

# ECONOMIE INTERNATIONALE I

## CHAPITRE 11

### CONCURRENCE MONOPOLISTIQUE ET ECHANGES INTRA-INDUSTRIELS

#### 1. LA CONCURRENCE MONOPOLISTIQUE INTERNATIONALE PAR LA DIFFERENCIATION DU PRODUIT <sup>1</sup>

A l'origine de l'échange, on trouve toujours une différence : différence de coûts comparés provenant de fonctions de production et de productivités différentes, différence de coûts s'expliquant par des différences dans les dotations et les proportions de facteurs, différences dans les goûts et les préférences des consommateurs. Distinguons les produits homogènes et les produits capables d'être le support de différenciations:

- pour les produits homogènes, on recourra à des explications par les coûts;
- pour les biens différenciés, et précisément pour les biens de consommation qui répondent à ce caractère, les particularités de la demande et les préférences des consommateurs seront déterminantes pour l'explication de l'échange.

Parmi les échanges internationaux de produits industriels, un montant très élevé est représenté par des croisements géographiques de biens de même catégorie diversifiés à la fois par leur prix et leur qualité. Il s'agit des échanges intra-industriels. L'explication de ces échanges doit faire face à des analyses utilisant le cadre de la concurrence monopolistique.

---

<sup>1</sup> LASSUDRIE-DUCHENE B., "La demande de différence et l'échange international", Economies et Sociétés, Tome V, 1971.

La concurrence monopolistique fait référence à une structure de marché qui emprunte des éléments,

- à l'oligopole, car les entreprises sont en **nombre limité**;
- au monopole, car les entreprises sont supposées capables de **différencier leurs produits**; la différenciation du produit assure ainsi à chaque firme des éléments de monopole au sein de son industrie et l'isole dans une certaine mesure de la concurrence.  
De plus, chaque entreprise est supposée considérer les prix des entreprises rivales comme donnés ce qui signifie qu'elle ignore l'impact de son propre prix sur le prix des autres firmes;
- à la concurrence parfaite, parce que malgré le comportement monopolistique de chaque firme, la concurrence entre firmes s'exerce car chacune produit un substitut des autres.

C'est parce que chaque entreprise se comporte comme monopoleur, bien qu'elle soit en réalité confrontée à la concurrence d'autres entreprises, que cette structure de marché s'appelle concurrence monopolistique.

L'industrie automobile européenne semble bien correspondre à la concurrence monopolistique : les consommateurs manifestent par leurs comportements une demande de différence et les producteurs - Volkswagen, Ford, General Motor, Renault, Peugeot, Fiat, Volvo ... offrent des voitures différentes tout en étant en concurrence.

## **1.1. La demande de différence**

Diverses approches contribuent à éclaircir l'origine et la motivation de la demande de différence.

### **1.1.1. Théorie des biens disponibles et indisponibles de I.B.KRAVIS <sup>2</sup>**

Selon Kravis, les biens demandés à l'étranger sont les biens indisponibles sur le marché national et les biens exportés sont les biens disponibles, biens dont l'élasticité de l'offre est élevée. Le degré d'indisponibilité peut varier selon que

---

<sup>2</sup> KRAVIS I.B.: "Availability and other Influence on the Commodity Composition of Trade", Journal of Political Economy, avril 1955.

le bien est impossible à produire dans le pays ou que l'augmentation de la production destinée à le rendre disponible n'est réalisable qu'à un niveau de coût plus élevé.

L'analyse de KRAVIS a le mérite de placer au coeur de l'échange, l'existence d'éléments de monopole. Elle souligne également cette évidence que ce que l'on demande (l'indisponible), est nécessairement différent par le prix ou la qualité de ce qu'on peut se procurer chez soi.

### **1.1.2. Théorie de la demande domestique représentative de S.B. LINDER <sup>3</sup>**

LINDER distingue deux types d'échange, le commerce qui comprend des produits primaires et le commerce de produits manufacturés entre pays industriels. Pour ce dernier, LINDER part d'un fait essentiel : pour qu'un bien soit exportable, il faut qu'il fasse l'objet d'une "demande domestique représentative". Un pays ne peut obtenir un avantage comparatif dans la production d'un produit qui n'est pas demandé sur le marché intérieur. L'exportation constitue la fin et non le commencement d'un sentier d'expansion typique du marché.

Or, parmi les nombreux facteurs qui déterminent la structure de la demande interne d'une nation, et donc ce qu'elle est susceptible d'exporter, le niveau de revenu par tête occupe la première place.

Si l'on range des produits de deux pays séparément suivant un degré croissant de qualité, il existe une gamme de produits commune aux deux pays. Ces produits feront l'objet du commerce le plus intense car ils sont susceptibles d'être offerts et demandés dans les deux pays. Dans cette gamme, la différenciation de produits pourtant similaires pourra être un des moteurs de l'échange.

LINDER est donc conduit à penser que les échanges les plus actifs auront lieu entre nations de même niveau de développement économique. Cette étude

---

<sup>3</sup> LINDER S.B. : "An essay on Trade and Transformation", Wiley and S. New York, 1961.

limitée aux biens manufacturés est originale car elle attribue un rôle moteur aux relations revenu-demande en mettant les coûts relatifs au second plan.

### **1.1.3. L'hypothèse de standardisation de J. DREZE <sup>4</sup>**

J. DREZE a constaté que les demi-produits et produits intermédiaires industriels présentent plus d'homogénéité, de standardisation que les produits finis et les biens de consommation, ceux-ci étant plus fréquemment "nationalement différenciés".

En second lieu, l'auteur fait intervenir comme élément essentiel de l'échange, le principe des économies d'échelle, c'est-à-dire "le fait que les coûts de production sont typiquement moindres pour la fabrication en grande série plutôt que pour les petites séries".

DREZE émet donc ce qu'il dénomme l' "hypothèse de standardisation" : dès que les économies d'échelle interviennent, les petits pays à marché intérieur restreint ont un désavantage comparatif moindre dans la production standardisée internationalement, et les grands pays un avantage comparatif plus élevé dans les biens de consommation différenciés.

### **1.1.4. La demande de différence de B. LASSUDRIE-DUCHENE <sup>5</sup>**

La demande de différence se manifeste lorsqu'un consommateur confronté à un choix entre deux biens, décide de consommer l'un des deux non parce que celui-ci répond à un besoin que l'autre ne peut satisfaire mais parce qu'il refuse

---

<sup>4</sup> DREZE J. : "Quelques réflexions sereines sur l'adaptation de l'industrie belge au Marché Commun", compte rendu de la Société royale d'Economie politique de Belgique, décembre 1960. Voir également du même auteur : "Les exportations intra C.E.E. en 1958 et la position belge", Recherches Economiques de Louvain, septembre 1961, tome 27.

<sup>5</sup> LASSUDRIE-DUCHENE B. : "La demande de différence et l'échange international", Economies et Sociétés, tome V, 1978, p. 961 à 982.

délibérément de consommer l'autre. On achète une voiture française parce qu'on ne veut pas de voiture allemande.

Le besoin de différence envisagé comme facteur principal ou associé de la demande, peut conduire le consommateur à faire porter sa demande sur des produits représentant des degrés élevés ou faibles de différence par rapport à tels ou tels biens déterminés.

Le besoin de différence peut, certes, trouver à s'exprimer sur le marché national mais, de tout temps, la demande de différence s'est exprimée de plus en plus par l'acquisition de produits étrangers au fur et à mesure que les marchés nationaux se sont uniformisés et standardisés. Si les produits domestiques bénéficient de certains éléments de monopole, les produits étrangers en détiennent eux-mêmes d'autres, et en particulier, l'élément de monopole constitué par leur caractère inhabituel, mythologiquement différent, exotique.

#### **1.1.5. Intégration de la demande de différence à la théorie de spécialisation**

Si l'on admet le principe d'une demande de différence, on peut en déduire un certain nombre d'explications et de conséquences logiques.

1. LINDER pose comme condition nécessaire à l'exportation, l'existence d'une demande domestique représentative. La demande de différence permet d'expliquer pourquoi le bien exportable est réellement demandé. Rappelons que, pour deux pays à niveaux de revenu semblables, les produits exportables de l'un peuvent être les exportables de l'autre. Or le produit exportable, disponible au sens de KRAVIS, est banalisé à l'intérieur. Il suscite donc une demande de différence à l'étranger. La demande domestique représentative est à la fois un élément d'explication de l'offre d'exportation et de la demande d'importation. L'échange international devient un commerce de différences.
2. L'échange international devrait être conçu comme une pénétration marginale croisée. En effet si la pénétration est trop forte, les produits étrangers deviennent eux-mêmes banals.

3. La demande de différence est d'autant plus importante que la production nationale du produit est plus uniformisée.
4. Le problème du partage du gain et des termes d'échange peut se poser en termes de diversité des produits cédés et obtenus. Un pays peut recevoir plus de diversité qu'il n'en cède, ce qui peut se traduire par un abaissement du coût et un gain de bien-être
5. Si l'on reprend l'étude de DREZE, les lois du marché peuvent amener des pays à se fournir en différences chez eux ou à les obtenir chez les autres en échange de produits standardisés. Si l'on considère la différence comme un produit ayant un coût, cette situation découle de la simple application du principe des coûts comparatifs. Si le coût de la différence est plus élevé dans un pays qu'à l'étranger, ce pays devra se contenter d'une production standardisée, pour laquelle son désavantage relatif est plus faible.
6. La demande de différence ne peut bien entendu expliquer tous les échanges, elle n'est qu'un élément d'importance variable car les facteurs d'explication liés à l'offre ne peuvent être négligés.

## **1.2. Le modèle de la production en concurrence monopolistique**

Tout modèle de concurrence monopolistique considère que chaque entreprise est un monopoleur pour son bien particulier, mais que la demande pour ce bien dépend du nombre de produits substitués disponibles sur le marché et des prix que font les autres firmes de l'industrie.

D'une manière générale, chaque firme vendra d'autant plus que la demande totale pour le produit de l'industrie est importante et que le prix fixé par ses concurrents est élevé. Par contre, elle vendra d'autant moins que le nombre d'entreprises produisant des substitués est grand et que son prix est élevé.

L'équation ci-dessous exprime la demande qui est censée s'adresser à une entreprise dans les conditions précitées <sup>6</sup>

$$X = S \cdot [1/n - b \cdot (P - P)]$$

où :

- X représente les ventes de la firme
- S le total des ventes de l'industrie supposées fixées
- n le nombre d'entreprises dans l'industrie
- P le prix du produit de l'entreprise
- P le prix moyen des produits concurrents

Cette équation, certes restrictive par rapport à la réalité, rend assez bien compte du modèle de concurrence monopolistique.

Pour estimer les effets du commerce international sur une structure de marché monopolistique, il faut pouvoir apprécier l'impact de cette nouvelle dimension du marché sur les prix et la variété des biens disponibles.

Les prix d'équilibre dépendent évidemment des coûts de production, de la demande mais aussi de l'intensité de la concurrence.

Quant à la variété des produits offerts, elle dépend du nombre d'entreprises car chacune d'elles offre un produit différencié.

Il est par ailleurs légitime de considérer que la structure des coûts est relativement identique entre entreprises, car elles ont accès à la même technologie.

En ce qui concerne le prix de marché pratiqué par une firme, même si chaque entreprise estime pouvoir se comporter en monopoleur, elle ne pourra faire

---

<sup>6</sup> Stephen SALOP "Monopolistic Competition with outside Goods", *Bell Journal of Economics* 10/1979, pp. 141-146 et reprise par P.R. Krugman et M. Obstfeld, "Economie Internationale", Edition De Boeck-Université, 1992.

En confrontant l'équation dérivée des travaux de S. SALOP aux fonctions de coûts supposés décroissants, il est possible de déterminer le nombre et le prix moyen d'équilibre de l'industrie. La résolution de ce système d'équations ne présente cependant qu'un intérêt de calcul qui n'enrichit pas le raisonnement économique.

accepter par le marché un prix plus élevé que celui de ses concurrents que si les consommateurs valorisent ce bien par une **demande de différence**.

On peut supposer qu'une entreprise fixant un prix supérieur à la moyenne des prix des autres entreprises verra sa part de marché diminuer sauf à considérer que l'entreprise possède un marché relativement captif inhérent à la demande de différence des consommateurs. Ce différentiel de prix sera toutefois relativement réduit, car la concurrence des produits substitués subsiste ce qui implique que le prix pratiqué par une entreprise ne soit pas trop éloigné du prix moyen de l'industrie.

De même, une entreprise qui baisse son prix, verra sa part de marché augmenter.

Etablissons d'abord la relation entre le nombre d'entreprises et le coût moyen des firmes composant l'industrie : plus il y a d'entreprises, plus la production sera faible pour une demande donnée et plus le coût moyen unitaire sera élevé pour chacune d'elles du fait des économies d'échelle.

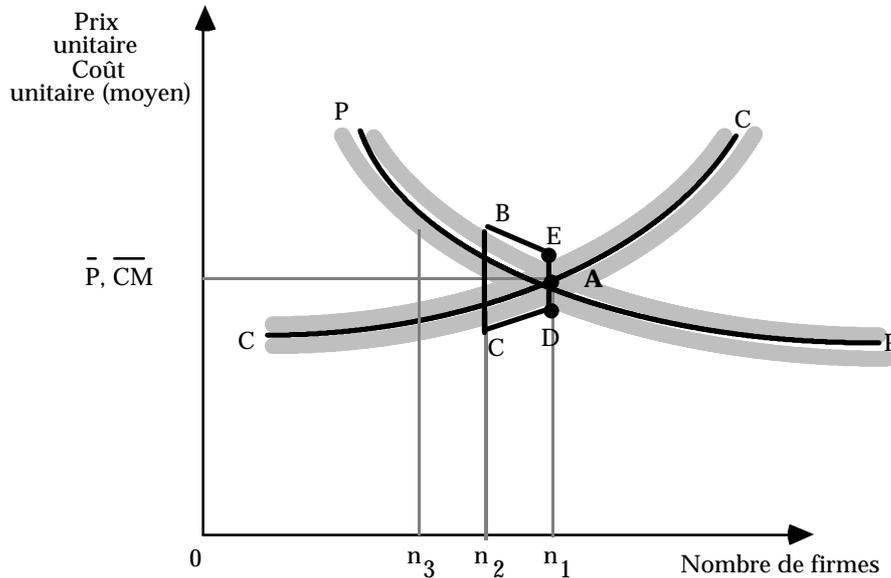
Cette relation croissante est représentée par la courbe CC sur la figure (1). Si, pour des raisons de performance de gestion, ou parce que la différenciation du bien implique un léger coût supplémentaire, les entreprises produisent à des coûts moyens différents pour une quantité donnée, alors la courbe CC doit s'interpréter comme la courbe de la moyenne des coûts moyens unitaires des entreprises considérées. La zone ombragée autour de la courbe représente l'intervalle de variation de ces coûts moyens unitaires.

D'autre part, le prix de marché du bien de chaque entreprise dépend aussi du nombre d'entreprises composant l'industrie : plus il y a d'entreprises, plus la concurrence sera intense et plus en conséquence le prix sera bas.

Il faut se rappeler que, dans la concurrence monopolistique, les entreprises considèrent les prix de chacune d'entre elles comme donnés. Chaque firme ignore donc la possibilité que, au cas où elle changerait son prix, les autres changeraient aussi le leur.

En fait, la courbe PP représente l'évolution du prix moyen en fonction du nombre d'entreprises : dans la mesure où la différenciation du produit correspond à une demande de différence de la part des consommateurs,

l'évolution des prix est représentée par la zone ombragée entourant PP afin de pouvoir tenir compte de prix différenciés.



**Figure 1 : Equilibre sur un marché de concurrence monopolistique**

Les deux courbes PP et CC se croisent en A. Par contre, si on considère la possibilité de prix et de coûts différenciés, BCDE détermine la zone d'équilibre définissant le nombre de firmes possibles ainsi que les prix et les coûts possibles.

Le nombre de firmes à l'équilibre, qui est évidemment un nombre entier, est compris entre  $n_1$  et  $n_2$ . En  $n_2$ , certaines entreprises monopolistiques réalisent un profit, sans que le marché n'attire d'autres entreprises car ce profit résulte, soit de la demande de différence rencontrée par le produit différencié adéquat, l'entreprise valorisant dans son prix cet élément de monopole, c'est l'**effet de position monopolistique**, soit de coûts moyens unitaires pour une quantité donnée, inférieurs à ceux des concurrents du fait d'une meilleure maîtrise de ces coûts, c'est l'**effet de gestion**. En  $n_1$ , le nombre d'entreprises à l'équilibre est supérieur à  $n_2$ , et est fixé par l'intersection de CC et PP, sachant que dans l'intervalle  $[n_2, n_1[$  certaines entreprises peuvent exploiter leur effet de position monopolistique et leur effet de gestion pour assurer un profit.

Par contre, il n'est pas possible que le nombre d'entreprises soit supérieur à  $n_1$ , car la moyenne des coûts moyens unitaires serait supérieure au prix moyen ce

qui impliquerait nécessairement que des entreprises soient en perte. Elles devraient dès lors disparaître.

De même, il ne sera pas non plus inférieur à  $n_2$  (tel  $n_3$ ), car dans ce cas, des firmes réaliseraient un profit que ne justifie, ni leur effet de position monopolistique, ni leur effet de gestion. Une telle situation de perspective de profit attirerait à terme de nouvelles firmes ce qui en augmenterait le nombre.

Ce modèle d'une industrie où les entreprises exercent une concurrence monopolistique, nous permet d'approcher la position d'équilibre pour le nombre d'entreprises et le prix qu'elles demandent. Nous allons utiliser ce modèle pour tirer un certain nombre de conclusions en ce qui concerne les effets des économies d'échelle sur les échanges internationaux.

Cependant, il faut bien reconnaître que peu d'industries correspondent au modèle de concurrence monopolistique. La structure de marché la plus habituelle est celle de l'oligopole où quelques entreprises seulement se livrent une concurrence intense. Plutôt que de considérer le prix de la concurrence comme donné, chaque firme est bien consciente que ses actions engendrent des réactions de la part des autres firmes et elle prendra en compte cette interdépendance pour définir sa stratégie. Néanmoins, si la firme utilise son élément de position monopolistique résultant de la différenciation de son produit pour le marché spécifique qui demande cette différence, alors le modèle de concurrence monopolistique est assez réaliste.

Toutefois dans un marché où le nombre de firmes est réduit, tout comportement même rationnel, peut être interprété par les autres dans un sens différent et générer des réactions imprévisibles ce qui rend l'équilibre monopolistique aléatoire.

### **1.2.1. Concurrence monopolistique et échange international**

Dans des industries caractérisées par des économies d'échelle, la variété des biens qu'un pays peut produire et l'échelle de production sont toutes deux conditionnées par la dimension du marché.

En procédant à des échanges, les nations forment un marché intégré plus grand que chaque marché national individuel. Il convient maintenant d'étudier les effets du commerce international pour un marché mondial intégré de concurrence monopolistique avec économies internes d'échelle.

#### **a) L'effet de dimension du marché**

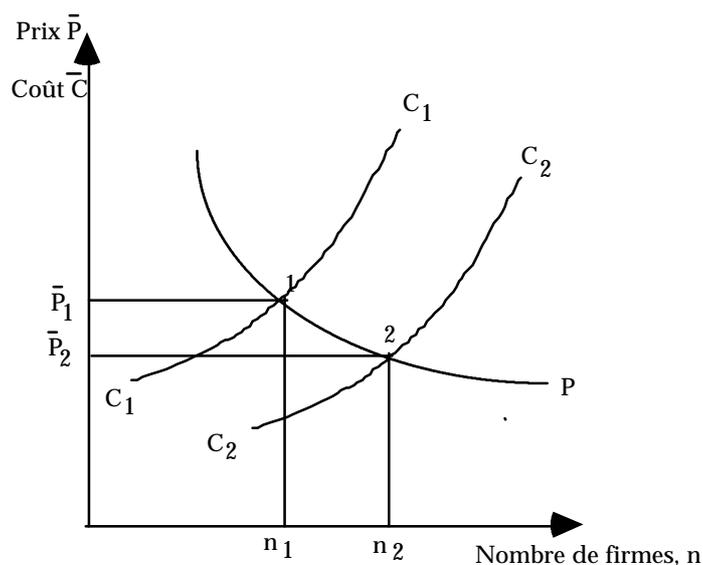
Pour analyser cet effet, considérons à nouveau sur la figure 1 les courbes CC et PP. Nous nous limiterons ici aux courbes de la moyenne des coûts et du prix moyen sans considérer les intervalles de variations possibles des coûts moyens et des prix. Ce faisant, on détermine clairement les tendances d'évolution des coûts moyens unitaires, des prix et du nombre d'entreprises. Il suffit de se rappeler que le nombre de firmes à l'équilibre n'est pas parfaitement déterminé sauf si les entreprises ne sont pas capables d'exploiter l'effet de leur position monopolistique et/ou les effets de gestion.

Sur la figure 2, les courbes  $C_1C_1$  et PP caractérisent la concurrence monopolistique avec  $n_1$  entreprises pour un montant donné des ventes totales et un prix moyen donné.

Supposons une dimension plus grande du marché qui accroît le total des ventes.

Dès lors si le nombre d'entreprises  $n_1$  ne se modifiait pas, chacune accroîtrait sa production ce qui réduirait d'autant le coût moyen unitaire sous l'effet des économies d'échelle. Un accroissement de la dimension du marché abaisse donc la courbe CC de  $C_1C_1$  à  $C_2C_2$ .

Par ailleurs la courbe PP qui relie le prix moyen pratiqué par les entreprises à leur nombre est indépendante de la dimension du marché et ne se déplace donc pas.



**Figure 2 : Effet de la dimension du marché**

Le nouvel équilibre passe au point 2 : le nombre de firmes s'accroît de  $n_1$  à  $n_2$  et le prix baisse de  $\bar{P}_1$  à  $\bar{P}_2$ .

**Au niveau international**, c'est le commerce international qui crée un marché plus étendu et fait jouer l'effet de dimension du marché.

Comme l'ouverture au commerce international constitue pour les entreprises de chaque pays l'accès à un marché plus grand, les firmes présentes sur le marché international intégré ont l'opportunité de couvrir une part de marché plus importante à celle qui prévalait en économie fermée.

En référence à la figure 2, ce phénomène postule au niveau du marché international intégré, un déplacement vers le bas de la courbe de coût moyen, ce qui signifie que si les firmes accroissent leurs parts de marché, les coûts moyens diminuent grâce aux rendements d'échelle croissants. De plus, la concurrence accrue engendre un prix moyen d'équilibre inférieur à celui en vigueur dans chacune des économies fermées; on passe du point d'équilibre 1 au point d'équilibre 2.

Au niveau du marché international intégré, le nombre de firmes sera supérieur à celui en vigueur dans chacune des économies fermées, toutefois, il y aura tendance à une réduction du nombre de firmes par rapport au total des firmes opérant en économie fermée dans chacun des pays, la dimension de chacune d'elles augmentant. Cette réduction du nombre de firmes imputable au

commerce international pourra toutefois être tempérée par l'accroissement de la demande résultant de la baisse des prix. En théorie, le résultat final dépendra de l'élasticité de la demande.

Remarquons que ce phénomène de concentration s'est manifesté dans de nombreux secteurs industriels en Europe depuis la création de la CE, ce phénomène s'accélérait au fur et à mesure que la libéralisation des échanges s'installait. Ce fut le cas en sidérurgie, dans le secteur de la chimie, de l'automobile, des Travaux publics et du bâtiment,...

L'effet de l'intégration des marchés aura donc comme résultat, d'améliorer le bien-être des consommateurs de chaque pays, ceux-ci pouvant consommer une plus grande variété de biens à un prix inférieur à celui pratiqué en économie fermée. En ce qui concerne les producteurs, sous le double effet des économies d'échelle et de la concurrence, la performance des entreprises s'améliorera par la baisse des coûts moyens unitaires. Mais, il est probable que certaines entreprises disparaîtront, notamment les plus petites, c'est-à-dire celles qui bénéficieront le moins des économies d'échelle.

#### **b) *Economies d'échelle et avantages comparatifs***

Le modèle de la concurrence monopolistique ne nous permet pas de connaître la structure des échanges qui résulte des économies d'échelle. Ce modèle suppose que le coût de production est le même dans les deux pays et qu'il n'y a pas de coûts de transport.

Si le modèle détermine l'évolution du nombre d'entreprises, de leur dimension, des prix et des coûts, le modèle ne fixe pas leur localisation. Elles peuvent indifféremment se situer dans l'un et l'autre des pays ou exclusivement dans l'un d'entre-eux.

Pour éclaircir davantage la spécialisation internationale lorsque certains secteurs sont en concurrence monopolistique avec économies d'échelle, nous devons nous demander comment les économies d'échelle et les avantages comparatifs interagissent entre eux.

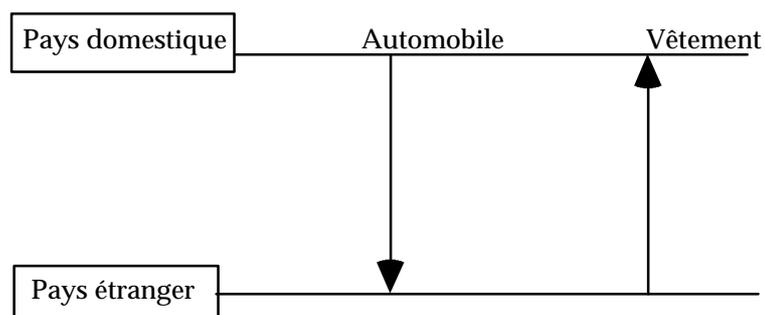
Supposons comme d'habitude une économie à deux pays, produisant deux biens, les automobiles et les vêtements avec deux facteurs de production : le capital et le travail.

Supposons que le pays domestique soit relativement mieux doté en capital qu'en travail par rapport à l'étranger et que l'industrie automobile soit l'industrie capitaliste.

Par différence au modèle néoclassique, l'industrie automobile n'est pas en concurrence parfaite et l'automobile n'est pas un bien homogène. Au contraire, il s'agit d'une industrie à concurrence monopolistique où les entreprises produisent toutes des automobiles différenciées avec des économies d'échelle.

Si l'économie était régie par les hypothèses néoclassiques, le pays domestique se spécialiserait dans la production d'automobiles et importerait des vêtements tandis que l'étranger se spécialiserait dans les vêtements, les exporterait et importerait des automobiles (théorème d'Heckscher-Ohlin).

Schématiquement, la structure des échanges se présenterait sous la forme du tableau ci-dessous.



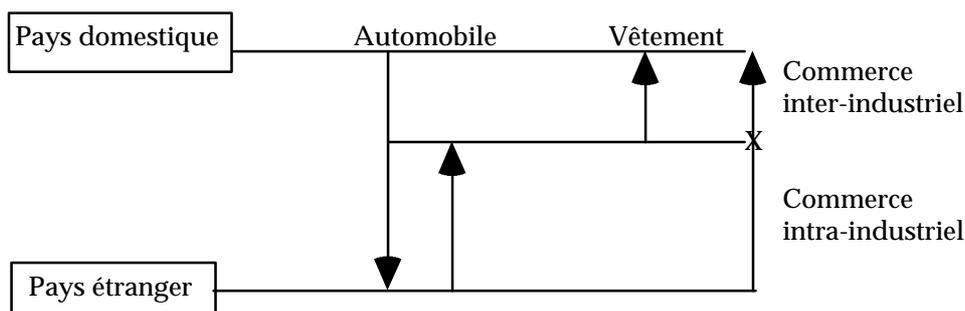
**Tableau 1 : Les échanges dans la théorie néoclassique fondée sur les avantages comparatifs**

La longueur des flèches représente la valeur des échanges dans chaque direction; la valeur des automobiles exportées par le pays domestique est égale à la valeur des vêtements exportés par l'étranger.

Si nous supposons que les automobiles sont en concurrence monopolistique, le pays domestique restera un exportateur net d'automobiles et un importateur de vêtements. Mais les entreprises étrangères du secteur automobile produiront des automobiles différentes de celles du pays domestique. Les consommateurs du pays domestique apprécient la variété, préférant certaines automobiles étrangères par rapport aux automobiles nationales.

Le pays domestique, tout en ayant un surplus commercial dans le secteur des automobiles se livrera à la fois à l'exportation et à l'importation d'automobiles, tandis que l'étranger importera des automobiles mais exportera à la fois des automobiles et des vêtements.

Le schéma du tableau 2 représente cette situation :



**Tableau 2 : Echange avec concurrence monopolistique et économies d'échelle**

Ainsi lorsqu'il y a concurrence monopolistique avec économie d'échelle, le commerce international se subdivise en deux parties, d'une part le commerce dit **intra-industriel** qui caractérise des échanges croisés de biens différenciés d'une même industrie, d'autre part le commerce **inter-industriel** qui se fonde sur les avantages comparatifs.

Il est important de remarquer que le commerce intra-industriel ne reflète pas d'avantages comparatifs. En effet ce commerce aurait lieu même si la dotation relative en facteurs des deux pays était identique. Ce sont les économies d'échelle qui permettent à chaque pays de se spécialiser dans un nombre restreint de biens différenciés, les consommateurs ayant accès à toute la variété grâce au commerce international.

Toutefois, nous ne pouvons préciser quels biens différenciés à l'intérieur de l'industrie monopolistique seront produits dans l'un et l'autre des deux pays. Tout ce que nous savons c'est que pour les pays produisant des biens différenciés, la localisation de telle ou telle production s'explique souvent par des considérations historiques.

Enfin, on comprendra aisément que l'importance relative du commerce intra-industriel et interindustriel dépendra de la plus ou moins grande similarité des pays en ce qui concerne la dotation relative en facteurs.

En effet, si la dotation relative en facteurs est plus ou moins semblable, il y aura peu de commerce interindustriel et le commerce intra-industriel basé sur les économies d'échelle sera prédominant. Si par contre, les dotations relatives sont très différentes, le commerce interindustriel sera prépondérant.

Ainsi, dans l'exemple évoqué, si les dotations relatives en facteurs sont très différentes, l'étranger se spécialisera complètement dans la production de vêtements, il n'y aura pas de commerce intra-industriel; tous les échanges seront basés sur l'avantage comparatif.

## **2. L'IMPORTANCE DU COMMERCE INTRA-INDUSTRIEL**

Le quart environ du commerce mondial consiste dans des échanges croisés à l'intérieur des classifications industrielles standard.

Le commerce intra-industriel est particulièrement important dans le commerce de biens manufacturés entre nations industrielles avancées, qui constituent la majeure part du commerce mondial.

Cette évolution est due au fait qu'avec le temps les pays industriels sont devenus de plus en plus semblables tant au niveau de la technologie que des dotations relatives en facteur capital et en travail qualifié.

Par ailleurs, l'évolution technologique qu'intègre les pays industriels ainsi que l'organisation du management des entreprises rendent les industries de plus en plus sensibles aux économies d'échelle.

Le tableau 3 repris de P.R. KRUGMAN et M. OBSFELD (op.cit. p. 167) donne des indications sur l'importance du commerce intra-industriel dans un certain nombre d'entreprises manufacturières aux Etats-Unis, mesurée par le ratio  $\frac{\text{commerce intra - industriel}}{\text{commerce total}}$ .

Il faut toutefois remarquer que les travaux empiriques mesurant les échanges intra-industriels pèchent parfois par un excès d'agrégation pour définir l'industrie faisant l'objet d'échanges intra-industriels.

Ainsi, par exemple, on ne peut pas considérer que les échanges au sein du secteur agro-alimentaire - viande contre produit laitier - constituent des échanges intra-industriels.

|                                      |      |
|--------------------------------------|------|
| Machines de bureau                   | 0,99 |
| Produits chimiques inorganiques      | 0,98 |
| Equipements générateurs de puissance | 0,96 |
| Produits médicaux et pharmaceutiques | 0,85 |
| Produits chimiques organiques        | 0,81 |
| Equipements électriques              | 0,79 |
| Véhicules routiers                   | 0,45 |
| Equipements de télécommunications    | 0,38 |
| Fer et acier                         | 0,23 |
| Vêtements et accessoires             | 0,10 |
| Chaussures                           | 0,05 |

**Tableau 3 : Indices des échanges intra-industriels dans l'industrie américaine, 1987**

En définitive, le commerce intra-industriel fournit des gains à l'échange supplémentaires à ceux fournis par les avantages comparatifs.

Il autorise des marchés plus vastes et permet aux entreprises d'un pays de réduire le nombre de produits qu'il fabrique tout en accroissant la variété des biens qu'il met à la disposition des consommateurs. Ainsi les entreprises peuvent produire chacune sur une échelle plus grande, avec une productivité plus forte et des coûts plus faibles. Dans le même temps, les consommateurs bénéficient d'un choix plus important et de prix avantageux. Enfin, si la redistribution des gains à l'échange n'est pas égale à l'intérieur d'un pays pour ce qui concerne les échanges fondés sur le commerce inter-industriel, le commerce intra-industriel lui, intervenant entre pays assez semblables du point de vue de la dotation en facteurs, ne peut en principe engendrer des distorsions dans la redistribution des revenus. Les gains résultant des économies d'échelle peuvent être tels que, malgré les effets des échanges sur la redistribution des revenus, chaque catégorie de facteurs gagne à l'échange.

L'exemple le plus probant est donné par l'expérience d'après-guerre de l'Europe occidentale et particulièrement de la C.E.E.

Pendant les années 1960, le commerce à l'intérieur de la C.E.E. s'accrut deux fois plus vite que le commerce mondial dans son ensemble. La croissance des échanges fut cependant presque entièrement intra-industrielle ce qui a permis d'éviter des conflits d'intérêt entre les diverses catégories de travailleurs. Si les travailleurs belges de la sidérurgie souffrent des échanges tandis que les travailleurs allemands y gagnent, les travailleurs des deux pays ont bénéficié de l'efficacité accrue due à l'intégration industrielle source de bien-être. En conséquence, la croissance des échanges à l'intérieur de la Communauté a soulevé peu de problèmes économiques et sociaux.