

Questionnements	Objectifs d'apprentissage
<p>Quels sont les fondements du <u>commerce international</u> et de <u>l'internationalisation</u> de la production ?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendre le rôle des <u>dotations factorielles</u> et technologiques (<u>avantages comparatifs</u>) dans les échanges commerciaux et la <u>spécialisation</u> internationale. 2. Comprendre le commerce entre pays comparables (<u>différenciation des produits</u>, qualité des produits, et fragmentation de la <u>chaîne de valeur</u>). 3. Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la <u>compétitivité</u> d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter. 4. Comprendre <u>l'internationalisation de la chaîne de valeur</u> et savoir l'illustrer. 5. Comprendre les <u>effets induits par le commerce international</u> : gains moyens en termes de baisse de <u>prix</u>, réduction des <u>inégalités</u> entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays ; 6. Comprendre les termes du débat entre <u>libre-échange</u> et <u>protectionnisme</u>.

Dossier 3 : Le commerce international entre pays comparables.

A. Comment expliquer le commerce international entre pays aux dotations factorielles et technologiques semblables ?

1. La réponse se trouve-t-elle du côté des firmes voulant internationaliser leurs productions ?

a. Stratégies de différenciation et recherche du profit des firmes : une source du commerce international...

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les économistes ont observé que (la théorie des avantages comparatifs) échoue à expliquer la majeure partie des flux du commerce international. Et notamment l'explosion des échanges entre pays dotés d'économies de même niveau, qui se vendent des produits aux technologies similaires : Renault et Peugeot vendent des voitures en Allemagne, qui exporte des Volkswagen en France.

Paul Krugman explique les flux observés par [...] l'importance de deux facteurs, [la recherche par les entreprises] **d'économies d'échelle** (qui font émerger des quasi-monopoles) et la **demande de diversité** de la part des consommateurs. L'entreprise qui, la première, produit un bien en **grande quantité**, voit ses **coûts unitaires** diminuer, ce qui la rend très difficile à rattraper par les autres et aboutit à l'apparition de **monopoles** et à la disparition de ses concurrents nationaux. Le **commerce international est alors** le moyen de **satisfaire la demande de diversité des consommateurs** et [**la recherche d'un pouvoir de marché par les firmes**]. Krugman souligne donc que le **commerce international est façonné par les grandes entreprises** et non par les pays, comme le soutenait David Ricardo.

Source : <https://www.capital.fr/economie-politique/paul-krugman-ne-en-1953-il-a-formule-la-nouvelle-theorie-du-commerce-international>

Les stratégies de différenciation des firmes

Différenciation horizontale (Même qualité du produit mais des caractéristiques différentes)	Différenciation verticale (des produits différents en termes de qualité)
<ul style="list-style-type: none">- Design ou couleur d'un produit. (ex : smartphones, vêtements de prêt-à-porter)- Localisation des points de vente. (petit commerce de centre-ville ou grand centre commercial en périphérie)	<ul style="list-style-type: none">- Positionnement des entreprises en termes de gamme. (Ex : voitures, smartphones)- Des fonctionnalités techniques différentes ou nouvelles qui attirent la demande. (Ex : le téléphone pliant de Samsung)- Des images de marque différentes : réputation du service après-vente, de la fiabilité du produit (Ex : les sacs à dos East Pak garantis 30 ans).

Q.1. A partir du A), quels sont les facteurs qui justifient la phrase : « dotés d'économies de même niveau » ?

Q.2. Dès lors Quel(s) type(s) d'échange ne peuvent être expliqués par la théorie des avantages comparatifs ?

Q.3. En quoi, du côté de l'offre, la recherche **d'économies d'échelle*** incite les firmes à mettre en place des stratégies favorables à l'exportation ? En quoi cette recherche des exportations est-elle a priori favorable aux consommateurs (demande) ?

Q.4. Comment les entreprises vont-elles chercher à se différencier pour augmenter leur capacité à exporter ?

Q.5. Justifiez alors l'idée de Krugman selon laquelle les échanges internationaux sont façonnés par les différences au niveau des entreprises (micro) et non plus au niveau des pays (macro).

b. ... pour toutes les firmes ? les plus productives, FMN et FTN, moteurs du C.I.

→ Montrez les atouts des grandes firmes par rapport au PME et ajouter des éléments (par exemple la capacité financière pour des dépenses en R&D ; liens avec le modèle de CPP...)

[...] ce sont les entreprises les plus productives qui assurent l'essentiel des exportations. [...] tout d'abord [...] une entreprise qui décide d'exporter supporte des coûts supplémentaires. Ces coûts du commerce prennent la forme de dépenses de transport, de recherche de partenaires (foires ou salons internationaux), d'adaptation des produits aux normes locales, de recrutement de personnel polyglotte, de réalisation de formalités douanière, etc. Les profits réalisés à l'exportation sont donc réduits par ces coûts additionnels.

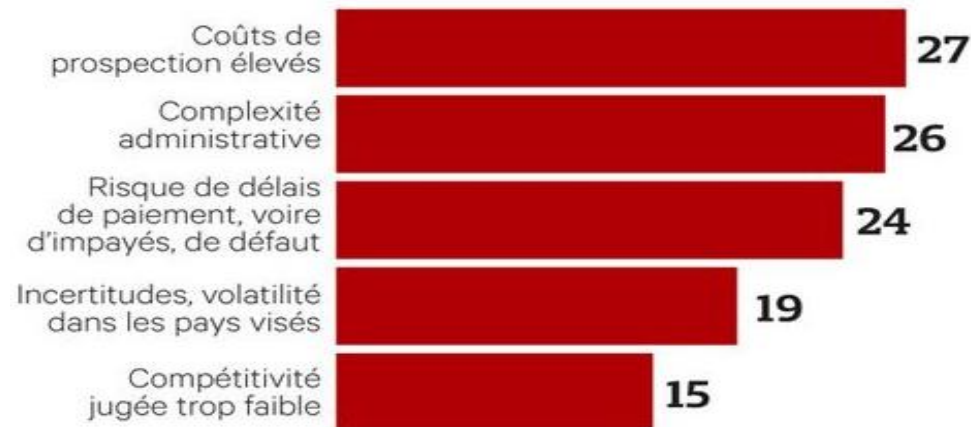
Seules les entreprises les plus productives, c'est-à-dire présentant des coûts marginaux de production suffisamment faibles pour rester profitables, s'engagent à l'exportation ; les autres doivent renoncer à exporter. En définitive, un pays doté de nombreuses firmes très productives aura une forte capacité à exporter parce qu'il pourra desservir davantage de marchés d'exportation.

Source : Cours du Collège de France destiné au programme de terminale

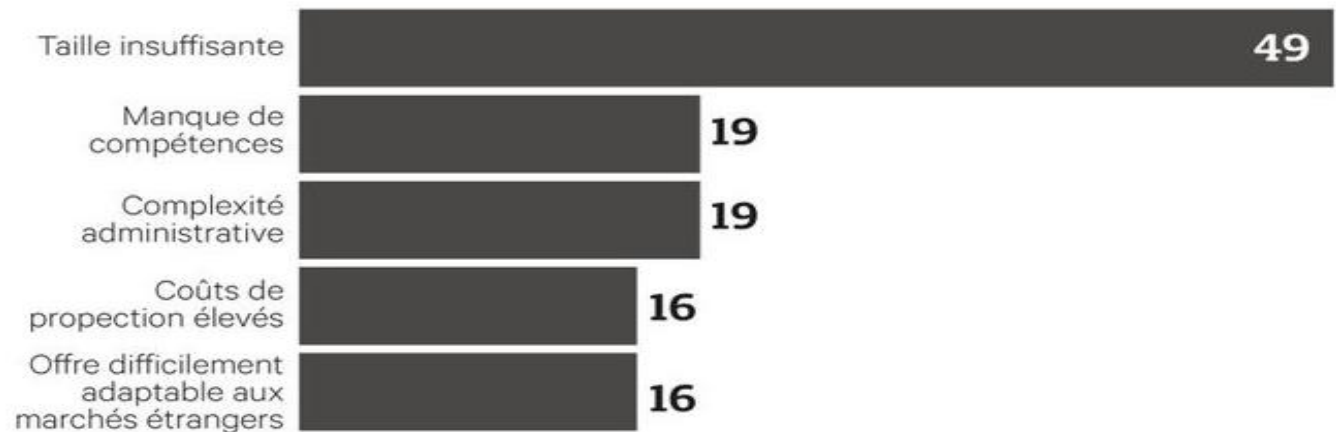
Principaux obstacles à l'exportation pour les PME et PMI

(En %)

Exportatrices régulières



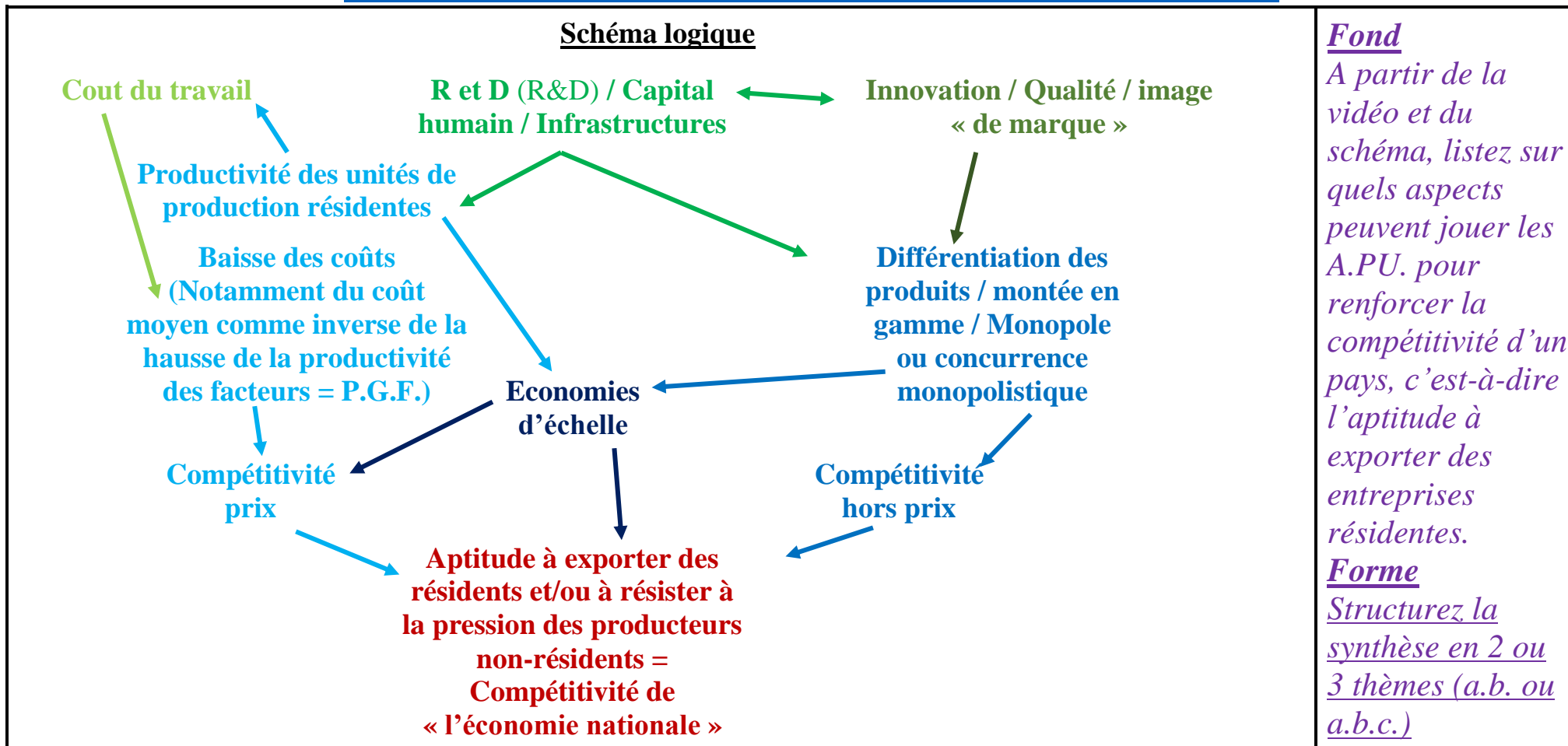
Non exportatrices



Source : BPIFRANCE LE LAB – Sondage auprès des PME dont le type d'activité est consacré par l'export.

2. ... mais où l'Etat (A.PU.) resterait passif : quelle politique pour un cadre institutionnel favorisant la capacité à exporter du territoire et agents résidents ?

→ <http://dessinemoileco.com/la-competitivite-cest-quoi-et-comment-lameliorer/>

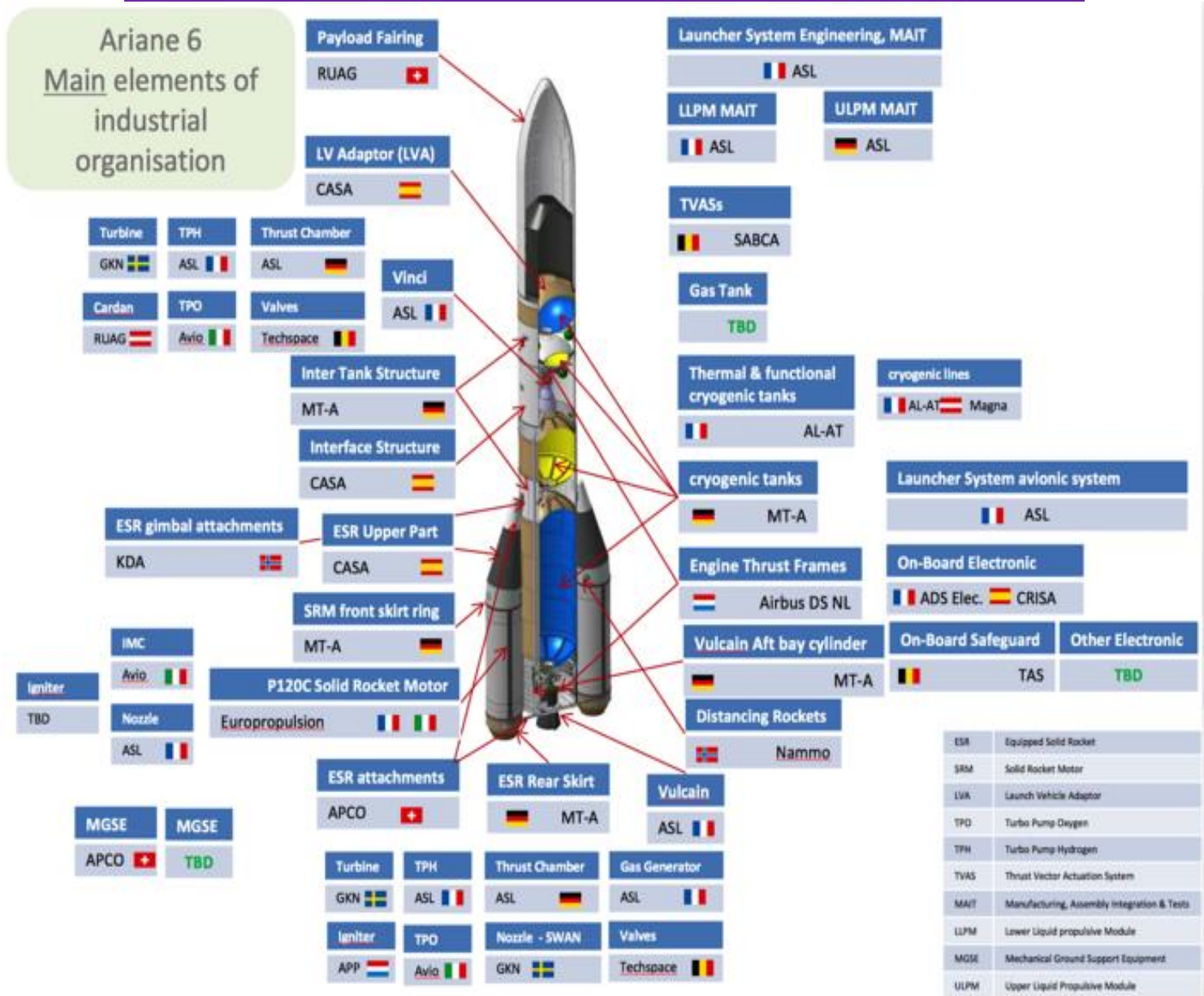


Bilan / transition : La faible mobilité des capitaux du temps de Ricardo est dépassée par des changements structurels et notamment institutionnels qui conduisent les nations à rendre leur territoire attractif pour attirer (et conserver) ces capitaux. (Ex. la globalisation financière a facilité les investissements transfrontaliers ; les progrès dans le domaine du transport avec des innovations comme le conteneur et le porte-conteneurs ont baissé les coûts du commerce, ont permis une intensification incroyable des flux de marchandises ; le développement des technologies de l'information et de la communication a facilité la coordination des différentes entreprises impliquées dans la chaîne de valeur).

B) Quel(s) effet(s) sur la chaîne de valeur ?

1. Pourquoi la « chaîne de valeur » s'est-elle internationalisée ? optimiser la production...

La production d'Ariane 6 : Illustration d'une chaîne de valeur fragmentée

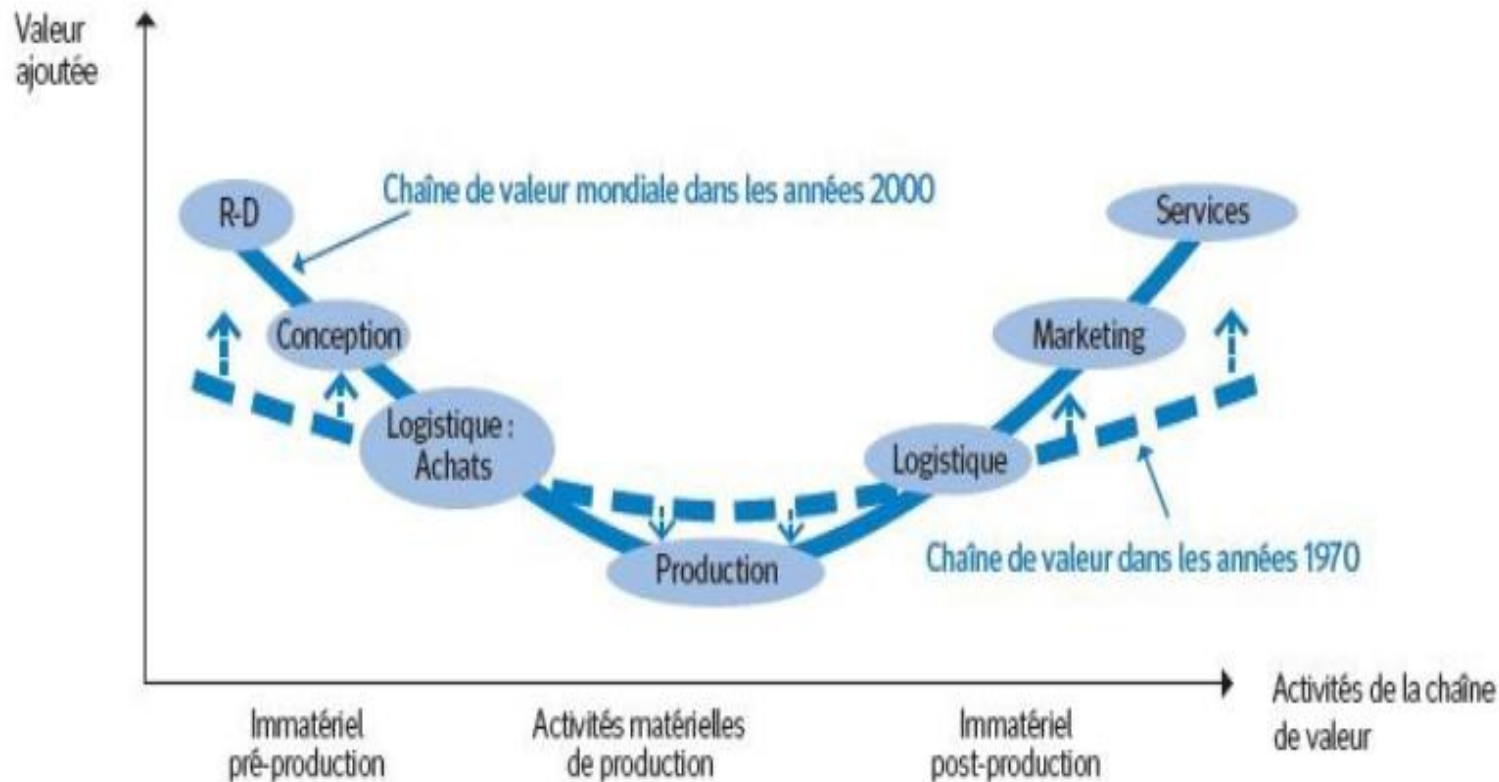


Le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**. Les firmes ont **scindé la réalisation d'un produit** – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de **multiples tâches qui sont réparties dans différents pays** afin de profiter des firmes les plus productives dans chaque domaine.

La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer **la fragmentation de la chaîne de valeur**. Le projet Ariane 6 implique en effet **600 entreprises**, dont **350 PME**, originaires de **treize pays européens**.

2. ... pour une optimisation comptable : une recherche de rentabilité.

La « courbe du sourire » ou...
... la répartition de la valeur créée d'amont en aval de la production*



Source : « Economies interconnectées : comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales » OCDE, 2013.

*Poids relatif de la valeur ajoutée des différents maillons de la chaîne de valeur illustre la migration de la profitabilité des entreprises du segment central de la production vers l'aval et vers l'amont.

Préalable : Rappelez le principe économique et comptable de la valeur ajoutée.

Q.1. Quelles sont les deux étapes de la production générant le plus de valeur pour un produit ? L'étape qui en génère le moins ?

Q.2. Cette fragmentation de la valeur est-elle également répartie entre les pays ? Pourquoi ? Quel rôle pour les A.PU ?

➔ Vers le dernier dossier 4 : Le C.I est-il a priori profitable pour tous les pays qui y participent ?

Bilan : Entre les années 1970 et les années 2000, la « courbe du _____* » se serait accentuée passant d'une forme relativement plate (valeur ajoutée répartie assez uniformément tout le long de la chaîne de valeur) à une forme en [U/X] où les activités matérielles de fabrication et l'assemblage représentent une part beaucoup plus [faible / forte] de la valeur ajoutée. L'enjeu pour les économies émergentes est alors d'assurer la montée en gamme, c'est-à-dire d'être capables d'assurer de plus en plus d'activités des chaînes de valeur mondiales générant davantage de valeur ajoutée que l'assemblage ou la fabrication. Cette montée en gamme fonctionnelle suppose des politiques publiques permettant d'accumuler suffisamment de capital public (ex. infrastructures comme des _____), humain et technologique mais aussi des institutions de qualité garantissant l'exécution des contrats et protégeant efficacement la propriété intellectuelle (Cf. Chap. 1).

Conclusion

Commerce interbranches et intrabranches : un mouvement de balancier ?

Les **échanges intra-branches** ont connu un essor considérable à partir du début des années 1980 pour atteindre leur apogée à la veille des années 2000 : 39 % du commerce mondial en 1999 contre 23 % en 1981. L'ouverture croissante des économies et l'approfondissement de la **régionalisation en Europe** comme en Amérique ont favorisé la **convergence des structures industrielles**. L'échange international basé sur un « **commerce de différences** » s'est transformé, surtout entre les pays à haut revenu, en un « **commerce de similitudes** ». [...]

Avec la fulgurante émergence chinoise, cet échange de similitudes est entré dans une phase de déclin relatif au niveau mondial (- 9 points de pourcentage entre 2000 et 2012). Si les **échanges intra-zone** ont mieux résisté, la puissance de la **spécialisation chinoise**, basée sur des prix bas dans un **large éventail** de filières, a favorisé le retour en force des **échanges traditionnels interbranches**.

La tendance s'est récemment inversée avec une hausse de la part des échanges intra-branche de 4 points de pourcentage entre 2012 et 2016 au niveau mondial, dont plus de 60 % proviennent **d'échanges à l'intérieur des différentes zones** et surtout au sein de l'Union européenne (40 %).

Source : Alix de Saint Vaulry, Deniz Ünal, « Commerce intra- versus interbranches Regain de similitudes ? CEPIL, Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes, 2018 p. 66-67

Q.1. Rappelez le caractère du **commerce interbranche**. Pourquoi est-il qualifié de « **traditionnel (s)** » au (§.2) ? Justifiez économiquement « **...commerce de différences...** » et **statistiquement** à l'aide du 1^{er} §.

Q.2. Rappelez les caractères du **commerce intrabranche**. En quoi **l'Europe** en est une expression forte en termes institutionnels (depuis 1951 notamment puis 1957...) et si l'on se réfère à la **matrice des échanges de 2007 et 2017** ? En quoi y a-t-il un **eu un changement structurel relatif** durant la fin du XX^{ème} siècle ? **Q.3.** Expliquez pourquoi la **Chine** parvient à provoquer un **contre-mouvement structurel** au début du XXI^{ème} siècle. Quel en est la limite actuelle ? **Q.4.** En quoi le développement de la **Chine** peut être un nouveau moteur de l'échange intrabranche ? Connaissez-vous des exemples ?

Bilan : Les échanges internationaux sont souvent vus comme l'échange de produits issus de branches d'activité différentes **[inter / intra]** branches, on parle alors de « **commerce des différences** ». Or depuis les années 1980 et la convergence vers des structures économiques semblables entre les pays du Nord les produits échangés sont davantage issus de secteurs d'activité semblables **[inter / intra]** branche, on parle alors de « **commerce des similitudes** ». Mais l'essor économique de pays comme la **Chine**, fondé sur des prix bas dans un nombre important de secteurs favorise le retour des échanges traditionnels **[inter / intra]** branches.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les économistes ont observé que (la théorie des avantages comparatifs) échoue à expliquer la majeure partie des flux du commerce international. Et notamment l'explosion des échanges entre pays dotés d'économies de même niveau, qui se vendent des produits aux technologies similaires : Renault et Peugeot vendent des voitures en Allemagne, qui exporte des Volkswagen en France.

Paul Krugman explique les flux observés par [...] l'importance de deux facteurs, [la recherche par les entreprises] **d'économies d'échelle** (qui font émerger des quasi-monopoles) et la **demande de diversité** de la part des consommateurs. L'entreprise qui, la première, produit un bien en **grande quantité**, voit ses **coûts unitaires** diminuer, ce qui la rend très difficile à rattraper par les autres et aboutit à l'apparition de **monopoles** et à la disparition de ses concurrents nationaux. Le **commerce international est alors** le moyen de **satisfaire la demande de diversité des consommateurs** et **[la recherche d'un pouvoir de marché par les firmes]**. Krugman souligne donc que **le commerce international est façonné par les grandes entreprises** et non par les pays, comme le soutenait David Ricardo.

Source : <https://www.capital.fr/economie-politique/paul-krugman>

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les économistes ont observé que (la théorie des avantages comparatifs) échoue à expliquer la majeure partie des flux du commerce international. Et notamment l'explosion des échanges entre pays dotés d'économies de même niveau, qui se vendent des produits aux technologies similaires : Renault et Peugeot vendent des voitures en Allemagne, qui exporte des Volkswagen en France.

Paul Krugman explique les flux observés par [...] l'importance de deux facteurs, [la recherche par les entreprises] **d'économies d'échelle** (qui font émerger des quasi-monopoles) et la **demande de diversité** de la part des consommateurs. L'entreprise qui, la première, produit un bien en **grande quantité**, voit ses **coûts unitaires** diminuer, ce qui la rend très difficile à rattraper par les autres et aboutit à l'apparition de **monopoles** et à la disparition de ses concurrents nationaux. Le **commerce international est alors** le moyen de **satisfaire la demande de diversité des consommateurs** et **[la recherche d'un pouvoir de marché par les firmes]**. Krugman souligne donc que **le commerce international est façonné par les grandes entreprises** et non par les pays, comme le soutenait David Ricardo.

Source : <https://www.capital.fr/economie-politique/paul-krugman>

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les économistes ont observé que (la théorie des avantages comparatifs) échoue à expliquer la majeure partie des flux du commerce international. Et notamment l'explosion des échanges entre pays dotés d'économies de même niveau, qui se vendent des produits aux technologies similaires : Renault et Peugeot vendent des voitures en Allemagne, qui exporte des Volkswagen en France.

Paul Krugman explique les flux observés par [...] l'importance de deux facteurs, [la recherche par les entreprises] **d'économies d'échelle** (qui font émerger des quasi-monopoles) et la **demande de diversité** de la part des consommateurs. L'entreprise qui, la première, produit un bien en **grande quantité**, voit ses **coûts unitaires** diminuer, ce qui la rend très difficile à rattraper par les autres et aboutit à l'apparition de **monopoles** et à la disparition de ses concurrents nationaux. Le **commerce international est alors** le moyen de **satisfaire la demande de diversité des consommateurs** et **[la recherche d'un pouvoir de marché par les firmes]**. Krugman souligne donc que **le commerce international est façonné par les grandes entreprises** et non par les pays, comme le soutenait David Ricardo.

Source : <https://www.capital.fr/economie-politique/paul-krugman>

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les économistes ont observé que (la théorie des avantages comparatifs) échoue à expliquer la majeure partie des flux du commerce international. Et notamment l'explosion des échanges entre pays dotés d'économies de même niveau, qui se vendent des produits aux technologies similaires : Renault et Peugeot vendent des voitures en Allemagne, qui exporte des Volkswagen en France.

Paul Krugman explique les flux observés par [...] l'importance de deux facteurs, [la recherche par les entreprises] **d'économies d'échelle** (qui font émerger des quasi-monopoles) et la **demande de diversité** de la part des consommateurs. L'entreprise qui, la première, produit un bien en **grande quantité**, voit ses **coûts unitaires** diminuer, ce qui la rend très difficile à rattraper par les autres et aboutit à l'apparition de **monopoles** et à la disparition de ses concurrents nationaux. Le **commerce international est alors** le moyen de **satisfaire la demande de diversité des consommateurs** et **[la recherche d'un pouvoir de marché par les firmes]**. Krugman souligne donc que **le commerce international est façonné par les grandes entreprises** et non par les pays, comme le soutenait David Ricardo.

Source : <https://www.capital.fr/economie-politique/paul-krugman>

[...] ce sont les entreprises les plus productives qui assurent l'essentiel des exportations. [...] tout d'abord [...] une entreprise qui décide d'exporter supporte des coûts supplémentaires. Ces coûts du commerce prennent la forme de dépenses de transport, de recherche de partenaires (foires ou salons internationaux), d'adaptation des produits aux normes locales, de recrutement de personnel polyglotte, de réalisation de formalités douanière, etc. Les profits réalisés à l'exportation sont donc réduits par ces coûts additionnels.

Seules les entreprises les plus productives, c'est-à-dire présentant des coûts marginaux de production suffisamment faibles pour rester profitables, s'engagent à l'exportation ; les autres doivent renoncer à exporter. En définitive, un pays doté de nombreuses firmes très productives aura une forte capacité à exporter parce qu'il pourra desservir davantage de marchés d'exportation.

Source : Cours du Collège de France destiné au programme de terminale

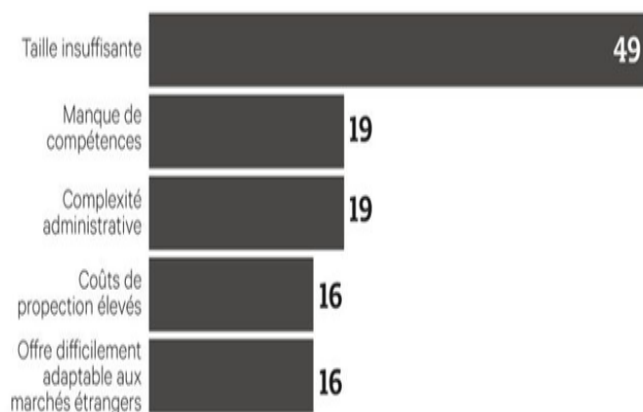
Principaux obstacles à l'exportation pour les PME et PMI

(En %)

Exportatrices régulières



Non exportatrices



Source : BPIFRANCE LE LAB - Sondage auprès des PME dont le type d'activité est conservé par l'export.

[...] ce sont les entreprises les plus productives qui assurent l'essentiel des exportations. [...] tout d'abord [...] une entreprise qui décide d'exporter supporte des coûts supplémentaires. Ces coûts du commerce prennent la forme de dépenses de transport, de recherche de partenaires (foires ou salons internationaux), d'adaptation des produits aux normes locales, de recrutement de personnel polyglotte, de réalisation de formalités douanière, etc. Les profits réalisés à l'exportation sont donc réduits par ces coûts additionnels.

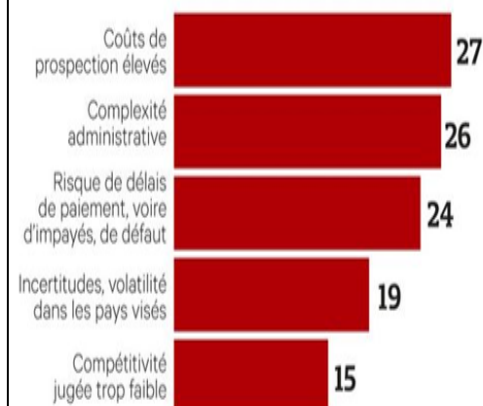
Seules les entreprises les plus productives, c'est-à-dire présentant des coûts marginaux de production suffisamment faibles pour rester profitables, s'engagent à l'exportation ; les autres doivent renoncer à exporter. En définitive, un pays doté de nombreuses firmes très productives aura une forte capacité à exporter parce qu'il pourra desservir davantage de marchés d'exportation.

Source : Cours du Collège de France destiné au programme de terminale

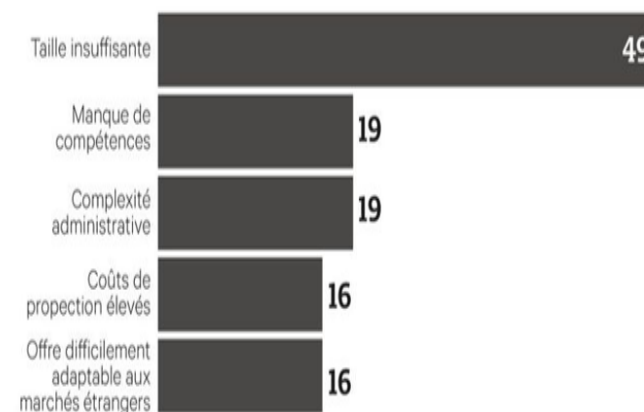
Principaux obstacles à l'exportation pour les PME et PMI

(En %)

Exportatrices régulières



Non exportatrices



Source : BPIFRANCE LE LAB - Sondage auprès des PME dont le type d'activité est conservé par l'export.

Commerce interbranches et intrabranches : un mouvement de balancier ?

Les **échanges intra-branches** ont connu un essor considérable à partir du début des années 1980 pour atteindre leur apogée à la veille des années 2000 : **39 %** du commerce mondial en 1999 contre **23 %** en 1981. L'ouverture croissante des économies et l'approfondissement de la **régionalisation en Europe** comme en Amérique ont favorisé la **convergence des structures industrielles**. L'échange international basé sur un « **commerce de différences** » s'est transformé, surtout entre les pays à haut revenu, en un « **commerce de similitudes** ». [...]

Avec la fulgurante émergence chinoise, cet échange de similitudes est entré dans une phase de déclin relatif au niveau mondial (- 9 points de pourcentage entre 2000 et 2012). Si les **échanges intra-zone** ont mieux résisté, la puissance de la **spécialisation chinoise**, basée sur des prix bas dans un **large éventail** de filières, a favorisé le retour en force des **échanges traditionnels interbranches**.

La tendance s'est récemment inversée avec une hausse de la part des échanges intra-branche de 4 points de pourcentage entre 2012 et 2016 au niveau mondial, dont plus de 60 % proviennent **d'échanges à l'intérieur des différentes zones** et surtout au sein de l'Union européenne (40 %).

Source : Alix de Saint Vaulry, Deniz Ünal, « Commerce intra- versus interbranches Regain de similitudes ? CEPII, Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes, 2018 p. 66-67

Commerce interbranches et intrabranches : un mouvement de balancier ?

Les **échanges intra-branches** ont connu un essor considérable à partir du début des années 1980 pour atteindre leur apogée à la veille des années 2000 : **39 %** du commerce mondial en 1999 contre **23 %** en 1981. L'ouverture croissante des économies et l'approfondissement de la **régionalisation en Europe** comme en Amérique ont favorisé la **convergence des structures industrielles**. L'échange international basé sur un « **commerce de différences** » s'est transformé, surtout entre les pays à haut revenu, en un « **commerce de similitudes** ». [...]

Avec la fulgurante émergence chinoise, cet échange de similitudes est entré dans une phase de déclin relatif au niveau mondial (- 9 points de pourcentage entre 2000 et 2012). Si les **échanges intra-zone** ont mieux résisté, la puissance de la **spécialisation chinoise**, basée sur des prix bas dans un **large éventail** de filières, a favorisé le retour en force des **échanges traditionnels interbranches**.

La tendance s'est récemment inversée avec une hausse de la part des échanges intra-branche de 4 points de pourcentage entre 2012 et 2016 au niveau mondial, dont plus de 60 % proviennent **d'échanges à l'intérieur des différentes zones** et surtout au sein de l'Union européenne (40 %).

Source : Alix de Saint Vaulry, Deniz Ünal, « Commerce intra- versus interbranches Regain de similitudes ? CEPII, Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes, 2018 p. 66-67

Commerce interbranches et intrabranches : un mouvement de balancier ?

Les **échanges intra-branches** ont connu un essor considérable à partir du début des années 1980 pour atteindre leur apogée à la veille des années 2000 : **39 %** du commerce mondial en 1999 contre **23 %** en 1981. L'ouverture croissante des économies et l'approfondissement de la **régionalisation en Europe** comme en Amérique ont favorisé la **convergence des structures industrielles**. L'échange international basé sur un « **commerce de différences** » s'est transformé, surtout entre les pays à haut revenu, en un « **commerce de similitudes** ». [...]

Avec la fulgurante émergence chinoise, cet échange de similitudes est entré dans une phase de déclin relatif au niveau mondial (- 9 points de pourcentage entre 2000 et 2012). Si les **échanges intra-zone** ont mieux résisté, la puissance de la **spécialisation chinoise**, basée sur des prix bas dans un **large éventail** de filières, a favorisé le retour en force des **échanges traditionnels interbranches**.

La tendance s'est récemment inversée avec une hausse de la part des échanges intra-branche de 4 points de pourcentage entre 2012 et 2016 au niveau mondial, dont plus de 60 % proviennent **d'échanges à l'intérieur des différentes zones** et surtout au sein de l'Union européenne (40 %).

Source : Alix de Saint Vaulry, Deniz Ünal, « Commerce intra- versus interbranches Regain de similitudes ? CEPII, Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes, 2018 p. 66-67

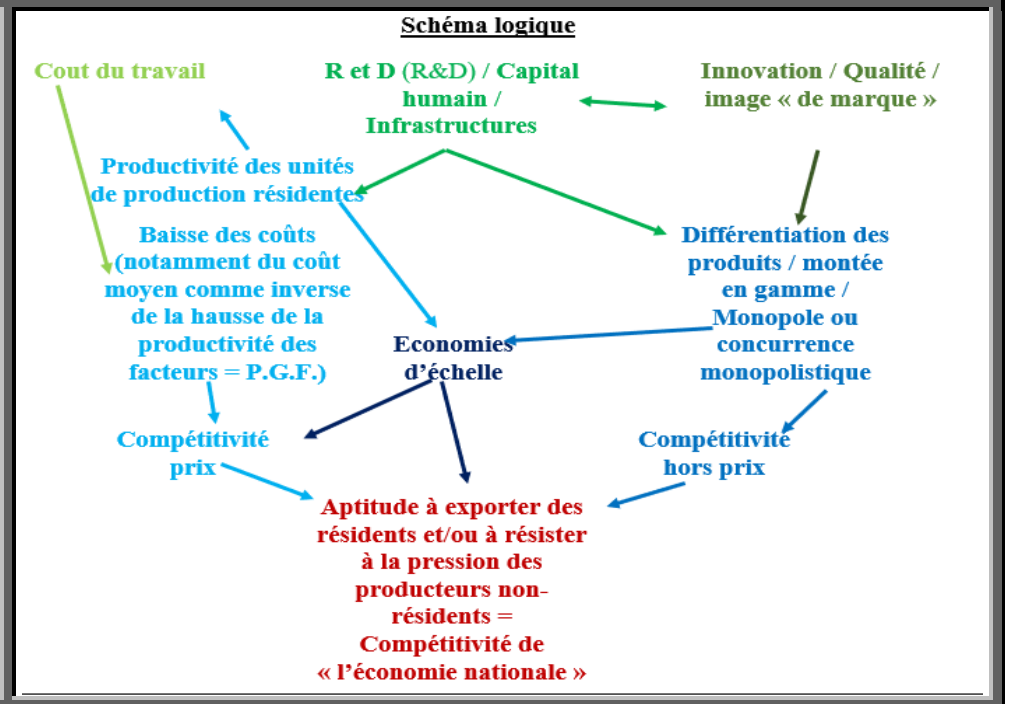
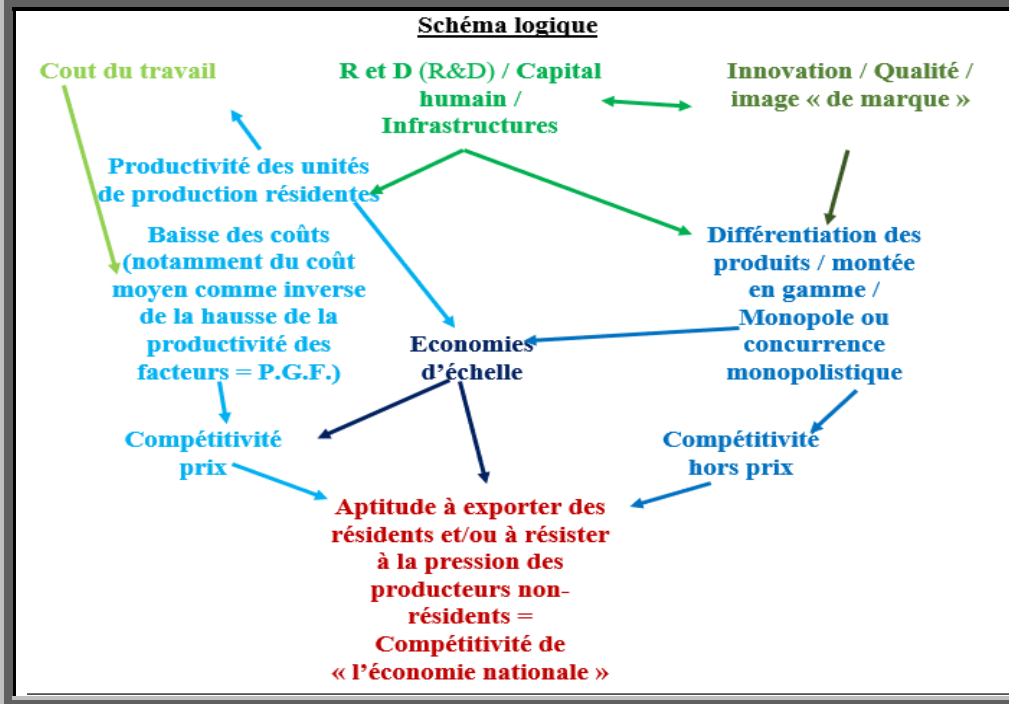
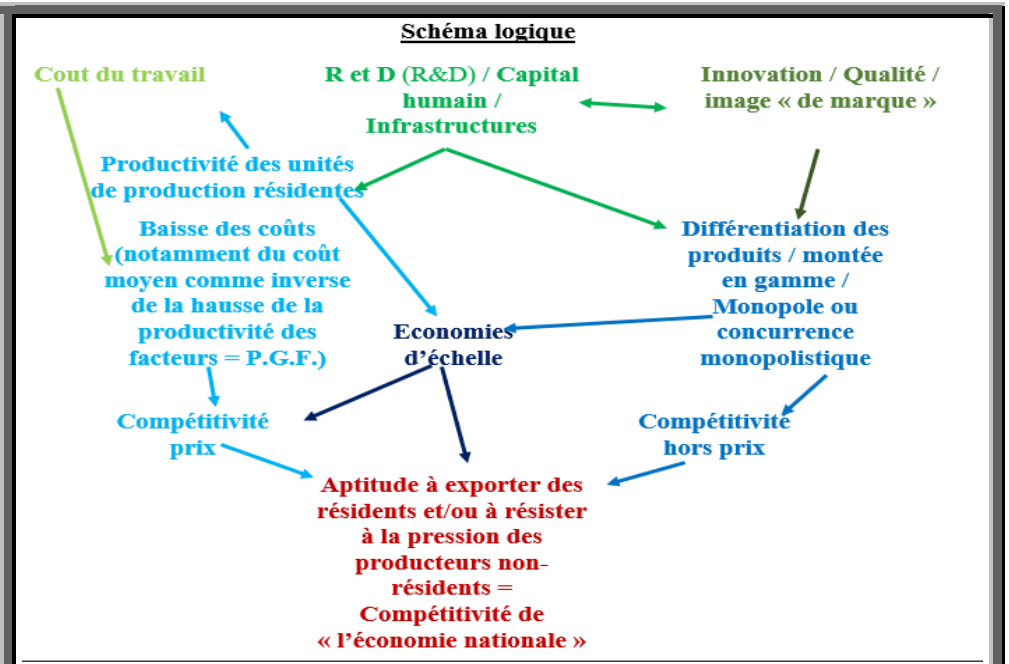
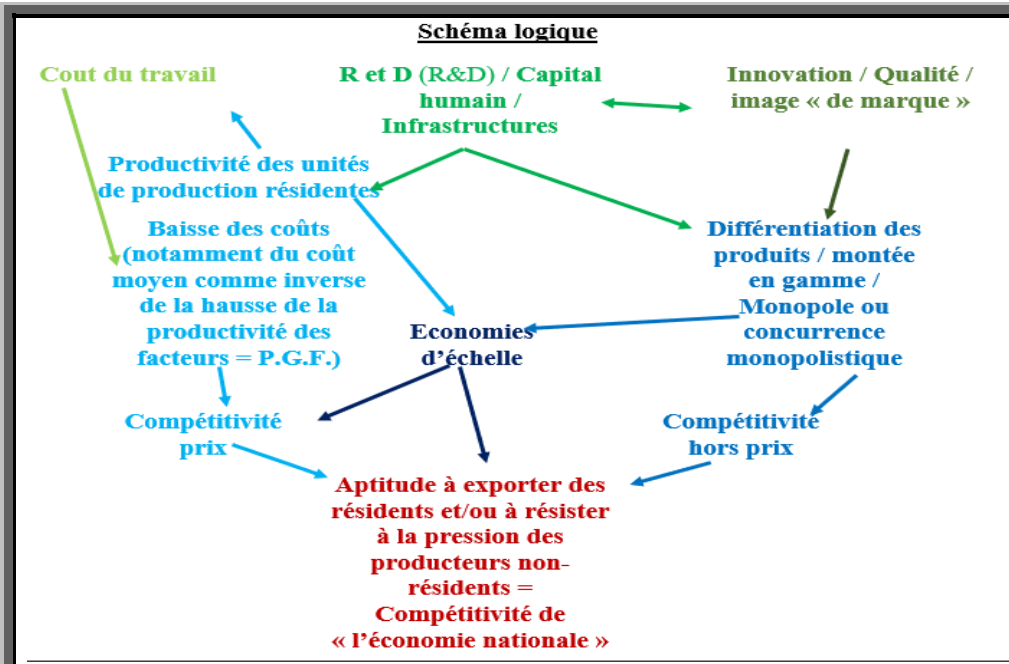
Commerce interbranches et intrabranches : un mouvement de balancier ?

Les **échanges intra-branches** ont connu un essor considérable à partir du début des années 1980 pour atteindre leur apogée à la veille des années 2000 : **39 %** du commerce mondial en 1999 contre **23 %** en 1981. L'ouverture croissante des économies et l'approfondissement de la **régionalisation en Europe** comme en Amérique ont favorisé la **convergence des structures industrielles**. L'échange international basé sur un « **commerce de différences** » s'est transformé, surtout entre les pays à haut revenu, en un « **commerce de similitudes** ». [...]

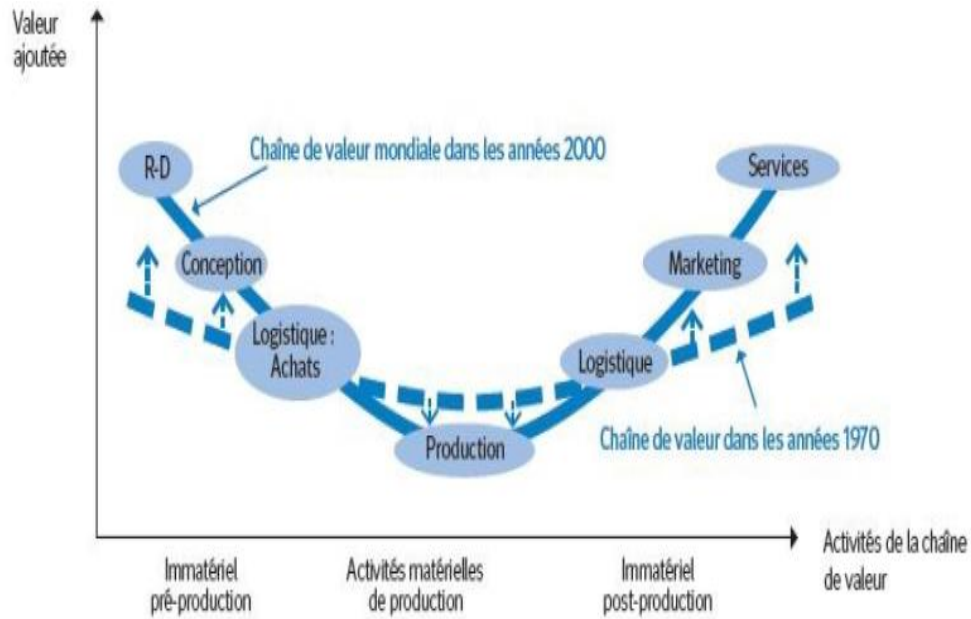
Avec la fulgurante émergence chinoise, cet échange de similitudes est entré dans une phase de déclin relatif au niveau mondial (- 9 points de pourcentage entre 2000 et 2012). Si les **échanges intra-zone** ont mieux résisté, la puissance de la **spécialisation chinoise**, basée sur des prix bas dans un **large éventail** de filières, a favorisé le retour en force des **échanges traditionnels interbranches**.

La tendance s'est récemment inversée avec une hausse de la part des échanges intra-branche de 4 points de pourcentage entre 2012 et 2016 au niveau mondial, dont plus de 60 % proviennent **d'échanges à l'intérieur des différentes zones** et surtout au sein de l'Union européenne (40 %).

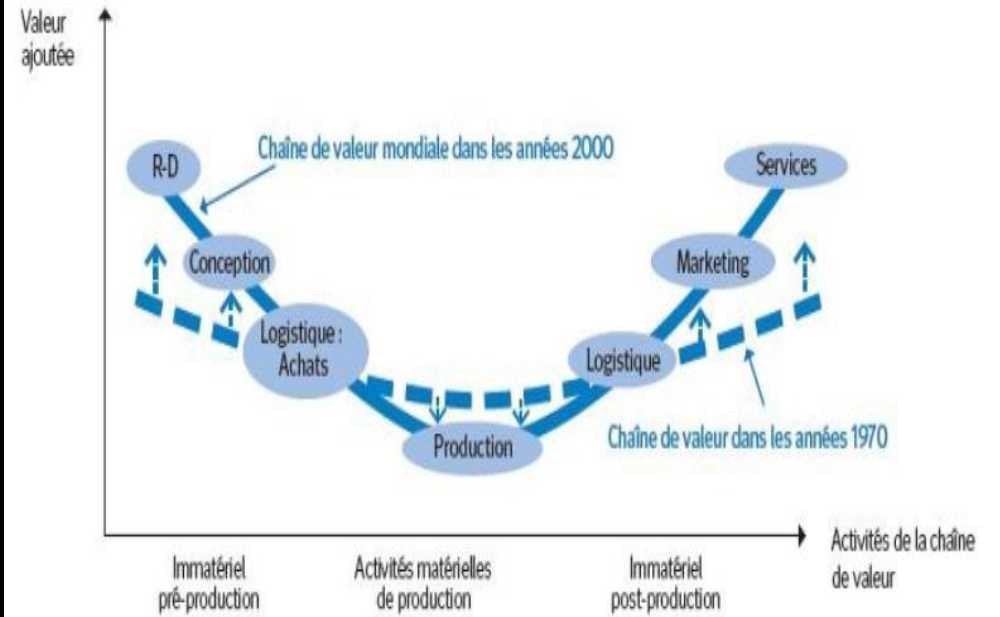
Source : Alix de Saint Vaulry, Deniz Ünal, « Commerce intra- versus interbranches Regain de similitudes ? CEPII, Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes, 2018 p. 66-67



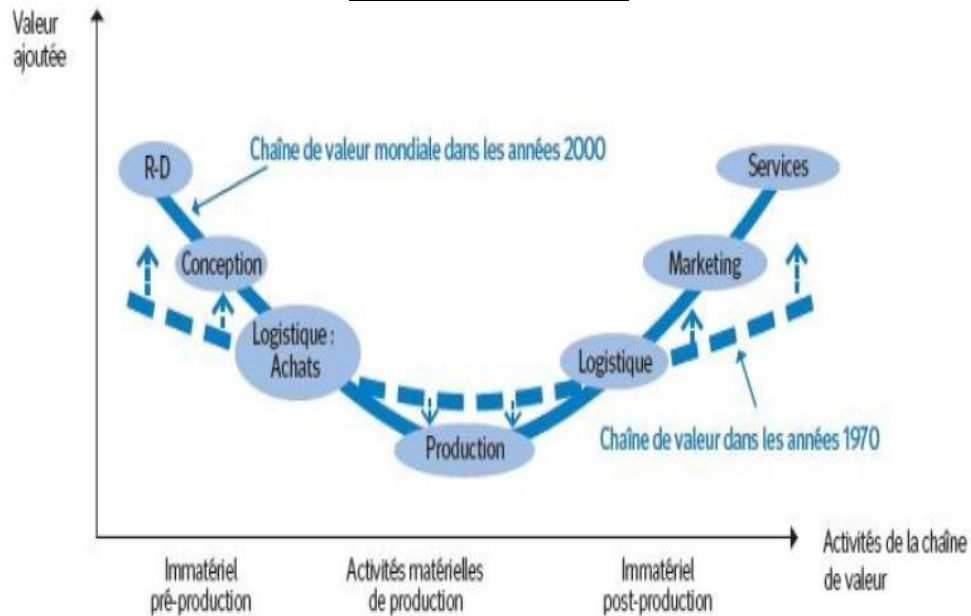
La « *courbe du sourire »



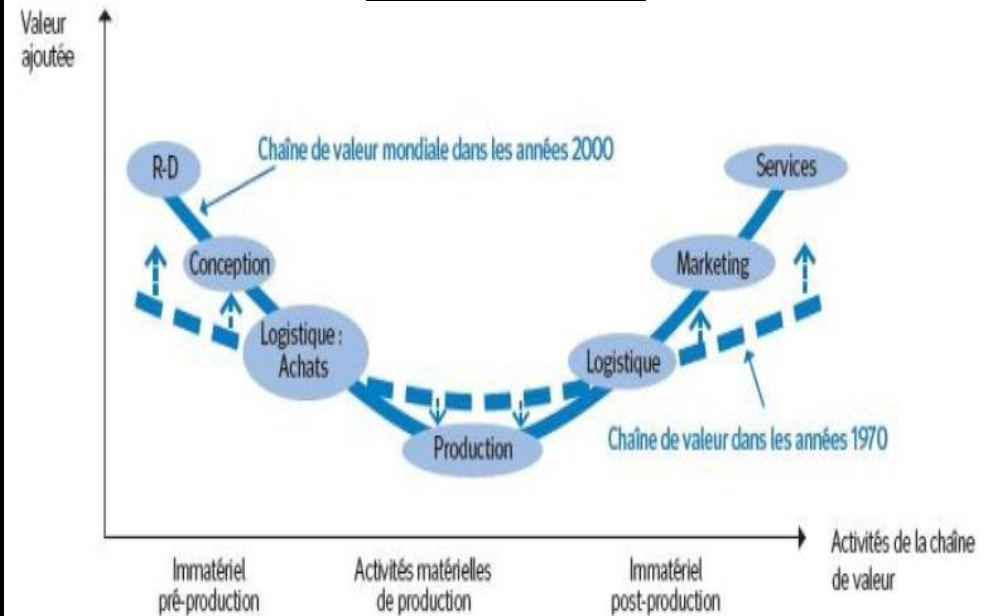
La « *courbe du sourire »



La « *courbe du sourire »



La « *courbe du sourire »



Le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**. Les firmes ont **scindé la réalisation d'un produit** – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de **multiples tâches qui sont réparties dans différents pays** afin de profiter des firmes les plus productives dans chaque domaine.

La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer **la fragmentation de la chaîne de valeur**. Le projet Ariane 6 implique en effet **600 entreprises**, dont **350 PME**, originaires de **treize pays européens**.

Le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**. Les firmes ont **scindé la réalisation d'un produit** – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de **multiples tâches qui sont réparties dans différents pays** afin de profiter des firmes les plus productives dans chaque domaine.

La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer **la fragmentation de la chaîne de valeur**. Le projet Ariane 6 implique en effet **600 entreprises**, dont **350 PME**, originaires de **treize pays européens**.

Le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**. Les firmes ont **scindé la réalisation d'un produit** – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de **multiples tâches qui sont réparties dans différents pays** afin de profiter des firmes les plus productives dans chaque domaine.

La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer **la fragmentation de la chaîne de valeur**. Le projet Ariane 6 implique en effet **600 entreprises**, dont **350 PME**, originaires de **treize pays européens**.

Le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**. Les firmes ont **scindé la réalisation d'un produit** – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de **multiples tâches qui sont réparties dans différents pays** afin de profiter des firmes les plus productives dans chaque domaine.

La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer **la fragmentation de la chaîne de valeur**. Le projet Ariane 6 implique en effet **600 entreprises**, dont **350 PME**, originaires de **treize pays européens**.

Le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**. Les firmes ont **scindé la réalisation d'un produit** – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de **multiples tâches qui sont réparties dans différents pays** afin de profiter des firmes les plus productives dans chaque domaine.

La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer **la fragmentation de la chaîne de valeur**. Le projet Ariane 6 implique en effet **600 entreprises**, dont **350 PME**, originaires de **treize pays européens**.

Le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de **la fragmentation des chaînes de valeur**. Les firmes ont **scindé la réalisation d'un produit** – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de **multiples tâches qui sont réparties dans différents pays** afin de profiter des firmes les plus productives dans chaque domaine.

La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer **la fragmentation de la chaîne de valeur**. Le projet Ariane 6 implique en effet **600 entreprises**, dont **350 PME**, originaires de **treize pays européens**.