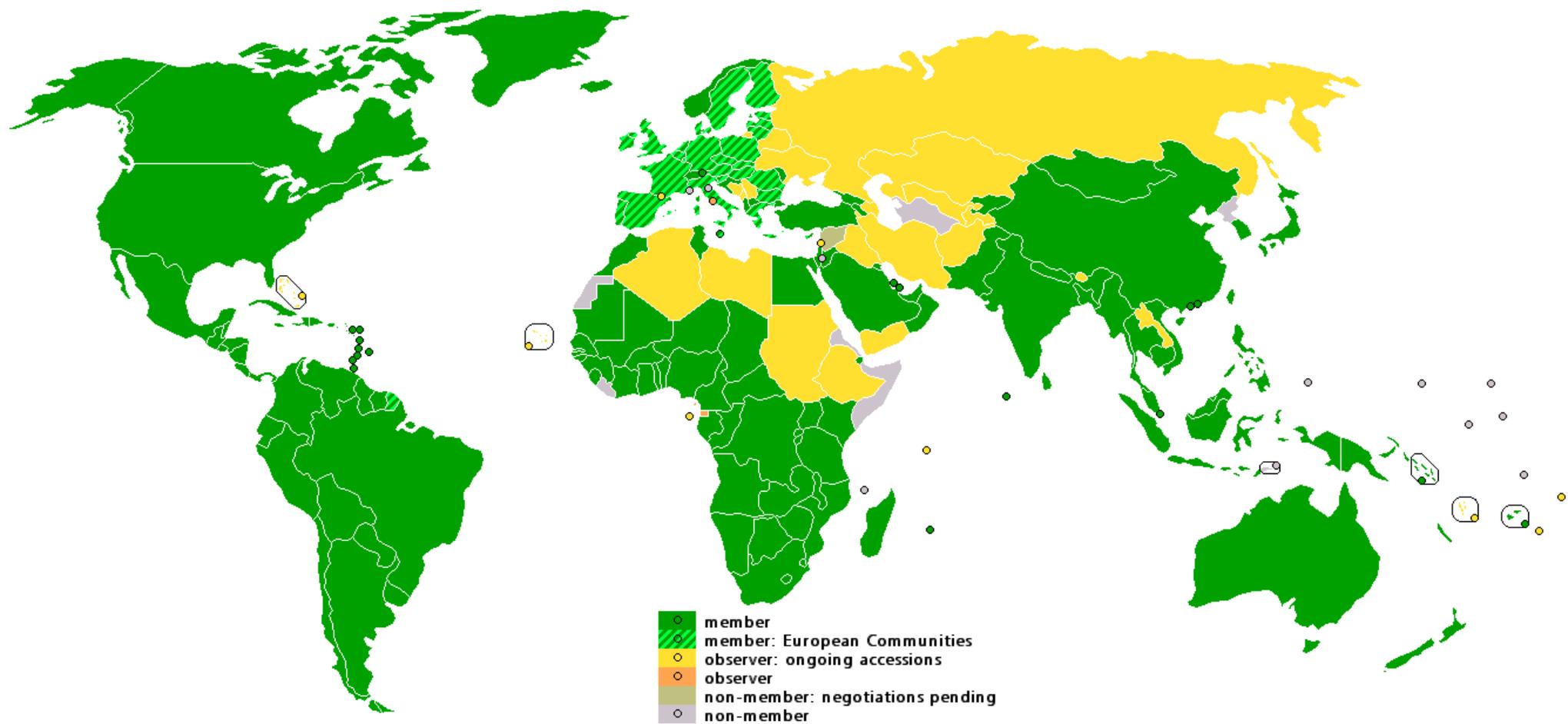
Uruguay Round 1986-93

World Trade Organisation (OMC) 1995-

L'OMC

- Uruguay round : création de l'OMC
- Les pays doivent adopter toutes les mesures du GATT
- 151 Membres + 30 observateurs
- Autres zones de libre-échange: UE, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR

L'OMC



Les cycles de négociation

	Réduction moyenne des DdD	DdD restant en % de 1930	Nombre de participant
pre-GATT (1934-47)	33.2	66.8	23
1er Round, 1947	21.1	52.7	23
2nd Round 1949	1.9	51.7	13
3ième Round 1950-51	3	50.1	38
4ième Round 1955-6	3.5	48.9	26
Dillon Round 1961-2	2.4	47.7	26
Kennedy Round 1964-7	36	30.5	62
Tokyo Round 1974-79	29.6	21.2	99
Uruguay Round 1987-94	38	13.1	125

L'Uruguay Round - Deux exemples

1. **Cacahuettes US**: Avant le round: Quota d'importation US sur les cacahuettes: 1.7 millions. Conso. US annuelle: 3.3 milliards. Prix US \$700/tonne, Prix mondial \$300.

Maintenant, le quota est converti en droit de douane (155% avec coquille, 193% sans) + réduction de 15% en 6 ans

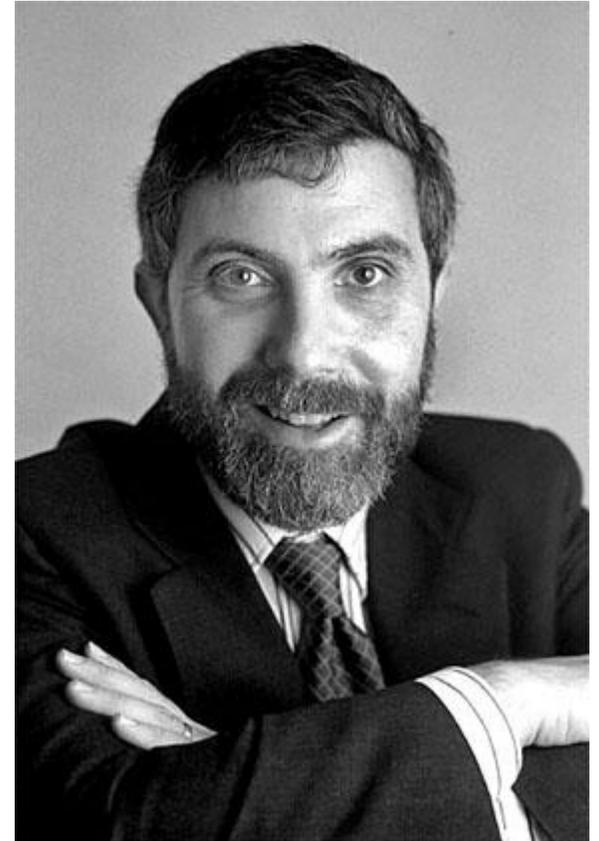
2. **Riz japonais**: 8 fois le prix mondial. Les imports doivent passer de 4% à 8 % de la conso. domestique en 2000

4. Paul Krugman et la théorie du commerce international

Prix Nobel d'Economie 2008
(Université de Princeton)



"for his analysis of trade patterns
and location of economic activity"



- La théorie traditionnelle du commerce international (les avantages comparatifs)(Ricardo-Heckscher-Ohlin) nous enseigne que le commerce international est construit sur les différences entre les pays.
- On explique ainsi une partie importante des échanges.
- Mais il est des échanges que l'on comprend mal (le commerce intra-branche):
- Pourquoi la France échange-t-elle des « Peugeot » contre des « Volkswagen » alors que ces deux biens sont très semblables?

- Paul Krugman a proposé en 1979 une nouvelle théorie expliquant le commerce intra-branche.
- La théorie fait deux hypothèses:
 1. Les consommateurs apprécient la **diversité** (les français veulent des Peugeot **et** des Volkswagen).
 2. Il existe des **économies d'échelle** dans la production (le coût unitaire de production baisse avec la quantité produite)
- Avec ces deux hypothèses, on peut expliquer pourquoi l'échange peut aussi intervenir entre deux pays qui sont **semblables**, tant en matière de dotations que de technologie.
- Chaque pays a en effet intérêt à se spécialiser dans un bien et profiter ainsi des rendements d'échelle.
- Des pays au départ similaires vont devenir différents à cause de l'échange (et non échanger car ils sont différents)

- Depuis 10 ans, Paul Krugman écrit deux fois par semaine une colonne dans le New-York Times
- Il a publié également un grand nombre de livres de vulgarisation (2008: *l'Amérique que nous voulons*, 2000: *la mondialisation n'est pas coupable*).
- Il est connu pour son opposition aux républicains en général et à l'administration Bush en particulier.

La mondialisation n'est pas coupable

« ...

- (1) Il faut définir un nouveau paradigme économique parce que l'Etat fait aujourd'hui partie d'une économie véritablement mondiale
- (2) Pour conserver son niveau de vie actuel, l'Etat doit apprendre à soutenir la concurrence sur un marché mondial toujours plus difficile.
- (3) C'est pourquoi il est devenu essentiel d'obtenir que la productivité soit maintenue au niveau le plus élevé possible.
- (4) Nous devons orienter l'éco vers les secteurs à forte valeur ajoutée
- (5) ...qui créeront les futurs emplois
- (6) La seule façon de devenir compétitifs dans la nouvelle économie mondiale est de forger un partenariat entre le gouvernement et le monde des affaires ...»

« ... voici un lot de clichés trompeurs que j'appelle la « théorie 'pop' du commerce international. »

(1) « Il faut définir un nouveau paradigme économique parce que l'Etat fait aujourd'hui partie d'une économie véritablement mondiale. »

- Faux car il n'y a pas besoin de définir un nouveau paradigme, la théorie économique existante autorise tout a fait la compréhension des mécanismes du commerce international (un échange comme un autre)

(2) « Pour conserver son niveau de vie actuel, l'Etat doit apprendre à soutenir la concurrence sur un marché mondial toujours plus difficile. »

- Faux car le commerce international n'est pas un jeu à somme nulle.

(3) « C'est pourquoi il est devenu essentiel d'obtenir que la productivité soit maintenue au niveau le plus élevé possible. »

- Faux. Augmenter la productivité est une bonne idée car cela permet une hausse du niveau de vie. Néanmoins les hausses de productivité n'ont pas de rapport direct avec le commerce international.

(4) « Nous devons orienter l'économie vers les secteurs à forte valeur ajoutée »

- Faux, cela signifierait que tous les pays doivent se spécialiser dans les mêmes secteurs, ce qui est un non-sens du point de vue de la théorie des avantages comparatifs.

(5) « ...qui créeront les futurs emplois »

•Faux, Les effets du commerce international sur l'emploi sont probablement faibles.

(6) « La seule façon de devenir compétitifs dans la nouvelle économie mondiale est de forger un partenariat entre le gouvernement et le monde des affaires ...»

- Faux, les intérêts des individus (électeurs) divergent de ceux des entreprises.