

COMPORTEMENTS DES FIRMES ET COMMERCE INTERNATIONAL

Joël Thomas Ravix et Olivier Sautel

GREDEG (CNRS-Université de Nice-Sophia Antipolis) et OFCE-DRIC

Le recours croissant à la sous-traitance internationale figure aujourd'hui au cœur des préoccupations liées à la globalisation. La fragmentation accrue de la production, selon une logique de spécialisation verticale internationale, bouleverse les équilibres traditionnels des échanges internationaux. L'éclairage de ce phénomène nécessite de mieux comprendre les logiques d'organisation de firmes, ainsi que leur impact sur les échanges internationaux. C'est le sens d'un ensemble de travaux récents, qui visent à intégrer dans la théorie du commerce international les développements de la théorie de la firme.

Cet article a pour objet de présenter le contenu et la portée de l'ouverture de la théorie du commerce international aux comportements des firmes. La première partie montre que cette évolution s'inscrit dans le prolongement des modèles explicatifs du commerce intra-branche et de la firme multinationale, qui proposaient une première approche de la spécialisation verticale. La deuxième partie est consacrée à une présentation des principaux travaux qui proposent de fonder les échanges internationaux sur les logiques d'organisation verticale des firmes. La troisième partie montre que si la prise en compte des choix organisationnels de firmes permet de renouveler l'analyse du commerce de biens intermédiaires, de la sous-traitance et des investissements directs à l'étranger, mais aussi d'élargir la gamme des déterminants des échanges internationaux, les résultats obtenus restent largement contraints par le type de théorie de la firme retenu.

joel.ravix@gredeg.cnrs.fr
olivier.sautel@gredeg.cnrs.fr

Janvier 2007

Revue de l'OFCE 100

L'analyse du commerce international connaît aujourd'hui une évolution importante qui s'exprime à travers la prise en compte des comportements des firmes pour expliquer le développement des échanges internationaux. Cette mutation trouve son origine dans le débat sur les effets de la globalisation, qui a conduit au constat d'une profonde transformation du commerce international lui-même (Rodrik, 1998). L'idée avancée est que l'intensification des échanges découle principalement d'une « fragmentation de la production » à l'échelle mondiale, favorisée par un recours croissant à de l'impartition internationale¹ (Feenstra et Hanson, 1996 ; Feenstra, 1998), qui prend la forme d'une « spécialisation verticale », dont la particularité est d'organiser une dispersion de la chaîne de valeur de la production des biens entre plusieurs pays².

L'importance de ce phénomène de spécialisation verticale est attestée par un certain nombre d'études empiriques. Ainsi, Hummels et alii (2001) montrent, à partir de tables inputs outputs de l'OCDE, que la spécialisation verticale explique 20 % des exportations (jusqu'à 40 % pour les petits pays), mais aussi que cette part est en augmentation de 30 % entre 1970 et 1990 et que cette croissance explique 30 % de l'augmentation du ratio Exportation/Revenu national. Plus récemment, Daudin, Monperrus, Riffart et Schweisguth (2006) démontrent également l'importance des flux issus de la spécialisation verticale dans le cas français, puisqu'ils représentent 21 % du commerce total, et aboutissent à modifier les déficits ou excédents commerciaux de la France vis-à-vis notamment de l'Asie. L'importance quantitative de ces flux est d'autant plus notable que leurs dynamiques d'évolution diffèrent des flux traditionnels. Ainsi, Yi (2003) explique en partie par la spécialisation verticale l'augmentation plus que linéaire des flux commerciaux en réponse à la baisse des tarifs douaniers. En plus de l'effet traditionnel, la baisse des tarifs douaniers stimule le commerce international par l'approfondissement de la spécialisation verticale, qui répond de manière non linéaire puisque la configuration même de cette forme de spécialisation implique un double passage des frontières, et donc un

1. Le terme *impartition* est l'antonyme français pour *intégration* ; il correspond donc parfaitement au sens général du mot *outsourcing* (Helpman, 2006) qui recouvre à la fois les phénomènes de sous-traitance internationale et d'investissement direct à l'étranger.

2. Plus formellement, Hummels, Ishii et Yi (2001) montrent que pour être qualifié de spécialisation verticale, le flux commercial correspondant doit obéir à trois conditions :

- Il doit porter sur un bien produit en deux étapes (au moins), de manière séquentielle.
- Le partage de la chaîne de valeur doit se faire entre deux pays (au moins).
- Un des pays (au moins) doit utiliser un input importé lors de sa contribution à la production et exporter une partie de l'*output*.

impact plus fort des tarifs douaniers. Dans un autre registre, Swenson (2005) montre, à partir des flux de produits importés réalisés avec des inputs américains, que ces flux de produits verticalement spécialisés n'obéissent pas aux règles traditionnelles en termes de sensibilité aux tarifs douaniers (les variations de ces derniers ne sont qu'imparfaitement répercutés sur les prix par exemple).

Ces différents travaux confirment que l'introduction des logiques de spécialisation verticale donne naissance à des flux commerciaux dont les dynamiques ne répondent plus aux explications traditionnelles. Ils ne représentent cependant qu'une démarche préliminaire puisqu'ils se contentent, pour l'essentiel, d'en décrire la présence sans réellement proposer une explication analytique à leur existence. Il y a donc un enjeu d'autant plus important à pouvoir expliquer ces flux que la spécialisation verticale se distingue du simple commerce de biens intermédiaires. En effet, cette nouvelle forme de spécialisation implique une segmentation de la production entre différents pays qui échappe pour l'essentiel aux modèles de la théorie traditionnelle du commerce international.

C'est cette spécificité du phénomène de l'impartition qui conduit à rechercher dans les comportements de firmes l'explication théorique de la mise en place d'une organisation globale de la production. La démarche, initialement élaborée par Grossman et Helpman (2002, 2003) et par Antràs (2003), consiste à élargir la théorie du commerce international aux acquis de la théorie moderne de la firme, développée par Williamson (1975, 1985), Grossman et Hart (1986) et Hart et Moore (1990), pour permettre de prendre en compte le rôle des coûts de transaction, de la spécificité des actifs et des contrats incomplets dans l'espace international. Dans cette nouvelle perspective, l'existence et les modalités des échanges internationaux ne sont plus considérées seulement comme le fruit d'un équilibre macroéconomique, mais se présentent aussi comme la résultante des comportements productifs des firmes.

Toutefois, ce rôle actif attribué aux firmes dans la détermination des flux commerciaux implique une profonde transformation dans la manière dont est perçu le commerce international. Pour mettre en évidence cette mutation, nous montrerons dans une première partie que ces nouveaux développements prolongent les modèles des années 1980 qui proposaient une première approche de la spécialisation verticale en mettant l'accent sur les rendements croissants et la concurrence imparfaite pour expliquer le commerce intra-branche et intégrer la firme multinationale dans la théorie du commerce international. Les nouvelles explications de la spécialisation verticale par le comportement des firmes pourront alors être présentées dans une deuxième partie. L'évaluation des apports et des limites de l'introduction de la théorie de la firme dans la théorie du commerce international fera l'objet d'une troisième et dernière partie.

I. Rendements croissants, concurrence imparfaite et spécialisation verticale

L'introduction des rendements croissants et de la concurrence imparfaite dans la théorie du commerce international trouve son origine dans les possibilités offertes par les analyses de Spence (1976) et de Dixit et Stiglitz (1977) d'une part, et celles de Lancaster (1979) d'autre part, de formaliser de manière simple, mais aussi suffisamment générale, des comportements de demande pour des produits différenciés. Bien que différentes, ces deux conceptions permettaient d'intégrer des phénomènes de rendements croissants et de concurrence monopolistique dans des modèles d'équilibre général qui devenaient immédiatement applicables à la théorie du commerce international (Dixit et Norman, 1980; Kierzkowski, 1984; Helpman et Krugman, 1985). Dans cette perspective, « la théorie du commerce international devient ainsi inextricablement liée à l'économie industrielle »; mais dans le même temps, « pour l'économie internationale, il s'agit là d'une réorientation radicale » (Krugman, 1987, p. 133).

I.1. Rendements croissants et commerce intra-branche

Cette réorientation vers les acquis de l'économie industrielle s'est en effet principalement traduite par une extension du pouvoir explicatif de la théorie du commerce international puisqu'elle a permis de répondre à l'épineuse question du *commerce intra-branche*. Depuis longtemps mise en évidence par de nombreuses études empiriques (Grubel et Lloyd, 1975), l'importance de ces échanges, principalement observés entre des pays présentant des niveaux de développement comparables, ne pouvait antérieurement être véritablement intégrée dans la théorie du commerce international, car « là où les explications traditionnelles insistent sur la différence comme déterminant des échanges, tout semble ne devenir au contraire que similitude! » (Mucchielli, 1989, p. 271). Le recours à la différenciation des produits et à la notion de concurrence monopolistique permettait de fournir enfin une explication théoriquement acceptable des échanges croisés de produits similaires (Lancaster, 1980; Greenway et Milner, 1986), en faisant intervenir les rendements croissants comme déterminant essentiel de cette forme d'échange à côté des dotations factorielles.

Par delà les problèmes analytiques spécifiques posés par ce rapprochement entre l'économie internationale et l'économie industrielle (Ravix, 1991), cette première mutation s'est réalisée par un dédoublement de la théorie du commerce international. Le fait de considérer que « les rendements croissants sont une cause de commerce international aussi fondamentale que l'avantage comparatif » (Krugman,

1987, p. 133) conduit inévitablement à distinguer une nouvelle théorie du commerce international, fondée sur les concepts de concurrence imparfaite et de rendements croissants, de l'ancienne, fondée sur ceux de concurrence pure et parfaite et d'avantage comparatif. Cependant, cette réorientation vers des modèles inspirés de l'économie industrielle soulevait une interrogation supplémentaire : quelle pouvait être la portée de cette nouvelle théorie dans la mesure où « ces modèles mettent en doute la possibilité d'expliquer le commerce réel par l'avantage comparatif » (*ibid.*, p. 131) ? En effet, si les flux d'échanges inter-industries sont toujours déterminés par les dotations factorielles, il est en revanche impossible de prédire l'orientation des flux d'échanges intra-industrie à partir des caractéristiques des pays (Helpman et Krugman, 1985). Cette approche laisse donc « une grande place à l'arbitraire ou aux hasards de l'histoire dans l'origine de la spécialisation » (Laussel et Montet, 1989, p. 7). Que devient dans une telle perspective le principe de la spécialisation ? Est-il possible de le conserver tout en abandonnant celui de l'avantage comparatif ou de la concurrence pure et parfaite ? Ces interrogations sont toutefois restées en arrière-plan de cette nouvelle approche qui préférerait mettre en valeur le fait que la prise en compte des rendements croissants ouvrait également la perspective d'intégrer le rôle des firmes multinationales qui, jusque-là, échappait entièrement au cadre de la théorie du commerce international.

1.2. Rendements croissants et firmes multinationales

L'introduction de la firme multinationale a imposé une transformation non négligeable dans la manière d'appréhender la production dans la théorie du commerce international. Celle-ci a été réalisée en intégrant tout d'abord, à côté des facteurs de production traditionnels que sont le travail et le capital, un nouvel élément : les services de direction (*headquarter services*). Ce type de service est produit à l'aide de travail et de capital avec des rendements d'échelle croissants. Il possède ainsi les mêmes caractéristiques qu'un produit différencié, puisque l'entreprise doit l'adapter à la variété du bien final qu'elle produit, et se présente donc comme un actif spécifique au sens de Williamson (1981). Ensuite, pour ouvrir la possibilité d'un commerce intra-firme, il était nécessaire de prendre en compte deux produits finals : un bien homogène, produit à rendements constants, et un bien différencié qui est produit à l'aide des deux facteurs de production (capital et travail), de services de direction et d'un bien intermédiaire différencié, ce dernier étant lui-même produit à l'aide des deux facteurs de production et de services de direction. « Cette caractéristique de la production génère une incitation à l'intégration verticale d'autant plus forte que les biens intermédiaires sont produits avec des rendements d'échelle croissants » (Helpman et Krugman, 1985, p. 248). Enfin, si la

production des services de direction est attachée au pays d'origine de la firme, la production des variétés du bien final et du bien intermédiaire peut être délocalisée. La possibilité offerte aux entreprises de développer leur production à l'échelle internationale, autorise ainsi l'apparition d'une spécialisation verticale.

Synthétisée par Helpman et Krugman (1985, ch. 12 et 13), cette démarche se présente comme une variante de la démarche précédente puisqu'elle permet de rendre compte simultanément d'un commerce intersectoriel entre le bien homogène et des variétés de bien final, mais aussi d'un échange intra-branche entre des variétés du bien final et des variétés du bien intermédiaire. La seule différence est que cette nouvelle variante élargit le cadre de la précédente puisqu'elle intègre la possibilité d'un commerce intra-firme traduisant l'activité des firmes multinationales.

Plus généralement, l'objectif affiché par Helpman et Krugman (1985) est de montrer que si l'introduction des rendements croissants complexifie la démarche de la théorie du commerce international, sa référence à l'équilibre général reste pertinente puisque le principe de l'égalisation internationale des prix des facteurs est toujours valide. En effet, ce principe démontre que le commerce international a pour effet de compenser l'hypothèse d'absence de concurrence internationale des facteurs, qui est nécessaire pour disposer d'une définition économique de la nation. Si dans un monde de rendements d'échelle constants, le commerce extérieur des biens se présente effectivement comme le moyen d'échanger indirectement les services des facteurs de production, en revanche, « si certains biens sont produits avec des économies d'échelle, il serait faux de dire que le commerce est simplement une manière indirecte d'échanger des ressources » (Helpman et Krugman, 1985, p. 262). Ce résultat est renforcé par le fait que dans le cas où les pays ont des dotations factorielles relatives identiques, empêchant *a priori* l'existence d'un commerce international avantageux, la seule présence de rendements d'échelle croissants est suffisante pour engendrer des spécialisations et donc du commerce. Il apparaît ainsi que ce n'est pas le commerce international qui vient compenser l'absence de concurrence des facteurs, mais bien le phénomène de spécialisation. Néanmoins, la difficulté engendrée par l'introduction de rendements croissants reste entière puisqu'elle a pour conséquence d'enrayer toute possibilité d'explication du sens des spécialisations en renvoyant à la seule justification des *hasards de l'histoire* (Krugman, 1990).

Toutefois, ces hasards de l'histoire n'ont rien d'arbitraire si on les envisage, dans la perspective que suggérait Young (1928), comme le résultat de processus cumulatifs et endogènes qui prennent effectivement leur source dans l'existence même des rendements croissants (Ravix, 1991). Dès lors que l'on admet que la stratégie des firmes

consiste à rechercher des positions de monopole en exploitant des économies d'échelle, l'introduction de tels comportements dans la théorie du commerce international peut fournir le chaînon manquant susceptible d'expliquer les schémas de spécialisation.

Il est en effet symptomatique de constater que le texte de Grossman et Helpman (2002), qui est pour l'essentiel à l'origine des travaux visant à introduire la théorie de la firme dans la théorie du commerce international, propose « un cadre pour analyser une structure industrielle dans laquelle l'intégration et l'*impartition* sont traitées comme des phénomènes d'équilibre » (Grossman et Helpman, 2002, p. 86). Ils justifient leur démarche par le fait que « les économistes qui ont étudié la décision entre faire ou acheter se sont concentrés sur la relation bilatérale entre un seul producteur et un fournisseur potentiel » ; or ce type d'approche « traite l'environnement de l'industrie comme donné et néglige donc l'interdépendance des choix auxquels sont confrontées les différentes firmes d'une industrie » (*ibid.*). En parvenant à modifier la théorie de la firme pour l'intégrer dans un modèle d'équilibre général, ils rendent ce modèle directement applicable au commerce international. Mais quelles sont les incidences pour la théorie du commerce international ? Le recours à la théorie de la firme constitue-t-il une réelle avancée dans l'explication de la spécialisation internationale, et quelles en sont les modalités ?

2. Comportement des firmes et spécialisation verticale

La volonté d'expliquer la nature des spécialisations, inscrite dans une évolution logique de la théorie du commerce international, aboutit naturellement à l'apparition de développements essayant de fonder les flux commerciaux sur les logiques de firmes. Deux ensembles de travaux partagent cet objectif mais diffèrent quelque peu dans les modalités d'introduction des logiques organisationnelles de firmes. Le premier comprend les travaux initiés par Helpman et Grossman qui se proposent d'introduire l'interdépendance des choix individuels de firmes dans une approche en terme d'équilibre général. Le second regroupe les travaux initiés par Antràs, qui se fondent davantage sur l'hétérogénéité des choix organisationnels de firme pour en déduire les flux commerciaux.

Ces deux ensembles de travaux concourent en tous les cas à une prise en compte explicite des stratégies verticales de firmes dans la détermination du volume du commerce international, mais aussi de sa composition (commerce intra-branche, commerce intra-firme).

2.1. Choix d'organisation des firmes et équilibre international

Grossman et Helpman (2002, 2003, 2005) ont progressivement élaboré un modèle d'équilibre général dans lequel les choix d'organisation verticale des firmes déterminent directement un commerce international lié à la spécialisation verticale, et indirectement un commerce international « traditionnel » portant sur des biens homogènes. Leur démarche s'est développée en trois étapes. Les modalités des choix d'organisation verticale des firmes sont d'abord explicitées isolément et en économie fermée, avant d'être étendues à un choix de localisation à l'étranger, puis d'être intégrées à un modèle d'équilibre général susceptible d'expliquer l'ensemble du commerce international

La première étape pour introduire les logiques de firmes consiste à définir la nature de ces choix, leurs déterminants et la manière dont ces choix individuels peuvent être analysés à un niveau plus global, en l'occurrence au niveau d'une industrie. En effet, il ne s'agit pas ici de seulement étudier un choix individuel de firmes, mais d'estimer à partir de ces choix individuels la nature des flux commerciaux entre industries et *in fine* entre territoires.

Helpman et Grossman (2002) abordent les logiques d'organisation des firmes à travers la question traditionnelle du *make or buy*, à laquelle sont confrontées les firmes d'une même industrie d'un bien différencié. Ce choix de *make or buy* porte dans leur modèle sur l'input du bien final différencié: la firme, en charge de la conception du bien et de sa vente, peut décider de produire l'input en interne ou confier sa production à un sous-traitant. Il s'agit donc d'étudier les répartitions des choix de firmes entre intégration et impartition au sein d'une industrie.

Le choix entre impartition et intégration renvoie à une comparaison de coûts: les coûts de production interne sont plus élevés, mais une décision d'impartition est soumise à des coûts supplémentaires. Ces coûts sont de deux types:

— Un coût de recherche du partenaire, qui dépend négativement de la taille de l'industrie, c'est-à-dire du nombre de sous-traitants potentiels, ainsi que des technologies de recherche.

— Un coût d'adaptation de l'input (*customisation*), car l'input générique vendu par un sous-traitant doit être adapté à la spécificité du bien différencié produit par la firme. Ce coût dépend négativement de la taille de l'industrie, ainsi que des technologies utilisées pour adapter l'input.

Chaque firme détermine donc, sur la base de ces coûts, la pertinence relative d'une production interne ou externe. L'existence de ces deux types de coûts vise à créer une interdépendance entre les choix individuels de firmes. Les décisions individuelles de firmes font

désormais l'objet d'une externalité, au sens où la décision d'*impartition* d'une firme va influencer sur les termes de la décision d'une autre firme. En effet, le choix d'*impartition* fait par une firme est interprété comme une opportunité supplémentaire par les producteurs potentiels de biens intermédiaires, ce qui les incite à entrer sur le marché. La présence d'un plus grand nombre de partenaires potentiels diminue les coûts de recherche d'une firme, ainsi que la distance moyenne entre la spécification demandée par le producteur final et les compétences présentes parmi les producteurs d'input. Il existe donc des rendements croissants à l'adoption d'une stratégie d'*impartition* parmi les firmes d'une même industrie.

En conséquence, l'équilibre atteint dans une industrie renvoie toujours à une situation de choix homogènes: toutes les firmes choisissent d'intégrer, ou toutes choisissent d'externaliser. En créant une interdépendance entre les choix individuels de firmes, Grossman et Helpman ouvrent en fait la possibilité d'introduire une procédure de choix de firmes dans une approche agrégée. Toutefois, ce premier modèle s'appliquait à une industrie considérée isolément, dans le cadre d'une économie fermée.

La deuxième étape consiste pour Helpman et Grossman (2003) à montrer l'impact de la localisation dans ces choix organisationnels de firmes. Pour cela, le choix initial entre intégration et impartition est transposé au cas d'une implantation à l'étranger. Une firme qui prend la décision de produire l'input à l'étranger³ est confrontée au choix entre un investissement direct à l'étranger (IDE) et un choix de sous-traitance. La nature de ces choix est en fait en mesure d'expliquer le volume relatif du commerce intra-firme (lié aux IDE) et du commerce intra-branche (lié à la sous-traitance internationale).

Les mêmes coûts de recherche et d'adaptation sont alors analysés en fonction de l'état de l'industrie étrangère. Le poids de la sous-traitance relativement aux IDE est positivement relié à la taille de l'industrie étrangère, ainsi qu'à l'amélioration de l'environnement contractuel à l'étranger. En effet, la taille de l'industrie et la meilleure protection contractuelle contribuent à favoriser la conclusion de partenariats interentreprises, *via* la diminution de l'aléa contractuel et l'effet d'échelle évoqué précédemment. Une augmentation des salaires relatifs au Sud⁴ tendra en revanche à favoriser l'investissement direct et donc la part intra-firme du commerce international.

3 La décision de produire à l'étranger plutôt qu'au sein du territoire national est considérée comme donnée dans ce modèle, et ne fait donc pas l'objet d'un choix endogène.

4. Le Sud, par opposition au Nord, est considéré comme le pays étranger, ayant un coût de main-d'œuvre inférieur, et n'étant pas en mesure d'assurer le travail de conception du bien final différencié. Ce pays peut en revanche produire l'input du bien différencié, ainsi que le bien homogène dont il sera question dans Helpman et Grossman (2005).

Dès lors que les choix d'organisation verticale des firmes sont sensibles à la localisation des activités, il apparaît logique d'intégrer dans un modèle d'équilibre général de commerce international l'impact de ces choix de firmes et les flux commerciaux qui en résultent.

La troisième étape consiste à élaborer un modèle combinant les flux commerciaux issus d'une spécialisation traditionnelle, de type horizontale, et les flux commerciaux issus d'une spécialisation verticale, guidés par les choix d'organisation des firmes (Grossman et Helpman, 2005). Afin d'introduire ces deux types de commerce international et évaluer leur interdépendance, deux types de biens sont considérés :

— Un bien homogène, qui peut être produit au Nord ou au Sud ; le commerce de ce bien obéit aux déterminants traditionnels du commerce international (salaires relatifs, coûts de transport).

— Un bien différencié par un input, tel qu'il apparaissait dans les précédents modèles, qui ne peut être produit que par une firme du Nord, mais dont l'input est confié à un sous-traitant, qui peut se situer au Nord ou au Sud⁵ ; le commerce de ce bien obéit aux déterminants déjà évoqués (taille de l'industrie, environnement contractuel).

Ces deux biens ne donnent pas lieu au même type de commerce international, mais ne sont pas pour autant indépendants. En effet, les coûts de recherche et d'adaptation inhérents à l'impartition sont en partie dépendants des salaires pratiqués dans le pays où est localisé le bien. Bien évidemment, les mêmes salaires jouent dans la détermination des coûts de production relatifs du bien homogène, et donc des flux commerciaux. L'interdépendance entre ces deux commerces est donc matérialisée par le niveau des salaires relatifs. Or, le niveau des salaires est dépendant de manière endogène des choix de spécialisation verticale des firmes. En effet, lorsque les firmes choisissent d'externaliser la production de l'input dans l'un ou l'autre des territoires, elles contribuent à modifier les conditions d'équilibrage du marché du travail, donc le niveau des salaires, qui détermine *in fine* le commerce portant sur le bien homogène. Ainsi, la prise en compte de l'impartition modifie les conditions d'équilibre d'une économie et de l'ensemble de ses flux commerciaux, qu'ils soient issus ou non de la spécialisation verticale.

Les choix de localisation internationale sont en effet soumis à deux forces équilibrantes. D'une part, il existe des rendements croissants d'adoption à la localisation des firmes au Nord ou au Sud, qui tiennent à la diminution continue des coûts de recherche et de customisation. D'autre part, l'effet d'agglomération tend à faire augmenter les salaires, ce qui conduit ainsi à limiter les effets des rendements croissants. Ainsi,

5. Le choix des firmes est ici réduit à sa variable géographique ; le choix d'une forme dé-intégrée (sous-traitance nationale ou internationale) plutôt qu'une forme intégrée (intégration verticale nationale ou IDE) est considéré comme donnée, afin de traiter le choix de localisation.

les logiques de localisation de firmes obéissent à des déterminants qui leur sont spécifiques (taille de l'industrie concernée, environnement contractuel), mais elles influent finalement sur les paramètres relatifs à l'ensemble du territoire (niveau des salaires, volume et répartition du commerce international de bien homogène). Dès lors, comme le montre le tableau 1, les résultats du modèle enrichissent les effets d'un choc portant sur un paramètre traditionnel du commerce international.

1. Les principaux résultats de Helpman et Grossman (2005)

Choc		Impact
Augmentation de l'offre de travail au Sud	⇒	Hausse du ratio Commerce inter/Revenu Déplacement de l'impartition au Sud
Augmentation relative de l'efficacité de la technologie d'adaptation des composants au Sud	⇒	Déplacement de l'impartition au Sud
Amélioration relative du cadre contractuel	⇒	Déplacement de l'impartition dans la zone concernée

Le modèle proposé par Helpman et Grossman (2005) fait dépendre le volume du commerce international et la part intra-branche de ce commerce des logiques d'organisation verticale des firmes. Par conséquent, les logiques de firmes apparaissent effectivement comme une nouvelle voie d'explication de la spécialisation et des flux de commerce international.

Très récemment, Helpman et Grossman (2006) ont enrichi leur approche en proposant de différencier la phase de fabrication et la phase d'assemblage, de considérer la présence de trois pays, et de permettre des stratégies de localisation multiple de la part des firmes. Il existe alors des complémentarités entre les décisions touchant l'assemblage et celles touchant la fabrication, qui peuvent expliquer la présence de stratégie de localisation n'obéissant pas une logique stricte de coûts comparés. Cette extension rappelle ainsi que l'introduction des choix d'organisation verticale des firmes est susceptible de modifier et d'élargir le cadre bilatéral dans lequel est généralement pensé le commerce international.

2.2. Choix hétérogènes de firmes et flux commerciaux

Les travaux d'Antràs (2003) puis d'Antràs et Helpman (2005) représentent une voie complémentaire d'introduction des logiques de firmes dans la détermination des flux de commerce international. Là où Helpman et Grossman visaient explicitement à élargir le cadre de la théorie du commerce international en conservant une approche en termes d'équilibre général, Antràs (2003) prend directement comme point de départ l'étude du comportement des firmes. Plutôt que d'aboutir à une agrégation de ces comportements, la démarche consiste ici à comprendre les choix hétérogènes de firmes pour expliquer les flux de commerce différenciés qui en découlent.

2.2.1. Le cadre du modèle

Cette démarche s'appuie sur un modèle d'équilibre partiel dans lequel le produit final, qui est constitutif de l'industrie considérée, contient deux inputs.

— Les services de direction (ou *headquarters*) sont exclusivement produits au Nord.

— Un composant, qui peut être produit au Nord ou au Sud, et qui fait l'objet d'un coût fixe (plus élevé au Sud, en raison d'un déficit en infrastructure et d'un coût de coordination entre Nord et Sud) et d'un coût variable (plus élevé au Nord, en raison d'une disparité salariale).

Les deux unités responsables respectivement des services de direction et de la production du composant doivent coopérer, l'effort de l'une ou l'autre contribuant positivement au surplus commun. Le fait que le contrat entre les agents soit forcément incomplet les amène à négocier le partage du surplus après la production des inputs, sur la base du montant du surplus et des utilités de réservation respectives. En vertu des résultats développés par Hart et Moore (*cf.* encadré 1), le fait d'être intégré ou pas joue sur l'utilité de réservation et donc sur la répartition du profit (le propriétaire de l'actif touche une part plus importante). Sur ces bases, la maximisation du profit par les firmes finales, responsables des services de direction, explique les choix organisationnels et géographiques, et par là le volume et la nature du commerce international.

1. La théorie de la firme présentée par Hart et Moore (1990)

L'enjeu consiste à déterminer la structure optimale de droits de propriété, c'est-à-dire l'opportunité d'une intégration verticale, lorsque deux agents sont liés par l'utilisation d'un actif spécifique.

Le cadre du modèle

— Deux agents dont l'investissement conjoint en terme de niveau d'effort détermine l'efficacité de la collaboration.

— Un actif spécifique, au sens où son utilisation dans le cadre de la collaboration rapporte davantage que son utilisation sur le marché.

Le déroulement de la relation

— À la date T_0 : les managers signent un contrat portant sur la propriété de l'actif et donc la détention des droits de contrôles résiduels.

— À la date T_1 : les deux agents déterminent un niveau d'investissement.

— À la date T_2 : l'échange a lieu, à condition que les deux agents choisissent effectivement de coopérer, et donne alors lieu à un partage équilibré du surplus créé. En l'absence de coopération, chaque agent touche son utilité de réservation, correspondant à un échange sur le marché.

Les enjeux de la décision d'intégration

— Le contrat étant incomplet, chaque agent peut profiter d'une renégociation pour rendre caduque l'accord, et donc cesser la coopération. Ce risque entraîne un sous-investissement préventif des agents.

— Le fait d'être propriétaire des droits de contrôle, à travers l'intégration, réduit les conséquences de ce risque et donc le sous-investissement. En effet, le propriétaire perd le bénéfice de l'investissement humain du partenaire, mais continue à bénéficier de l'actif physique et de l'effet de son propre investissement.

L'optimalité implique de donner les droits de propriété à l'agent dont l'investissement marginal contribue le plus fortement à la réalisation du surplus, afin de minimiser l'impact du sous-investissement dû à la crainte de comportement opportuniste.

2.2.2. Les conditions des choix d'organisation verticale des firmes

La démarche d'Antràs est emblématique de l'introduction théorique des logiques de firme, au sens où il affirme que le choix d'une localisation et le choix d'une forme organisationnelle sont indissociables. La firme ne fait pas face à deux choix indépendants mais à une matrice de choix, constituée de plusieurs combinaisons associant une forme organisationnelle (intégrée ou externalisée) et une localisation (Nord ou Sud). Les réflexions sur l'organisation verticale et sur la localisation ne sont donc ni menées isolément, ni séquentiellement, comme c'est davantage le cas chez Helpman et Grossman (2003, 2005), qui neutralisent, selon le cas, une des composantes du choix pour étudier l'autre.

Si ces deux choix sont analysés conjointement, c'est parce qu'ils répondent chez Antràs et Helpman (2005) à un même calcul de la

firme, en l'occurrence un arbitrage entre coûts variables, coûts fixes, et répartition du profit. D'une part, le choix d'une localisation géographique correspond à un arbitrage entre le gain en terme de coûts variable offert par le Sud et le gain en terme de coûts fixes et en terme de répartition du profit offert par le Nord (le risque de captation du profit est plus fort au Sud, en raison notamment d'un environnement contractuel défaillant). D'autre part, le choix d'une forme organisationnelle correspond à un arbitrage entre le gain en terme de coûts fixes offerts par l'externalisation et les gains en terme de partage du revenu offert par l'intégration. Ainsi, les mêmes déterminants (montant des coûts fixes, montant des coûts variables, répartition des profits) sont à la base des choix de localisation et d'organisation verticale.

2.2.3. Choix hétérogènes de firmes et structure du commerce international

Là où Helpman et Grossman postulaient l'interdépendance des choix de firmes pour insérer ceux-ci dans une approche en équilibre général, Antràs et Helpman s'appuient sur l'hétérogénéité de ces choix pour expliquer les flux de commerce. Cette hétérogénéité des choix est en fait double: elle est à la fois intra-sectorielle, en fonction de niveaux de productivité hétérogène des firmes, et inter-sectorielle, en fonction de l'intensité relative des secteurs en services de direction ou en composant.

L'hétérogénéité intra-sectorielle des choix de firmes

Antràs et Helpman (2005) postulent, en accord avec Mélitz (2003), que les firmes sont caractérisées par un niveau de productivité spécifique et que celui-ci diffère entre les firmes d'un même secteur. En conséquence, les firmes les plus productives capteront une plus grande part du marché, et produiront un volume plus important. Cette hétérogénéité en termes de productivité permet d'expliquer le comportement différencié des firmes par rapport à un arbitrage impliquant un montant de coûts fixes, un montant de coûts variables et une répartition des profits.

Les firmes les plus productives auront tendance à privilégier (par rapport aux moins productives) les choix organisationnels et géographiques qui leur garantissent les coûts variables les plus faibles et la meilleure répartition des profits, même en contrepartie d'un coût fixe plus élevé. En effet, leur volume élevé de production rend d'autant plus intéressant les gains en terme de coûts variables, permet un meilleur amortissement des coûts fixes, et renchérit l'intérêt d'un partage avantageux des profits. En conséquence, les firmes les plus productives privilégient — relativement — la localisation au Sud et la forme intégrée.

Cependant, cette hétérogénéité entre firmes au sein d'un secteur se double d'une autre hétérogénéité, qui touche à la nature du secteur concerné.

L'hétérogénéité inter-sectorielle des choix de firmes

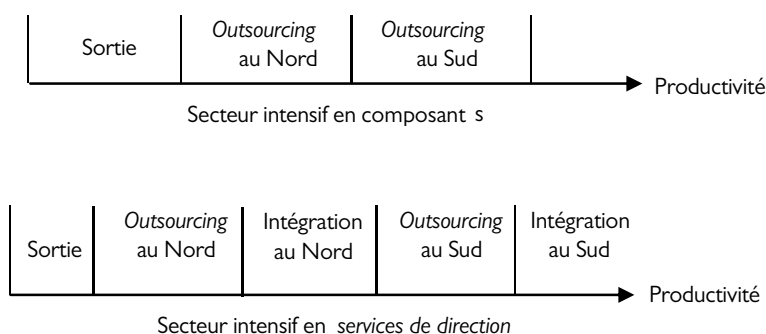
Chaque secteur correspond à une variété différente de biens, qui incorpore toujours les deux types d'inputs définis. En revanche, si les deux inputs sont toujours présents, leur importance relative dans la fabrication du bien final diffère selon les secteurs. Antràs et Helpman (2005) définissent cette importance relative comme l'intensité d'un secteur en un type d'input. En fonction de cette intensité relative, l'effort de l'agent qui fournit les services de direction, ou de celui qui fournit le composant, aura davantage d'influence sur le niveau du surplus. Lorsque la contribution d'un type d'input est plus importante, il est alors logique de lui confier la propriété de l'actif, afin que ses incitations à investir soient les plus fortes possibles (cf. Hart et Moore, encadré 1). Par conséquent, lorsqu'un secteur est intensif en composant, la solution dé-intégrée (qui consiste à laisser les droits de propriété de l'actif au producteur de composant) est privilégiée. En revanche, lorsque le secteur est intensif en services de direction, les incitations les plus importantes à la réalisation du surplus sont celles du producteur du Nord, qui fournit les services de direction, et doit donc privilégier la solution intégrée.

Ces deux types d'hétérogénéité expliquent non seulement la répartition des choix de firmes par degré de productivité, mais aussi que la différence dans ce schéma de répartition selon que les secteurs sont intensifs en services de direction ou en composant, comme cela est rapporté dans le tableau 2.

Lorsqu'on tient compte de l'évolution dans le temps de l'intensité d'un produit en services de direction, la logique organisationnelle est dynamique. Antràs (2005) rejoint ainsi les conclusions de Vernon (1966) concernant la tendance à la délocalisation progressive de la production au cours du cycle de vie du produit, mais en l'assortissant de résultats quant aux formes organisationnelles relatives à cette délocalisation. En effet, l'importance relative des services de direction par rapport au composant manufacturé diminue dans une industrie au cours du cycle de vie, ce qui modifie l'intérêt relatif des différentes formes de gouvernance. En conséquence, le transfert de la production vers le Sud se ferait d'abord par l'intermédiaire de filiales à l'étranger puis par sous-traitance.

La démarche initiale suivie par Antràs, qui peut être étendue à une approche en terme d'équilibre général, constitue donc une autre manière d'introduire les logiques de firmes dans la détermination des flux commerciaux. L'accent mis sur l'hétérogénéité des choix de firmes place au cœur de la spécialisation les choix des firmes présentes sur un territoire, ainsi que l'impact des diversités sectorielles.

2. Dispersion des firmes par forme organisationnelles
(d'après Antràs et Helpman, 2004)



3. L'apport de la théorie de la firme

L'introduction dans la théorie du commerce international des logiques de firmes s'inscrit dans une recherche d'explications complémentaires à la spécialisation internationale et aux déterminants traditionnels des flux commerciaux. Il convient donc, après avoir détaillé la manière dont les choix organisationnels des firmes sont insérés, d'évaluer les apports et les limites de ces développements récents. Si ces approches renouvellent en partie les déterminants du commerce international, en élargissant la gamme des explications potentielles à la spécialisation, elles souffrent de certaines limites, notamment liées au type de théorie de la firme mobilisée.

3.1. Un renouvellement des déterminants des flux commerciaux

La reconnaissance analytique de l'importance des stratégies de firmes dans l'organisation de la production, que celle-ci s'opère au sein de frontières nationales ou au niveau international, semble se présenter comme une étape supplémentaire pour un nouvel élargissement de la théorie traditionnelle du commerce international, venant compléter l'introduction des rendements croissants et de la concurrence imparfaite.

Un premier apport de ces théories tient à ce qu'elles permettent de traiter directement du phénomène du commerce intra-branche et du commerce intra-firme. L'analyse du commerce international et celle du choix relatif entre investissement direct à l'étranger et sous-traitance internationale se trouvent réunifiées puisque ces travaux proposent un

traitement conjoint des flux de commerce intra et interentreprises. Ainsi, Helpman et Grossman (2005) démontrent qu'une augmentation de l'offre du travail au Sud provoque à la fois une augmentation en volume du commerce international et un déplacement vers le Sud des stratégies d'impartition.

En fait, l'insertion de problématiques organisationnelles, qui touchent aux relations entre agents et aux problèmes informationnels, conduit à un élargissement des déterminants du commerce international.

D'une part, l'impact de certains déterminants traditionnels est modifié par l'insertion de la théorie de la firme. Ainsi, les coûts de transports interviennent et leurs variations renforcent la prévalence de la sous-traitance par rapport au commerce intra-firme (Antràs et Helpman, 2004). De plus, selon que ces coûts de transports touchent principalement les produits finals ou les inputs, ils sont susceptibles de faire varier différemment la localisation internationale de l'activité des firmes, comme le montrent Grossman et Helpman (2006).

D'autre part, de nouveaux déterminants font leur apparition. Il s'agit en fait de trouver de nouvelles explications, endogènes, à la spécialisation et à l'avantage comparatif. C'est ainsi que deux pays possédant les mêmes opportunités technologiques peuvent avoir une spécialisation différente, en raison de différences dans l'environnement contractuel (Antràs, Helpman et Acemoglu, 2006). La prise en compte du problème d'incitation dans le déroulement des relations et dans l'implantation des unités productives fait de l'environnement contractuel un déterminant important de l'intensité et de la nature des flux commerciaux entre deux pays. Marin (2006) démontre ainsi que le degré de protection contractuelle influe positivement sur la part du commerce intra-firme dans le commerce global entre l'Allemagne et les pays de l'Europe de l'Est.

En plus de l'environnement contractuel, il est possible de trouver dans les éléments propres à la transaction de bien intermédiaire des déterminants de sa localisation. Ainsi, le degré de standardisation d'un bien et son positionnement le long du cycle de vie déterminent le risque d'une relation dé-intégrée et donc la prévalence du commerce intra-firme. La manière dont est formalisé le déroulement des relations interentreprises offre également l'opportunité d'explications supplémentaires des échanges internationaux. En particulier, Grossman et Helpman (2003) soulignent l'impact potentiel du développement des technologies de design d'un produit. De même, l'influence du développement des NTIC sur le recours croissant à la sous-traitance internationale peut être expliquée par la théorie de la firme, comme le montrent Abramovski et Griffith (2006) en ce qui concerne les services aux entreprises (encadré 2).

2. L'apport de la théorie de la firme à l'économie internationale : quelques résultats

Abramovski et Griffith (2005)

Parmi les firmes ayant externalisé leurs business services, l'utilisation de TIC augmente de 12 % la proportion de firmes ayant choisi une externalisation internationale. Une partie de l'explication provient de la baisse des coûts de transaction inhérente aux TIC.

Marin (2006)

— La part des importations intra-firme de l'Allemagne vis-à-vis de l'Europe de l'Est est notamment renforcée par un niveau faible de protection contractuelle et l'impossibilité de trouver un fournisseur alternatif.

— Les firmes les plus productives tendent à favoriser l'*offshoring* (*outsourcing* à l'étranger), conformément aux prévisions d'Antras (2004).

Nunn (2007)

Les pays disposant d'un environnement contractuel fort tendent à se spécialiser dans les industries nécessitant beaucoup d'investissement spécifique. La prise en compte de l'environnement contractuel explique davantage le schéma de spécialisation par industrie que l'effet combiné du stock de capital physique et du stock de travail qualifié.

3.2. Une nouvelle explication de la spécialisation internationale?

Cet ensemble d'apports laisse à penser que l'introduction de la théorie de la firme enrichit la théorie du commerce international, en lui permettant notamment d'expliquer des phénomènes qui lui étaient auparavant inaccessibles. Telle est l'interprétation que retient Helpman dans un texte récent proposant une première synthèse de ces différents travaux. « Bien que ces nouvelles théories, écrit-il, ne remplacent pas les explications par l'avantage comparatif du commerce intersectoriel et des flux d'investissements directs à l'étranger, et ne remplacent pas non plus les explications du commerce intra-industrie par la concurrence imparfaite, elles conduisent la théorie vers un nouveau problème : les choix organisationnels des firmes individuelles ». Et il ajoute : « En se concentrant sur les caractéristiques des firmes individuelles, la théorie peut soulever de nouvelles questions : quelles firmes servent les marchés étrangers ? Et comment les servent-elles, c'est-à-dire lesquelles choisissent d'exporter et lesquelles choisissent de servir les marchés étrangers *via* les investissements directs à l'étranger ? Comment organisent-elles leur production, en externalisant ou en intégrant ? Dans quelles circonstances ont-elles recours à la sous-traitance internationale plutôt que nationale ? Et si elles optent pour l'intégration, dans quelles circonstances choisissent-elles d'intégrer dans un pays étranger, *via*

l'investissement direct à l'étranger, plutôt que d'intégrer nationalement? » (Helpman, 2006, p. 600).

Plus généralement, les approches en terme de théorie de la firme parviennent à relativiser en partie le rôle des « hasards historiques » dans l'orientation des spécialisations en apportant de nouvelles explications de la localisation des activités. La prise en compte de l'hétérogénéité des firmes et de la diversité de leurs stratégies permet de rompre avec le déterminisme des flux commerciaux propre à la théorie traditionnelle du commerce international, puisque ces flux ne sont plus entièrement conditionnés par les seules caractéristiques immuables des nations. Grossman et Helpman (2005b) montrent qu'il existe plusieurs sortes d'externalités entre les choix individuels de firmes et au sein des différentes dimensions d'un choix individuel, qui expliquent un comportement hétérogène des firmes en matière de localisation. Ainsi, l'existence de rendements croissants de *l'impartition* dans un même territoire se voit contrebalancé par un effet sur les salaires. Il se recrée donc un espace pour la spécialisation territoriale, qui s'appuie sur la nature des firmes et la nature de leur industrie. Antràs et Helpman (2004) expliquent de cette manière les différences entre les industries intensives en composants et les industries intensives en services de direction, qui ne donnent pas lieu à des résultats d'implantation équivalents, même pour des territoires dont les caractéristiques seraient identiques. Ces différences intra-industrielles permettent d'expliquer plus finement les flux de commerce qui en résultent, ainsi que leurs modalités (commerce intra-firme ou commerce traditionnel).

Il semble donc que l'introduction des logiques de firme ouvrent de nouvelles voies d'explication de la spécialisation internationale, qui sont moins sujettes au déterminisme propre à l'argument des dotations factorielles, ainsi qu'au problème des hasards historiques liés à l'argument des rendements croissants. Pour autant, la manière dont les logiques de firmes sont introduites dans la théorie du commerce international ne garantit pas la concrétisation d'une telle avancée concernant l'explication de la spécialisation internationale.

3.3. Les limites de la démarche retenue pour introduire les logiques de firme

A priori, l'introduction de logiques différenciées de firmes permet de dépasser l'aspect déterministe des avantages comparatifs. Toutefois, certains développements récents s'efforcent de trouver une détermination endogène des avantages comparatifs pour renouer avec les questionnements initiaux de la théorie traditionnelle du commerce international, à partir des déterminants propres aux logiques de firme. C'est

en particulier le cas de Acemoglu, Antràs et Helpman (2006), qui proposent un modèle dans lequel l'avantage comparatif n'est plus lié à une différence de prix des produits, mais à l'interaction entre l'incomplétude contractuelle et la décomposition du processus de production en différentes tâches (ou en différents composants). Selon leur propos, les technologies qui incorporent le plus de tâches difficiles à externaliser sont à la fois les plus coûteuses, mais aussi les plus productives, parce que les plus sophistiquées. Il en résulte que les pays disposant des meilleures institutions contractuelles, dans lesquels les firmes privilégient l'intégration, bénéficient d'une productivité relative supérieure et donc d'un avantage comparatif, dans les secteurs regroupant ces technologies. Dans ce cas, les hasards de l'histoire s'effacent et l'analyse du commerce international renoue avec un nouveau déterminisme, qui n'est plus relatif aux dotations factorielles mais à l'environnement contractuel et institutionnel propre à chaque pays. En effet, les conditions contractuelles peuvent alors être interprétées comme une nouvelle sorte de dotations factorielles, d'un type particulier, qui suffiraient à expliquer la spécialisation.

Il convient de préciser que ce retour à un nouveau déterminisme n'est pas indépendant de la théorie de la firme retenue et donc du choix méthodologique opéré concernant les éléments considérés comme explicatifs du comportement de la firme. Les travaux qui viennent d'être évoqués s'appuient largement sur une théorie d'essence contractuelle et plus précisément sur les conclusions de Hart et Moore (1990), relatives à l'allocation des droits de contrôle résiduels⁶. Les effets respectifs de l'intégration et de la sous-traitance sont alors mesurés en termes de niveaux d'efforts, et dépendent des conditions juridiques d'appropriation du surplus. Ces nouveaux déterminants (contribution marginale au surplus, environnement contractuel) sont insérés dans une théorie du commerce international, par le biais de l'introduction d'une théorie de la firme qui les présente comme essentiels.

Cependant, la prise en compte de cette problématique ne représente qu'un aspect de la théorie de la firme. D'une part, les avancées récentes de la théorie contractuelle remettent en cause le lien direct entre propriété et incitation, modifiant ainsi les préconisations d'Hart et Moore concernant l'allocation des droits de contrôles résiduels (Holmstrom, 1999; Rajan et Zingales, 2001; Gibbons, Baker et Murphy, 2002). D'autre part, la surestimation du rôle contractuel de la firme empêche de considérer des éléments alternatifs de détermination de la forme institutionnelle, qui s'appuieraient notamment sur

6. Il faut toutefois reconnaître que l'insertion de cette théorie dans un cadre international a permis dans certains cas de modifier et d'enrichir les conclusions traditionnelles de la Théorie des Contrats Incomplets (TCI). Grossman et Helpman (2002) mettent ainsi en évidence que les choix des firmes sont interdépendants sur le plan contractuel, *via* une détermination endogène du nombre de fournisseurs potentiels. Cette avancée permet de sortir du bilatéralisme pur qui prévaut dans la TCI.

des considérations productives. Par exemple, la manière dont est traitée la question institutionnelle exclut ici toute dynamique endogène. Les décisions de localisation et d'intégration des firmes peuvent entièrement être déterminées de manière statique. Or, la prise en compte d'un apprentissage simple pourrait permettre d'expliquer le possible accès des firmes du Sud à la position de producteur final, modifiant ainsi la nature des flux commerciaux dans le temps. L'absence de déterminants portant sur la base de compétence des firmes est confirmée par une détermination exogène des compétences et des structures de coûts des différentes firmes.

Il semble donc que si le recours à la théorie de la firme peut éclairer le commerce international, les choix préalables en matière de théorie de la firme sont décisifs quant à la nature des résultats. Ce constat peut faire craindre une certaine instabilité théorique, puisque les conclusions en termes de commerce international sont alors soumises aux controverses internes à la théorie de la firme. Mais il signale également la présence d'un large potentiel d'amélioration et d'enrichissement de ces analyses, par la prise en compte d'éléments dépassant le seul cadre contractuel (Antràs et alii, 2005). Ces perspectives sont d'ailleurs reconnues par Antràs qui note que « les efforts futurs devront être consacrés à l'introduction de nouvelles dimensions de l'économie des organisations au sein de l'étude de l'organisation internationale de la production » (Antràs, 2005b, p. 11).

4. Conclusion

Les débats concernant les délocalisations, et plus largement l'importance des flux commerciaux générés par la spécialisation verticale, justifient l'importance d'une démarche théorique d'introduction des logiques de firme dans la théorie du commerce international.

Nous avons pu montrer que la prise en compte de ces logiques de firme s'inscrit dans une recherche continue par la théorie du commerce international d'explication convaincante au phénomène de spécialisation internationale. À ce titre, les travaux entrepris par Antràs (2003) et Helpman et Grossman (2005) se présentent comme une étape supplémentaire pour un nouvel élargissement de la théorie traditionnelle du commerce international, venant compléter l'introduction des rendements croissants et de la concurrence imparfaite.

Au-delà des questions posées par la manière d'introduire les choix d'organisation verticale, ces nouvelles explications de la spécialisation internationale interrogent les politiques publiques dans leur objectif de régulation des flux commerciaux et de la division internationale du travail. En quoi la place prise par les logiques de firmes dans l'expli-

cation de la spécialisation bouleverse-t-elle le regard porté sur l'internationalisation des économies ?

Il semble d'abord que la prise en compte des choix verticaux de firme remette en cause la manière d'évaluer l'attractivité d'un territoire. Cette dernière n'est plus absolue, calculée sur la base de facteurs objectifs et indépendants des acteurs, mais au contraire à insérer dans un ensemble d'externalités qui peuvent être spécifiques à une firme (degré de productivité, cohérence interne de la fragmentation de la chaîne de valeur) ou à un bien (en fonction de l'intensité des inputs). Sur la base de ce constat, l'objectif des autorités publiques ne doit pas seulement être d'investir dans l'attractivité structurelle d'un territoire, mais doit également passer par la compréhension des spécificités des logiques de firme, afin de les attacher à un territoire par l'utilisation des déterminants qui caractérisent leurs choix verticaux.

Plus largement, cependant, le fait que les flux commerciaux ne soient plus déterminés à partir du territoire mais par des logiques de firmes contribue à « brouiller » l'évaluation publique des effets du commerce international. En effet, le bien-être public peut difficilement être assimilé à l'agrégation des firmes nationales, à partir du moment où le propre des stratégies de firme consiste à exploiter l'espace international. La fragmentation de la chaîne de valeur rend extrêmement délicate l'identification des « gagnants » et des « perdants », en empêchant de tirer des conclusions générales quant à la position internationale d'une économie nationale. En ce sens, si ces avancées théoriques permettent d'expliquer de nouvelles formes du commerce international, elles ne suffisent pas à trancher la question des apports et des risques d'une ouverture internationale des économies.

Références bibliographiques

- ABRAMOVSKI L. et R. GRIFFITH, 2006 : « Outsourcing and offshoring of business services: how important is ICT ? » *Journal of the European Economic Association*, 4(2-3), pp. 594-601.
- ACEMOGLU D., P. ANTRÀS et E. HELPMAN, 2005 : « Contracts and the Division of Labor », *NBER Working Paper*, n° 11356.
- ACEMOGLU D., P. ANTRÀS et E. HELPMAN, 2006 : « Contracts and Technology Adoption », *Working Paper*, mars.
- ANTRÀS P., 2003 : « Firms, Contracts, and Trade Structure », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, pp. 1375-418.
- ANTRÀS P., 2005a : « Incomplete Contracts and the Product Cycle », *American Economic Review*, Vol. 95 (4).

- ANTRÀS P., 2005b: « Property Rights and the International Organization of Production », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai.
- ANTRÀS P., L. GARICANO et E. ROSSI-HANSBERG, 2006 : « Offshoring in a knowledge economy », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121 (1), pp. 31-77.
- ANTRÀS P. et E. HELPMAN, 2004 : « Global Sourcing », *Journal of Political Economy*, Vol. 112 (3), pp. 552-80.
- DAUDIN G., P. MONPERRUS-VERONI, C. RIFFLART et D. SCHWEISGUTH, 2006 : « Le commerce extérieur en valeur ajoutée », *Revue de l'OFCE*, n° 98.
- DIXIT A. et J. STIGLITZ, 1977 : « Monopolistic competition and optimum product diversity », *American Economic Review*, Vol. LXVII, juin.
- DIXIT A. et V. NORMAN, 1980 : *Theory of international trade : a dual general equilibrium approach*, Cambridge University Press, James Nisbet, Londres.
- FEENSTRA R. C., 1998 : « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12 (4), pp. 31-50.
- FEENSTRA R., C. HANSON et H. Gordon, 1996 : « Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality », *American Economic Review*, Vol. 86 (2), pp. 240-245.
- FEINBERG S.E. et M.P. KEANE, 2003 : « Accounting for the Growth of MNC-Based Trade using a structural model of US MNCs », *University of Mariland*.
- GIBBONS R., G. BAKER et K. J. MURPHY, 2002 : « Relational Contracts and the Theory of the Firm », *Quarterly journal of Economic*, Vol. 117 (1), pp. 39-84.
- GREENWAY D. et C. MILNER, 1986 : *The Economics of Intra-Industry Trade*, Basil Blackwell, Oxford.
- GROSSMAN G. M. et O. HART, 1986 : « The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration », *Journal of Political Economy*, XCIV, pp. 691-719.
- GROSSMAN G. M. et E. HELPMAN, 2002 : « Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium », *Quarterly journal of Economics*, Vol. 117 (1), pp. 85-120.
- GROSSMAN G. M. et E. HELPMAN, 2003 : « Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium », *Journal of European Economic Association*, Vol. 1.

- GROSSMAN G. M. et E. HELPMAN, 2004 : « Managerial incentives and the international organization of production », *Journal of International Economics*, Vol. 63, pp. 237-62.
- GROSSMAN G. M. et E. HELPMAN, 2005a : « Outsourcing in a Global Economy », *Review of Economic Studies*, Vol. 72, pp. 135-59.
- GROSSMAN G. M., E. HELPMAN et A. SZEIDL, 2006 : « Optimal integration strategies for the multinational firms », *Journal of International Economics*, Vol. 70, pp. 216-238.
- GRUBEL H.G. et P.J. LLOYD, 1975 : *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*, Macmillan, Londres.
- HART O. et J. MOORE, 1990 : « Property Rights and the Nature of the Firm », *Journal of Political Economy*, 98(6), pp. 1119-58.
- HELPMAN E., 2006 : « Trade, FDI, and the Organization of Firms », *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, pp. 589-630.
- HELPMAN E. et P. KRUGMAN, 1985 : *Market structure and foreign trade : increasing returns, imperfect competition and the international economy*, Wheatsheaf Books, Harvester Press, Brighton.
- HOLMSTROM B., 1999 : « The Firm as a Sub-Economy », *Journal of Law, Economics and Organizations*, Vol. 15 (1), pp. 74-102.
- HUMMELS D., J. ISHII et K.-M. YI, 2001 : « The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade », *Journal of International Economics*, Vol. 54, pp. 75-96.
- KIERZKOWSKI H. ed., 1984 : *Monopolistic competition and international trade*, Clarendon Press, Oxford.
- KRUGMAN P., 1987 : « Is free trade passé? », *Economic Perspectives*, Vol. 1, n° 2, automne.
- KRUGMAN P., 1990 : *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- LANCASTER K., 1979 : *Variety, equity and efficiency*, Basil Blackwell, Oxford.
- LANCASTER K., 1980 : « Intra-industry trade under perfect monopolistic competition », *Journal of International Economics*, Vol. 10, n° 1-2.
- LAUSSEL D. et C. MONTET, 1989 : « La théorie du commerce internationale en concurrence imparfaite : Développements récents et perspectives », dans D. Laussel et C. Montet (éd.), *Commerce international en concurrence imparfaite*, Economica, Paris.

- MARIN D., 2006 : « A new international division of labor in Europe : Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe », *CEPR Discussion Paper*.
- MELITZ M.J., 2003 : « The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, 71, 1695–1725.
- MUCCHIELLI J.-L., 1989 : *Principes d'économie internationale*, Economica, Paris.
- NUNN N. , 2007 : « Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122, n° 2.
- RAJAN R.G. et L. ZINGALES, 2001 : « The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms », *Quarterly journal of Economics*, Vol. 116, n° 3, pp. 805-851.
- RAVIX J. T., 1991 : « Économie internationale et économie industrielle: Une mise en perspective de quelques travaux récents », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 55, 1^{er} trimestre.
- RODRIK D., 1998 : « Symposium on Globalization in Perspective: An Introduction », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12 (4), pp. 3-8.
- SPENCE M., 1976 : « Product selection, fixed costs and monopolistic competition », *Review of Economic Studies*, Vol. 43, n° 2.
- SWENSON D., 2005 : « Overseas assembly and country sourcing choices », *Journal of International Economics*, Vol. 66, pp. 107-130.
- WILLIAMSON O. E., 1975 : *Markets and Hierarchy*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON O. E., 1981 : « The Modern Corporation : Origins, Evolution, Attributes », *Journal of Economic Literature*, 19, pp. 1537-1568.
- WILLIAMSON O. E., 1985 : *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press, New York.
- YI K.-M., 2003 : « Can Vertical Specialization explain the growth of World Trade? », *Journal of Political Economy*, 111(1), pp. 52-102.
- YOUNG A. A., 1928 : « Increasing Returns and Economic Progress », *Economic Journal*, Vol. 38, n° 152.

