

ECONOMIE INTERNATIONALE I

CHAPITRE 1

LE COMMERCE INTERNATIONAL DANS UNE PERSPECTIVE HISTORIQUE ET POLITIQUE

Une condition suffisante pour qu'une nation s'engage dans le commerce international pour un bien déterminé est qu'il existe une différence entre le niveau de production et de consommation de ce bien. Si cette différence persiste, la nation cherche à exporter son excédent de production ou à importer son déficit de production par rapport à la demande de consommation. Mais cette différence n'est toutefois pas nécessaire pour qu'il y ait commerce international. Dans les économies modernes, en raison de différences de goûts, des biens satisfaisant les mêmes besoins, se sont différenciés pour donner naissance à un commerce dit "intra-industriel" qui peut exister même si les valeurs de la production et de la consommation sont égales. Dans les deux cas, on comprend que le commerce est intimement lié au développement économique qui s'inscrit dans un contexte géographique où l'histoire nous apprend comment des unités sociales isolées ont commencé à commercer entre elles pour générer à travers les siècles les échanges actuels au niveau mondial.

Bücher (1893) avait souligné trois mutations de base, auxquelles Donalson (1928) a ajouté une quatrième, chaque stade se caractérisant par une interdépendance évolutive de la production et de la consommation qui permet donc d'appréhender le commerce dans son évolution historique.

Ces stades sont :

- **L'économie domestique indépendante**, où la famille au sens large, telle la tribu ou certains villages, se caractérise par une économie où l'on produit ce que l'on consomme et réciproquement en limitant fortement le nombre de biens produits; dans une telle économie, il n'y a pas d'échange ou de commerce au sens où nous l'entendons. Il s'agit d'une économie autarcique;

- **L'économie urbaine** qui se caractérise par une certaine division du travail sur une base interindustrielle mais non intra-industrielle, ce qui implique certains échanges entre les membres de la communauté urbaine, mais pas d'échanges avec d'autres unités sociales tout au moins dans un premier temps;
- **L'économie nationale**, où une spécialisation se manifeste entre régions avec une division du travail entre industries. Un commerce interrégional apparaît dans la mesure où chaque région fait valoir une spécialisation produisant plus de certains biens qu'elle n'en consomme ou produisant des biens différenciés. Les unités sociales participant au commerce ne se définissent donc pas nécessairement comme des états nationaux, ceux-ci pouvant contenir diverses entités régionales constituant autant d'unités sociales.
Le commerce devient international si les échanges traversent les frontières nationales, mais son analyse ne diffère guère du commerce interrégional au sein d'une même nation sauf lorsque la nation en tant qu'Etat-pouvoir cherche à influencer les échanges avec d'autres nations en érigeant une politique commerciale.
- **L'économie mondiale**, où le degré d'interdépendance industrielle entre nations est tel que l'organisation économique d'une nation ne constitue plus elle-même une unité sociale autonome sur le plan économique, la production de certains biens s'organisant sur une base supranationale, comme c'est le cas pour les multinationales.

1.1. UNE CONDITION PREALABLE AU COMMERCE : L'EXISTENCE DE MOYENS DE TRANSPORT ET DE COMMUNICATION

Les divers progrès relatifs aux moyens de transport et à la technologie des communications ont été déterminants pour le développement du commerce international.

Tant l'unification d'une zone géographique en un pays organisé que l'extension des relations commerciales avec d'autres pays, requiert une infrastructure en moyens de transport.

A chaque progrès dans les moyens de transport et dans la technologie des communications correspondent de nouveaux marchés accessibles aux biens et services ainsi que de nouvelles possibilités d'accès aux matières premières et autres inputs intermédiaires.

Que ce soit :

- a) les développements intervenus dans les transports routiers, ferrovières, maritimes ou aériens;
- b) les possibilités imputables à la révolution permanente dans les télécommunications qui améliorent sans cesse des contacts personnels, par voie postale, par télégraphe, par téléphone, par télécopie, par internet...
- c) les progrès enregistrés dans les technologies connexes, tels les containers, les techniques de conservation, ...

Ces divers changements technologiques révolutionnant la manière de transporter les biens, la quantité transportée et la façon de communiquer entre personnes, ont toujours constitué le prélude à des modifications majeures dans la spécialisation des nations et dans les flux commerciaux qui en résultent.

Il n'est dès lors pas surprenant que :

- a) les premiers échanges se soient manifestés là où existaient des possibilités de transport bon marché;
- b) les voies privilégiées de communication aient suivi à travers l'histoire, l'évolution des techniques et les contingences politiques;
- c) les pays ou régions dominant le commerce international aux différentes périodes historiques, aient été ceux qui, soit en raison de leur localisation, soit en raison de leurs découvertes techniques en moyens de transport et de communication, ont pu ou ont su intégrer et optimiser ces divers éléments, pour devenir les points d'appui obligés des relations commerciales internationales.

1.1.1. Les premières voies maritimes transcontinentales

Suivant l'évolution des techniques en moyens de transport, c'est le **transport par voies d'eau** qui s'est d'abord imposé pour le transport à plus ou moins

longue distance, conférant un avantage aux régions qui disposaient de voies navigables intérieures (fleuves) et maritimes.

Le développement du **bassin méditerranéen** pendant l'antiquité et le moyen âge en est un bel exemple. Cette zone géographique, unique au monde, offrait la possibilité d'un transport maritime entre un grand nombre de régions.

Ainsi, la Méditerranée devint le centre du commerce mondial de l'époque, reliant l'Occident à l'Orient et étant le point de convergence de diverses routes à travers l'Europe, l'Asie mineure, le Proche-Orient et le Nord de l'Afrique. Après l'**hégémonie grecque**, ce fut celle de **Rome** et **Carthage** et par la suite, au moyen âge, des villes portuaires apparurent comme centres de distribution, telles **Gênes** et **Venise**.

La dominance méditerranéenne comme centre commercial du monde, s'acheva avec la montée de l'empire Ottoman qui s'interposa entre l'Europe et l'Orient. La recherche de nouvelles voies d'accès à l'Orient s'imposait pour les Européens.

Ainsi, à la fin du 15ème et au 16ème siècle, ce fut l'ère des **grands voyages exploratoires intercontinentaux** sous l'égide du **Portugal** et de l'**Espagne**, rendus possibles par les progrès réalisés dans la construction de grands bateaux-voiliers.

Après la découverte du Cap de Bonne Espérance par Diaz en 1487 et sa traversée en 1497 par Vasco de Gama, pionnier de la route (maritime) des Indes, c'est l'Afrique, les Indes, la Mongolie et l'Extrême-Orient qui se trouvent ainsi reliés à l'Europe.

En 1492, la découverte des Amériques par Christophe Colomb et celle de la route des Indes via le Sud de l'Amérique par Magellan entreprenant le tour du monde (1519-1522), rendaient accessibles l'ensemble des continents par voies maritimes.

Ces événements consacrèrent le déclin du rôle des nations méditerranéennes pour faire émerger celles qui avaient directement accès à l'Atlantique.

Mais les 16ème et 17ème siècles se caractérisent par de fortes rivalités politico-économiques entre nations européennes pour acquérir la maîtrise des océans, c'est-à-dire des principales voies du transport international.

D'abord, dominées par l'Espagne et le Portugal, assujetti à l'Espagne de 1580 à 1640, les mers "furent rendues accessibles à tous" par la défaite en 1588 de

l'Armada espagnole. Ce fut dès lors la **suprématie hollandaise**, surtout au 17ème siècle, et **anglaise** (aux 18ème et 19ème siècles) qui s'imposa, la **France** apparaissant dans ce concert à la fin du 17ème siècle.

1.1.2. Le commerce international induit

L'organisation de ce commerce transocéanique se fonde sur le **monopole de grandes sociétés commerciales**.

Mais, quels furent les échanges rendus possibles par ces nouvelles voies maritimes intercontinentales ?

Afin que le coût du transport reste raisonnable par rapport au prix de vente du bien transporté, ce sont les **marchandises de valeurs élevées relativement au volume** - la capacité des bateaux de l'époque était réduite - qui firent l'objet de ces échanges. Ainsi, le commerce de longue distance se confina dans des produits, tels les épices, la soie, l'ivoire et autres pièces précieuses, surtout en ce qui concerne les échanges entre les Indes et l'Europe.

Les importations espagnoles en provenance des Amériques se limitèrent essentiellement aux métaux précieux, comme l'or et l'argent car les autres objets ou les produits de plantations imposées par les colons espagnols n'avaient pas de valeur assez grande par unité de poids et de volume.

Au 17ème siècle, les colonies anglaises d'Amérique du Nord furent spécialisées pour l'exportation du tabac, du sucre et des fourrures en échange de vêtements et autres produits sortant des manufactures anglaises.

Mais les grandes compagnies de transport ne se limitèrent pas au seul transport de marchandises, elles devinrent de véritables **sociétés de négoce** (p.ex. les diverses Compagnies des Indes) faisant au cours de leur long périple du **commerce de cabotage** le long des côtes et entre les îles, où un véritable commerce de troc s'organisa, les sociétés échangeant d'une escale à l'autre, un bien contre un autre bien. Afin d'assurer la cohérence des systèmes, les marchés et les productions étaient contrôlés par les compagnies elles-mêmes soutenues, le cas échéant, par leur métropole généralement au travers de **colonies** ou de comptoirs coloniaux.

A titre d'exemple, il est intéressant de rappeler les **fameux triangles du commerce colonial** durant le 18ème siècle et au début du 19ème siècle où la

marchandise humaine (les esclaves) était considérée au même titre qu'un autre bien ! Le plus connu de ces triangles mettait en présence les colonies anglaises d'Amérique du Nord, les Indes occidentales et les côtes africaines.

Du poisson, du bois, des vivres étaient transportés des ports de la Nouvelle Angleterre, de New-York et de Pennsylvanie vers les Indes occidentales contre du rhum, de la "molasse" et du sucre. Le rhum était transporté directement vers les côtes africaines et échangé contre des esclaves acheminés en Amérique du Nord. En sens inverse, la "molasse" en provenance des Indes était expédiée directement vers les distilleries américaines, l'alcool en résultant, traversant l'Atlantique pour être échangé contre des esclaves africains qui étaient transportés, soit vers l'Amérique, soit vers les Indes.

Un second triangle réunissait l'Amérique du Nord (New-York, Philadelphie...), la Jamaïque et l'Angleterre.

Diverses marchandises partaient d'Amérique du Nord par cargo pour s'échanger principalement contre du sucre en Jamaïque, celui-ci traversant l'Atlantique pour s'échanger contre du textile ou diverses pièces métalliques anglaises ramenées au port d'origine.

Un troisième triangle consistait pour l'Amérique du Nord à transporter du poisson, du bois et du blé vers l'Espagne et le Portugal, qui fournissaient le sel, des fruits et du vin pour être vendus en Angleterre contre des produits manufacturés retournant en Amérique.

1.1.3. De la révolution industrielle à la révolution technologique

L'émergence de la révolution industrielle apparue en Angleterre à la fin du 18ème siècle, bouleversa les conditions de production et engendra de nouveaux moyens de transport.

L'apparition des **bateaux à vapeur** et la construction du **chemin de fer** au cours du 19ème siècle révolutionna le transport des marchandises et des personnes.

D'une part, de nouveaux liens géographiques furent possibles. Les chemins de fer permirent de vaincre les barrières naturelles qui entravaient les échanges à l'intérieur des continents, unifiant leurs marchés intérieurs.

Il en fut ainsi, pour l'ensemble des pays européens, pour le transsibérien, pour la liaison entre les côtes atlantiques et pacifiques en Amérique du Nord...

Les bateaux à vapeur engendrèrent un développement de la navigation intérieure et la **construction de nombreux canaux**.

D'autre part, le **transport des matières pondéreuses et volumineuses** devint possible, tant pour le transport maritime, grâce aux bateaux de plus gros tonnage qu'autorisait la machine à vapeur, que pour le transport par rail.

Notons enfin, à la fin du 19ème siècle, la construction de deux liens océaniques qui auront une influence déterminante sur le transport et la spécialisation industrielle, à savoir le **Canal de Suez** joignant la Méditerranée à l'Océan indien et le **Canal de Panama** réunissant l'Océan atlantique à l'Océan pacifique.

L'apparition du **transport automobile** et le développement de l'**aviation** au 20ème siècle engendra de nouveaux liens par route et par air, unifiant davantage encore l'intérieur des continents et reliant les continents entre eux par des voies de transport de plus en plus rapides.

A ces progrès extraordinaires dans le transport des personnes et des marchandises, s'est ajoutée une révolution technologique non moins spectaculaire dans les **télécommunications** qui autorisent la transmission des informations commerciales, financières et économiques, réduisant les risques et l'incertitude des affaires et ce faisant le coût des transactions.

En conséquence, un espace concurrentiel accru s'est constitué pour certains produits - tels les produits financiers - espace qui peut devenir mondial car l'information des marchés circule en temps réel entre les différents continents.

Mais, si les progrès énormes réalisés dans les moyens de transport et la communication entre marchés ont réduit considérablement leur protection résultant des barrières naturelles qu'imposait la géographie, l'internationalisation des marchés n'est pas parfaite.

En effet, les Etats, soucieux de protéger leur industrie de la concurrence étrangère, ont souvent réagi par d'autres entraves aux échanges en instaurant des **barrières douanières**, ou encore en s'efforçant d'imposer un "**leadership**" **politique** sur diverses parties du monde.

L'étude des mesures protectionnistes faisant l'objet du cours de politique commerciale internationale ne sera pas abordée en tant que tel dans ce chapitre introductif. On ne peut toutefois passer sous silence le jeu et l'influence de la puissance politique sur le commerce international.

1.2. LA PUISSANCE POLITIQUE ET LE COMMERCE INTERNATIONAL

La théorie du commerce international a tendance à analyser la cause et l'orientation des échanges entre nations en considérant celles-ci comme des concepts abstraits qui se différencient par l'une ou l'autre différence, soit au niveau des productivités, soit au niveau des dotations en facteurs ou encore au niveau des goûts des consommateurs. Pourtant, les nations ne sont pas homogènes, ni du point de vue géographique, ni au niveau des conditions climatiques, ni en raison de divers héritages historiques. Ces hétérogénéités peuvent fortement influencer le commerce international.

La participation des Etats au commerce international, la structure de celui-ci et la relative souveraineté des Etats dans le concert des relations économiques internationale ajoutent à ces hétérogénéités.

Ces interventions étatiques sont notamment déterminées comme le signale Johns (1985) par les trois facteurs macro-économiques suivants :

- la disparité dans la dimension des pays;
- les divergences d'intérêts internes à chaque nation;
- la recherche du leadership.

1.2.1. La disparité dans la dimension des pays

Bien que la délimitation des pays soit souvent conditionnée par des frontières naturelles, telles les côtes, les montagnes ou les fleuves, elle fut aussi largement déterminée par l'action militaire, la conquête coloniale, les alliances ou la négociation.

La dimension du pays et l'importance relative de son commerce extérieur.

Kindleberger (1962) établit trois propositions générales concernant le lien entre la dotation des nations en ressources naturelles et leur propension au commerce international.

- 1) Plus les ressources de base d'une nation sont faibles, ou concentrées, plus le commerce sera nécessaire pour satisfaire l'ensemble des besoins internes.

Cette proposition insiste sur la nécessaire interdépendance entre les nations, car normalement un même pays ne dispose pas de toutes les ressources naturelles requises pour assurer le développement de sa production matérielle.

Par ailleurs, les progrès technologiques, tant du point de vue de la possibilité de substituer des matières premières à d'autres (par exemple, l'évolution de la production énergétique) que des découvertes de nouveaux matériaux (matières plastiques, matériaux composites) contribuent à rendre les nations développées moins dépendantes des ressources en matières premières.

- 2) Plus petit est un pays du point de vue géographique, moins importantes seront ses ressources de base et plus élevé sera son commerce extérieur relativement au PIB.

Du point de vue économique, la dimension d'un pays ne peut se ramener à la seule superficie, mais doit aussi prendre en considération l'importance de sa population.

Toutefois, l'idée ici est de considérer qu'un pays petit, soit en raison de sa superficie, soit en raison de sa population, présente une activité économique moins diversifiée qu'un grand pays, car l'offre des ressources naturelles (non reproductibles surtout pour le pays de faible superficie) est limitée : or, la dépendance d'un pays est d'autant plus élevée que ses exportations et /ou importations seront concentrées en quelques secteurs clefs plutôt que réparties sur un grand éventail de produits. Dans des cas extrêmes, certains petits pays, (par exemple, les îles) sont souvent mono-producteurs et donc totalement dépendants de l'extérieur.

- 3) Au contraire, plus grand est le pays du point de vue géographique, plus il est probable que, sa dotation en ressources de base sera diversifiée et plus faible sera son commerce extérieur relativement à son PIB.

Le pouvoir externe d'un pays et son importance dans le commerce international

Même si pour les grands pays, le ratio de commerce extérieur rapporté au PIB est relativement faible, en terme absolu, ces pays représentent généralement une part importante du commerce international.

Ainsi, les grands pays dont l'importance des importations et des exportations a pu être combinée avec un niveau de développement avancé (l'Europe, les Etats-Unis et le Japon), sont à même d'exercer une certaine "souveraineté" sur l'économie internationale.

Cette "souveraineté" économique s'exerce sous diverses modalités.

Premièrement, les grands pays sont en position dominante pour la négociation dans les marchés internationaux, aussi bien en tant qu'acheteur qu'en tant que vendeur.

Deuxièmement, ils disposent d'un potentiel considérable pour gérer une grande partie du commerce "invisible" (transport, assurances, ..) et les mouvements des capitaux.

Troisièmement, eu égard à l'étendue de leur marché intérieur, leur économie est moins dépendante des fluctuations économiques d'origine extérieure.

Quatrièmement, pour ces mêmes raisons, ils ont la possibilité de tirer avantage des économies d'échelle dérivées d'une production de masse.

Cinquièmement, en conséquence de ces caractéristiques, ils se trouvent dans une position favorable pour intégrer dans leur système productif, les changements technologiques et les innovations qu'ils peuvent ensuite exploiter au niveau international.

Par contre, en ce qui concerne les petites nations, la recherche d'économie d'échelle les oblige à fonder leur développement sur le commerce extérieur afin d'assurer un débouché suffisant pour l'échelle de production retenue. Il s'ensuit une relative concentration de la spécialisation sur un nombre limité de produits dû à la limitation des ressources productives.

Il y a là un handicap certain par rapport aux grandes nations, lorsqu'il s'agit d'asseoir la croissance économique sur l'organisation industrielle.

En définitive, si les caractéristiques naturelles d'une nation, telle sa taille, peuvent expliquer l'origine de sa puissance relative, au niveau international, elles ne constituent pas une condition suffisante pour imposer un leadership. Mais, avant d'aborder cette question, il convient d'explicitier brièvement les raisons de la diversité des systèmes productifs nationaux qui conditionnent la nature de leurs interrelations.

1.2.2. Les divergences d'intérêts internes à une nation et le commerce international

Jean Weiller, dans son approche historique des relations économiques internationales, insiste sur la diversité et l'évolution des systèmes productifs qui caractérisent chaque nation, celle-ci faisant valoir une **préférence de "structure"**. Bien que ce terme ne soit pas défini de façon précise, on peut illustrer le propos par les préférences que les nations peuvent exprimer quant à la plus ou moins grande ouverture au libre échange international.

Du "laissez-faire" à l'autarcie, il existe diverses politiques qui favorisent l'échange ou le freinent, qui le conditionnent ou l'orientent quant aux partenaires et/ou quant aux types de biens et services échangés.

De manière générale, ces **politiques plus ou moins protectionnistes ou libres échangistes** témoignent de la volonté des gouvernants d'influencer l'allocation interne des ressources et de contrôler l'entrée et la sortie de celles-ci, reflétant ainsi l'orientation particulière du système productif de chaque nation face à l'internationalisation de l'économie. Ces choix politiques se fondent évidemment sur les intérêts de groupes de pression qui peuvent défendre, tel secteur d'activité, tel régime politique, tel intérêt de classe, ...

Il va de soi que ces politiques influencent fortement la spécialisation des nations et, par conséquent, le commerce international qui en résulte.

On peut citer, à titre d'exemple :

- le choix entre le capitalisme, le collectivisme ou l'économie mixte;
- la réglementation des échanges extérieurs en imposant des quotas d'importation, voire d'exportation;
- l'imposition de barrières tarifaires (droits de douane, subventions, droits anti-dumping...) pour protéger certains secteurs productifs;
- le contrôle des investissements étrangers et des mouvements de capitaux;
- diverses législations sociales qui affectent le coût de production du facteur travail;
- les politiques d'immigration et d'émigration;
- ...

Ces politiques favorables ou défavorables au commerce international influencent évidemment le climat général qui prévaut, au niveau international, à un moment donné : les divergences d'intérêts entre nations engendrent une recherche de prise de contrôle de l'économie mondiale.

1.2.3. La recherche du leadership

Nous renvoyons à l'oeuvre de **F. Perroux** pour l'analyse des effets de domination qui aboutissent à définir les relations économiques internationales comme un jeu de pouvoir dynamique entre **nations diversement dominantes et dominées**. Il a énoncé les "caractères structurels" qui prédisposent une nation à imposer sa volonté et une autre à subir les conséquences des décisions de la première.

Ces "caractères structurels" sont d'ordre relationnels, l'effet de domination entre nations, intentionnel ou non, étant dissymétrique.

Les composantes sont la force contractuelle à laquelle contribue évidemment la dimension de la nation et l'appartenance à une zone active de l'économie.

Pour devenir une nation dominante, il y a donc une nécessité de transposer une situation naturelle privilégiée en unité de pouvoir et d'influence. Lorsqu'une nation a réussi à se doter de cette autorité bénéficiant généralement d'un écart technologique favorable, un processus endogène transforme la nation par des effets d'entraînement amplifiant d'autant son pouvoir au sein d'une zone active grandissante de l'économie.

Les influences entre nations dominantes et dominées, se réalisent par les courants d'échange commerciaux, par les investissements directs et divers flux monétaires.

Mais l'emprise d'une nation sur une autre admet des formes et des degrés variables.

Une nation qui construit son appareil productif dans une situation de force relative par rapport à son environnement peut utiliser celui-ci pour combler certaines insuffisances (approvisionnement de matières premières, débouchés pour des marchandises ou des capitaux).

Elle a donc tendance à intégrer d'autres espaces que son propre territoire à son système productif et à imposer à ces espaces son propre mode de régulation. Cette relation peut être de nature coloniale mais aussi survivre à la décolonisation.

Citons divers exemples, repris par G. Destanne de Bernis (1987). On peut évoquer la Conférence de Berlin organisant en 1884-1885 le partage de l'Afrique, le transfert de la domination sur l'Amérique latine, de l'Angleterre aux Etats-Unis, pendant l'entre-deux-guerres, la volonté des Etats-Unis d'entrer en Afrique ou la substitution du Japon aux Etats-Unis comme économie dominante dans le Sud-Est Asiatique...

De même, la guerre du Golfe en 1991 avait-elle un autre but que de maintenir le leadership de l'Occident et des Etats-Unis en particulier, sur l'approvisionnement pétrolier en provenance du Moyen-Orient ?

L'utilisation du commerce international comme exercice du pouvoir

Suivant l'opinion de Hüschan (1980), le commerce international peut être manipulé dans deux directions en vue de renforcer le pouvoir d'une nation : l'effet d'offre et l'effet d'influence.

L'effet d'offre

Les politiques relatives à l'effet d'offre basé sur le commerce extérieur ont essentiellement pour but de renforcer le potentiel militaire, le commerce

extérieur étant dès lors un instrument indirect du pouvoir, alors que la guerre ou la menace de guerre en constitue l'instrument direct.

Généralement, ces politiques se manifestent par une concentration des importations sur des biens nécessaires à la machine de guerre :

- une accumulation importante de stocks de matières minérales stratégiques,
- une orientation du commerce avec des pays amis ou soumis;
- le contrôle des routes commerciales océaniques.

L'effet d'influence

Il s'agit de méthodes coercitives destinées à maintenir dépendantes des nations souveraines.

En premier lieu, ces politiques s'efforcent d'accroître les liens de dépendance au commerce des partenaires commerciaux par exemple :

- en favorisant des quasi-monoproductions par des importations massives de ces produits;
- en augmentant, notamment dans ce cas de quasi-monoproduction, les difficultés d'ajustement de ces nations dépendantes au cas où le commerce serait interrompu car cette situation engendre une faible mobilité des ressources productives. De plus, en cas de réduction des importations de la nation dominante, la perte de revenu pour la nation dominée risque d'induire de fortes tensions entre les tenants d'un modèle extraverti et ceux d'un modèle intraverti centré sur la consommation domestique;
- en créant des droits acquis et des liens d'intérêts entre groupes de pouvoir concernés par le commerce extérieur afin de fidéliser certains autochtones.

En second lieu, ces politiques coercitives visent à rendre plus difficile pour les partenaires commerciaux, la possibilité de changer de partenaires.

C'est généralement le cas pour les petites nations commerciales qui diversifient peu leurs débouchés internationaux.

Mais, tout en respectant les orientations des exportations des partenaires commerciaux, la nation dominante peut accroître la dépendance des nations dominées de manière très subtile :

- en important précisément des produits pour lesquels la demande est faible dans les autres pays;
- en acceptant des prix supérieurs aux prix mondiaux pour les exportations des partenaires, par exemple par des manipulations monétaires; ce faisant la nation dominante entretient des coûts de production élevés dans la nation dominée et réduit d'autant sa compétitivité internationale;
- en offrant divers avantages aux nations dominées sans lien avec le prix des produits exportés par celles-ci.

Il en est de même en respectant les flux d'importation des nations dominées. Ainsi, la nation dominante contribue à maintenir ses exportations vers les nations dominées, en exportant des biens très différenciés créant des habitudes de consommation et de production.

Par ailleurs, la nation dominante peut imposer un commerce bilatéral qui assure les flux réciproques d'importation et d'exportation.

Enfin, notons que cette tendance à l'apparition de nations dominantes, se double souvent d'un processus de convergence regroupant des nations dans divers ensembles, tels des marchés communs ou organisations internationales, qui peuvent prendre le relai du lien de domination. (ex. l'OTAN). Toutefois, ces ententes n'excluent pas la possibilité d'existence d'une nation leadership en leur sein. Les Etats-Unis au sein de l'OTAN, l'Allemagne au sein de l'Union européenne.

On peut conclure que le pouvoir économique est une question de structure et de taille de l'économie domestique. Ce pouvoir s'exerce dans deux directions, l'une offensive en vue d'infléchir le comportement des autres nations, et l'autre défensive lorsque le souci est d'en limiter l'autonomie d'action.

1.3. CONCLUSIONS

1. L'existence de moyens de transport et communication constitue une condition préalable au commerce. A chaque progrès dans les moyens de transport et dans la technologie des communications correspondent de nouveaux marchés accessibles aux biens et services ainsi que de nouvelles possibilités d'accès aux matières premières et autres inputs intermédiaires.
2. Le transport par voie d'eau s'est d'abord imposé, ce qui explique le développement du bassin méditerranéen pendant l'antiquité et le moyen âge. Aux 15^e et 16^e siècles, ce fut l'ère des grands voyages intercontinentaux qui consacra le déclin des nations méditerranéennes pour faire émerger celles qui avaient directement accès à l'Atlantique, telles l'Espagne, le Portugal, la Hollande, l'Angleterre et la France. L'organisation de ce commerce transocéanique se fonda sur le monopole de grandes sociétés commerciales.
3. La capacité des bateaux de l'époque étant réduite, ce furent les marchandises de valeurs élevées relativement au volume (épices, soie, ivoire, métaux précieux...) qui firent l'objet de ces échanges transcontinentaux par voie maritime. Mais, l'apparition de bateaux à vapeur permit au 19^e siècle de développer le transport de matières pondéreuses et volumineuses grâce aux bateaux à plus gros tonnage.
4. Le commerce international maritime, dominé par les grandes compagnies de transport, s'organisa, soit en commerce de cabotage le long des côtes et des îles, soit sous forme de ce qu'on appela les triangles du commerce colonial entre l'Amérique du Nord, les Indes et l'Afrique ou l'Amérique du Nord, l'Afrique et l'Europe où la marchandise humaine, les esclaves, était considéré au même titre qu'un autre bien !
5. L'émergence de la révolution industrielle apparue en Angleterre à la fin du 18^e siècle, bouleversa les conditions de production et engendra de nouveaux moyens de transport tels les bateaux à vapeur et le train. De nouveaux liens géographiques, tant par mer que par terre, furent possibles, ce qui permit d'unifier les marchés intérieurs par la

construction de canaux et par le chemin de fer. A la fin du 19^e siècle, la construction de deux liens océaniques, le Canal de Suez et le Canal de Panama auront une influence déterminante sur le transport et la spécialisation industrielle. L'apparition du transport automobile et le développement de l'aviation au 20^e siècle engendreront de nouveaux liens par route et par air, unifiant davantage encore l'intérieur des continents et reliant les continents entre eux par des voies de transport de plus en plus rapides.

6. A ces progrès dans le transport des personnes et des marchandises, s'est ajoutée une révolution technologique dans les télécommunications qui accroît l'espace concurrentiel de certains produits, jusqu'à le rendre mondial, par exemple pour les produits financiers.
7. La puissance étatique dans son évolution historique influence aussi fortement le commerce international au travers de la disparité dans la dimension des pays, des divergences d'intérêts internes à chaque nation et de la recherche du leadership.
8. La dimension relative des pays influence le ratio du commerce extérieur rapporté au PIB; il est plus important pour les petits pays davantage dépendant de l'extérieur que pour les grands pays qui offrent un marché intérieur important à leur production nationale.
9. Les nations peuvent aussi manifester des "préférences de structure", qui en terme de commerce international se traduisent par des politiques plus ou moins protectionnistes ou libre-échangistes.
10. Enfin, les nations de par leurs caractères structurels, sont plus ou moins prédisposées à rechercher un leadership. Si l'effet de domination s'est et continue à se manifester par la force, il peut aussi se réaliser de manière plus subtile par les échanges commerciaux, les investissements directs et divers flux monétaires, le but étant d'infléchir le comportement d'autres nations en les rendant davantage dépendantes.