Introduction à l'économie internationale

Introduction

Évolution du contexte économique international

Pr. Ahmed KHATTAB

Université Abdelmalek Essaâdi (UAE)

Faculté d'Économie et de Gestion (FEG) de Tanger

Licence S5

Séance n°4



Porte-conteneurs à Tanger Med — B. Soubeyrand, Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0

Résumé de la séance : que changent les débats sur la mondialisation pour une petite économie très ouverte comme le Maroc ? Nous étudions d'abord ses échanges (taux d'ouverture, déficit extérieur, partenaires, produits exportés), puis ses atouts (accords commerciaux, Tanger Med, position géographique) et ses opportunités (relocalisations de proximité, investissements directs étrangers). Nous concluons l'introduction (points à retenir, plan des trois chapitres, sources en annexe), puis nous ouvrons le chapitre 1 : faits stylisés du commerce mondial depuis 1970, puis section 1 sur le commerce entre pays développés (1.1 les faits d'un commerce Nord-Nord dense ; 1.2 la nature des échanges : différenciation, services, valeur ajoutée), jusqu'à l'ouverture du modèle de gravité.

Section 6 — Enjeux actuels : que changent ces débats pour le Maroc ?

Ce que nous avons vu. Les sections précédentes ont montré trois choses. Premièrement, la mondialisation peut reculer : dans les années 1930, les pays ont relevé leurs droits de douane et le commerce mondial s'est effondré. Deuxièmement, ses règles font l'objet de débats. Troisièmement, les grandes institutions (FMI, Banque mondiale, OMC) sont contestées et affaiblies. Il reste à voir ce que cela change pour une petite économie très ouverte.

La question centrale. Comment le Maroc, très ouvert et durablement déficitaire (il importe plus qu'il n'exporte), peut-il profiter d'une mondialisation plus divisée, avec davantage de barrières et de rivalités ?

Le plan de la section. Nous procédons en trois étapes.

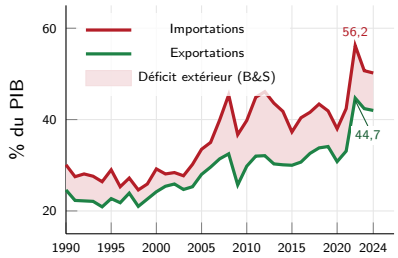
- **6.1 Le Maroc dans l'échange mondial** : son ouverture, ses partenaires, ses produits d'exportation.
- **6.2 Ses atouts** : les accords commerciaux, puis le port de Tanger Med et sa position géographique.
- **6.3 Les opportunités** : les relocalisations de proximité et les investissements directs étrangers, puis la synthèse.

Idée clé : Les grands débats et les institutions se lisent concrètement dans les échanges, les accords et les investissements du Maroc.

Transition : commençons par situer le Maroc : une petite économie ouverte et déficitaire.

6.1 Échanges du Maroc (1/3) : une économie très ouverte, mais déficitaire

Maroc : exportations et importations de biens et services (% du PIB)



Source : Banque mondiale, WDI, NE.EXP.GNFS.ZS et NE.IMP.GNFS.ZS (1990-2024).

Mesurer l'ouverture. Le taux d'ouverture est le poids du commerce dans le PIB : (exportations + importations) / PIB. Au Maroc, il atteint 92,2 % en 2024, soit 42,0 % pour les exportations et 50,2 % pour les importations.

Deux courbes en hausse. Les exportations passent de 24,6 % du PIB en 1990 à 42,0 % en 2024 (automobile, phosphates, aéronautique) ; les importations passent de 30,1 % à 50,2 % (énergie, machines et équipements, céréales, composants).

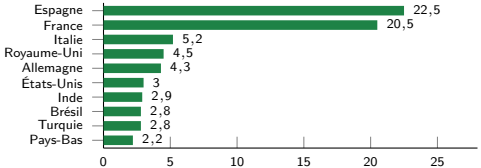
Un déficit durable. Les importations dépassent toujours les exportations : l'écart (zone rose) est le déficit extérieur. Il se creuse quand l'énergie coûte plus cher (2022 : 56,2 % du PIB contre 44,7 %) et se réduit en crise (2009, 2020). Les transferts des MRE (Marocains résidant à l'étranger), les IDE (investissements directs étrangers) et la dette extérieure le financent.

Idée clé : Le Maroc exporte de plus en plus, mais importe encore davantage : son ouverture s'accompagne d'une dépendance aux prix de l'énergie et aux financements extérieurs.

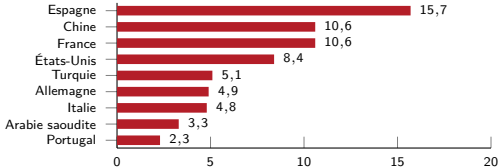
Transition : avec qui le Maroc échange-t-il ? Les données de l'ONU donnent la réponse.

6.1 Échanges du Maroc (2/3) : avec qui le Maroc échange-t-il ?

Exportations : 42,5 Md$ (% du total)



Importations : 70,6 Md$ (% du total)



Un commerce d'abord européen. En 2023, le Maroc exporte 42,5 Md$ de marchandises et en importe 70,6 Md$; l'UE à 27 reçoit 63,5 % des exportations et fournit 49,6 % des importations.

Deux clients dominants. L'Espagne (22,5 %) et la France (20,5 %) reçoivent 43 % des exportations, loin devant l'Italie, le Royaume-Uni et l'Allemagne.

Des fournisseurs plus variés. L'Espagne (15,7 %) est le premier fournisseur ; la Chine (10,6 %) est la deuxième, mais elle achète très peu au Maroc.

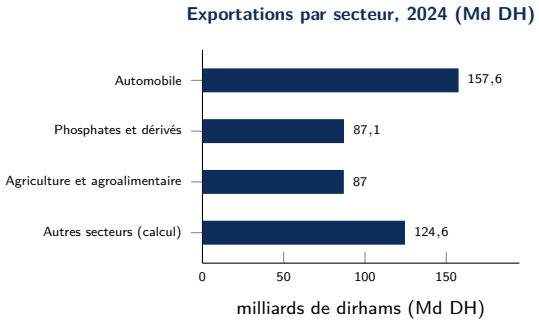
Une diversification lente. Les ventes vers l'Inde, le Brésil et la Turquie (engrais) progressent mais restent faibles.

Source : Nations unies, base UN Comtrade, commerce de marchandises du Maroc en 2023 (déclarations marocaines), calculs de l'enseignant.

Idée clé : Le commerce marocain est d'abord européen : la proximité et l'accord avec l'UE l'expliquent.

Transition : que vend le Maroc à ces partenaires ? Regardons la structure de ses exportations.

6.1 Échanges du Maroc (3/3) : que vend le Maroc ?



Source : Office des Changes, *Commerce extérieur du Maroc 2024* (juillet 2025) ; total des exportations : 456,3 Md DH ; « autres » = total moins les trois secteurs cités (calcul de l'enseignant).

L'automobile, premier secteur exportateur. Pour la deuxième année consécutive, elle vend le plus à l'étranger : 157,6 Md DH en 2024 (+6,3 %), grâce à la construction de véhicules et au câblage.

Les phosphates restent importants. Phosphates et produits dérivés (engrais) : 87,1 Md DH, en hausse de 13,5 % après une baisse en 2023. Leur valeur dépend fortement des prix mondiaux des engrais.

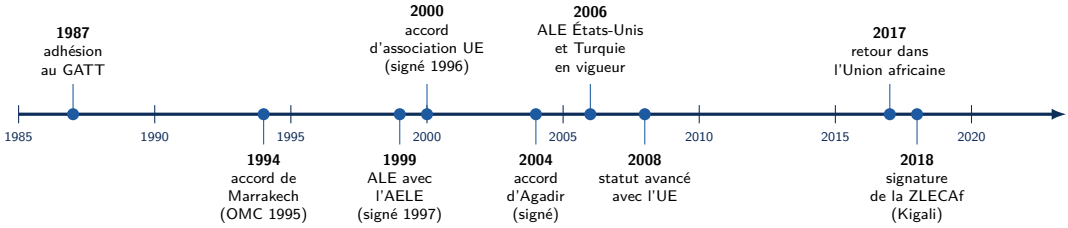
Agriculture et aéronautique. L'agriculture et l'agroalimentaire pèsent 87 Md DH ; l'aéronautique progresse aussi (+14,9 %).

Par produit. Les voitures de tourisme représentent 14,9 % des exportations, les engrais 14 %, les fils et câbles électriques 10,5 %.

Idée clé : Le Maroc est passé d'exportations de produits de base (matières premières) à des exportations industrielles liées aux chaînes de valeur mondiales, sans abandonner les phosphates.

Transition : cette insertion a été préparée par une politique d'accords commerciaux menée depuis la fin des années 1980.

6.2 Atouts du Maroc (1/2) : une ouverture organisée par des accords



Source : OMC ; Commission européenne ; USTR ; AELE ; Union africaine (dates de signature ou d'entrée en vigueur selon l'accord).

Un ALE (accord de libre-échange) supprime ou réduit les droits de douane entre les pays signataires.

Un engagement mondial (multilatéral). Le Maroc adhère en 1987 au GATT, accord entre de nombreux pays ; l'accord de Marrakech (1994) crée l'OMC en 1995.

Un lien privilégié avec l'UE. Accord d'association en vigueur en 2000 ; statut avancé (partenariat renforcé) en 2008.

Diversification. ALE avec l'AELE (Suisse, Norvège, Islande, Liechtenstein) en 1999 ; accord d'Agadir avec des pays arabes (signé en 2004) ; ALE avec les États-Unis et la Turquie, en vigueur en 2006.

Tournant africain. Retour dans l'Union africaine en 2017, puis signature de la ZLECAf (zone de libre-échange continentale africaine) à Kigali en 2018.

Idée clé : Le Maroc a choisi une ouverture par accords, d'abord européenne, puis diversifiée.

Transition : cette stratégie a trouvé son symbole physique : le complexe portuaire de Tanger Med.

6.2 Atouts du Maroc (2/2) : Tanger Med, la géographie en atout

Une position stratégique. Le détroit de Gibraltar relie la Méditerranée à l'Atlantique et ne mesure qu'environ 14 km entre les deux continents. Une grande partie des navires entre l'Asie (via Suez) et l'Europe du Nord ou les Amériques passe au large de Tanger. Cette proximité explique à la fois le poids de l'Europe dans le commerce marocain et l'attrait du nord du Maroc pour les industriels européens.

Un port de transbordement. Mis en service en 2007 et agrandi avec Tanger Med 2, le port reçoit les grands porte-conteneurs. Ils y déposent leurs conteneurs, qui repartent sur d'autres navires : c'est le transbordement. Tanger Med est relié à environ 180 ports dans 70 pays.

Des volumes records en 2024. Le port a traité 10 241 392 EVP (équivalents vingt pieds, l'unité qui sert à compter les conteneurs), soit +18,8 %, au-delà de la capacité prévue de 9 millions. Il a aussi traité 142 millions de tonnes de marchandises (+16,2 %) et se classe parmi les 20 premiers ports à conteneurs du monde (cabinet Alphaliner).

Une plateforme industrielle et un lien avec l'Europe. En 2024, 600 872 véhicules neufs et 516 842 camions TIR (transport international routier) passent par le port, grâce aux zones d'activités voisines. Il accueille aussi 3,05 millions de passagers et 17 479 escales de navires (arrêts).

Une fragilité. Quand la mer Rouge est perturbée (depuis fin 2023), des navires contournent l'Afrique, ce qui peut modifier les flux passant par Gibraltar.

Source : Tanger Med Port Authority, communiqué « Port activity report in 2024 » et rapport financier 2024.

Idée clé : Tanger Med transforme une position géographique en avantage économique : la géographie reste un facteur essentiel du commerce.

Transition : ces atouts prennent une valeur nouvelle avec la vague de relocalisations de proximité.

6.3 Opportunités (1/2) : les relocalisations de proximité

Le mouvement. Après la pandémie et les blocages logistiques de 2021, les firmes européennes rapprochent une partie de leur production (*nearshoring*) pour réduire les délais, les coûts logistiques et les risques liés aux tensions entre États.

Les atouts du Maroc. Il est proche de l'Europe, il a signé des accords de libre-échange, et il dispose d'infrastructures (Tanger Med, autoroutes, ligne à grande vitesse Tanger-Casablanca), de zones d'accélération industrielle (zones aménagées pour accueillir des usines) et d'une main-d'œuvre formée.

Des résultats visibles. L'usine Renault de Tanger ouvre en 2012 et l'usine Stellantis de Kénitra en 2019 ; le câblage et l'aéronautique se développent. L'automobile est devenue le premier secteur exportateur.

Un nouveau défi, le carbone. Le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières de l'UE (MACF), en phase définitive depuis 2026, taxe à l'entrée dans l'UE le carbone émis pour produire notamment des engrais, de l'acier, du ciment et de l'aluminium. Réduire les émissions de carbone de la production, grâce aux énergies renouvelables, devient donc nécessaire pour rester compétitif.

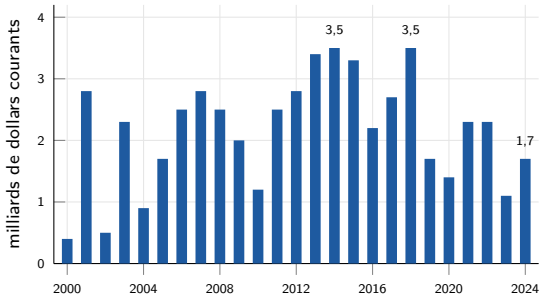
Les limites. La part de la valeur créée au Maroc (valeur ajoutée locale) reste faible dans certaines chaînes, le Maroc dépend beaucoup de la demande européenne, et d'autres pays proches (Turquie, Europe de l'Est) font concurrence.

Idée clé : Les relocalisations de proximité offrent au Maroc une occasion favorable, à condition de produire des biens plus élaborés, à plus forte valeur ajoutée (monter en gamme), et de réduire ses émissions de carbone.

Transition : ces opportunités passent aussi par l'investissement étranger : quelle est la trajectoire des IDE au Maroc ?

6.3 Opportunités (2/2) : les investissements directs étrangers

Investissements directs étrangers, entrées nettes au Maroc (Md$)



Source : Banque mondiale, WDI, BX.KLT.DINV.CD.WD (données de balance des paiements, entrées nettes).

Qu'est-ce qu'un IDE ? C'est un investissement par lequel une entreprise crée ou acquiert une activité durable dans un autre pays et y exerce une influence sur la gestion.

Des flux irréguliers. Les entrées varient fortement d'une année à l'autre, au gré des grandes opérations (privatisations, rachats, grands projets). Deux sommets d'environ 3,5 Md$ apparaissent en 2014 et en 2018 ; en 2024, les entrées sont de 1,7 Md$, soit environ 1 % du PIB.

Une mesure imparfaite. Ce sont des flux nets, qui retranchent les désinvestissements (retraits de capitaux). Ils ne disent rien des emplois créés ni de la technologie transférée.

Suite du cours. Le chapitre 3 approfondit les IDE (modes d'implantation, effets).

Idée clé : Les IDE aident le Maroc à intégrer les chaînes de valeur mondiales, mais ils varient beaucoup selon les années : il faut les interpréter avec prudence.

Transition : résumons la lecture marocaine des enjeux internationaux.

Synthèse de la section 6 : lecture marocaine

Une économie très ouverte. Le taux d'ouverture atteint 92,2 % en 2024 ; les exportations représentent 42 % du PIB et les importations 50 %, d'où un déficit extérieur durable.

Des partenaires européens. L'UE reçoit 63,5 % des exportations de marchandises (2023) ; l'Espagne et la France sont les premiers clients, la Chine est le deuxième fournisseur.

Une montée en gamme (des produits plus élaborés). L'automobile (157,6 Md DH en 2024) devance désormais les phosphates ; l'aéronautique et le câblage progressent.

Une stratégie d'accords et d'infrastructures. Le Maroc s'appuie sur le GATT et l'OMC, l'UE, les États-Unis, l'accord d'Agadir et la ZLECAf ; Tanger Med se classe parmi les 20 premiers ports à conteneurs du monde.

Des enjeux d'avenir. Relocalisations de proximité, réduction des émissions de carbone face au MACF européen, capacité à attirer des IDE et ouverture vers l'Afrique.

Idée clé : Le Maroc illustre à lui seul les grandes transformations de l'économie mondiale : ouverture, chaînes de valeur, IDE, accords régionaux et nouvelles contraintes climatiques.

Transition : il est temps de conclure et de présenter le plan du cours.

Section 7 — Conclusion : de l'introduction au cours

Le parcours de l'introduction. Nous avons défini et mesuré l'ouverture, compris pourquoi elle compte, retracé sept phases d'histoire, puis examiné les débats, les institutions et la situation du Maroc.

La question centrale. Que faut-il retenir de ce parcours, et comment ces constats conduisent-ils aux trois chapitres du cours ?

Le plan de la section. Elle comporte deux temps : d'abord ce qu'il faut retenir de l'introduction, ensuite le plan du cours, tel que le fixe le descriptif du module. Les sources des données, des images et des références figurent en annexe.

Idée clé : L'introduction pose les questions ; les chapitres fournissent les outils pour y répondre.

Transition : récapitulons d'abord ce qu'il faut retenir de l'introduction.

Ce qu'il faut retenir de l'introduction

Définition. L'économie internationale étudie les échanges de biens, de services, de facteurs et de capitaux entre nations souveraines ; elle comporte une branche réelle et une branche monétaire et financière.

Mesure. Le taux d'ouverture, (X + M) / PIB, passe de 25,8 % à 56,7 % dans le monde entre 1970 et 2024 ; il atteint 92,2 % au Maroc en 2024.

Histoire. On distingue sept phases, de 1870 à aujourd'hui ; les années 1930 montrent que l'ouverture peut reculer.

Débats. L'avantage comparatif fonde les gains de l'échange ; leur répartition, la finance, la sécurité et le climat justifient pourtant de débattre des règles.

Institutions. FMI, Banque mondiale et OMC organisent l'économie mondiale, mais les rivalités entre grandes puissances les contestent.

Trois constats qui annoncent le cours

1. Un commerce entre pays semblables. Depuis 1945, le commerce se fait surtout entre pays développés, avec des produits similaires, et le capital circule davantage. L'avantage comparatif de Ricardo ne l'explique pas : c'est l'objet du **chapitre 1**.

2. Des firmes multinationales plus puissantes. Depuis les années 1970, elles répartissent leur production entre plusieurs pays (DIPP : décomposition internationale du processus productif), délocalisent, puis relocalisent. Le **chapitre 2** ouvre la « boîte noire » de la firme.

3. Des IDE en forte hausse. Dans le monde, ils passent de 239 Md$ en 1990 à environ 3 100 Md$ en 2007. Le **chapitre 3** les mesure et étudie leurs effets sur la croissance.

Idée clé : Le contexte économique international a profondément changé : plus ouvert, plus organisé en chaînes de valeur, plus dominé par les firmes multinationales et plus conflictuel.

Transition : ces transformations organisent le plan du cours, tel que défini dans le descriptif du module.

Le plan du cours

Chapitre 1 — Émergence de nouvelles composantes de l'échange économique international

S1 : le commerce entre pays développés
S2 : la mobilité des facteurs de production
S3 : le commerce intrabranche

Chapitre 2 — Émergence de nouvelles stratégies des firmes multinationales

S1 : la décomposition internationale du processus productif (DIPP) et ses pratiques
S2 : les délocalisations
S3 : les logiques d'implantation (paradigme OLI, stratégies de localisation)
S4 : internationalisation et commerce

Chapitre 3 — L'IDE au cœur de la nouvelle économie internationale

S1 : la dynamique des IDE
S2 : les modes d'implantation (fusions-acquisitions dans les pays développés, création d'entreprises dans les PED, autres modes)
S3 : IDE et croissance

- **Introduction** : évolution du contexte économique international (cette séance).
- **Conclusion générale** : bilan et perspectives de la nouvelle économie internationale.

Source : descriptif et plan du module « Introduction à l'économie internationale », Licence S5, FEG Tanger.

Idée clé : Le cours suit une logique progressive : ce qui s'échange (ch. 1), qui organise l'échange (ch. 2) et par quel canal principal (ch. 3).

Transition : chapitre 1 : émergence de nouvelles composantes de l'échange économique international.

Annexe — Sources des données, des images et références

Données

- Banque mondiale, *World Development Indicators* (mise à jour juillet 2026) : NE.TRD.GNFS.ZS, NE.EXP.GNFS.CD, NE.EXP.GNFS.KD.ZG, NE.EXP.GNFS.ZS, NE.IMP.GNFS.ZS, NE.IMP.GNFS.CD, NY.GDP.MKTP.CD, BX.KLT.DINV.CD.WD.
- Our World in Data, « Trade openness » : Klasing et Milionis (2014) ; Penn World Table.
- Nations unies, UN Comtrade (Maroc, 2023) ; Office des Changes, *Commerce extérieur du Maroc 2024*.
- Tanger Med Port Authority (2024) ; FMI (communiqués 2023-2025) ; OMC, « The GATT years ».

Références

- P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz, *Économie internationale*, Pearson, ch. 1.
- CEPII, *L'économie mondiale 2026*, La Découverte (coll. Repères).
- C. Kindleberger, *The World in Depression 1929-1939*, 1973.
- M. Levinson, *The Box*, Princeton University Press, 2006.

Images

- Wikimedia Commons : auteurs et licences (domaine public, CC0, CC BY, CC BY-SA) indiqués sous chaque photo ; détail dans le fichier *sources_images_donnees.md*.

Idée clé : Tous les chiffres de ce support proviennent de sources publiques identifiées : un bon économiste cite toujours ses sources.

Transition : annexe à consulter hors séance ; la séance se poursuit avec le chapitre 1.

Introduction à l'économie internationale

Chapitre 1

Émergence de nouvelles composantes de l'échange économique international

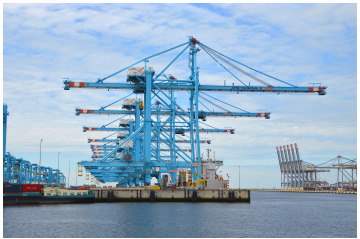
Pr. Ahmed KHATTAB

Université Abdelmalek Essaâdi (UAE)

Faculté d'Économie et de Gestion (FEG) de Tanger

Licence S5

Année universitaire 2026-2027



Terminal APM, Maasvlakte, port de Rotterdam — Spielvogel, Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0

Idée clé : L'échange international ne se réduit plus à des biens finis échangés entre pays différents : il associe pays semblables, chaînes de valeur, services, capitaux et savoirs.

Accroche : un avion « européen » construit dans plusieurs pays

- **L'assemblage final a lieu à Toulouse**, mais les grands ensembles viennent de plusieurs pays : ailes de Broughton (Royaume-Uni), tronçons de fuselage de Hambourg (Allemagne) et de Saint-Nazaire (France), empennage horizontal d'Espagne.
- **Des pays semblables échangent entre eux** : ces quatre économies sont riches, industrialisées et dotées de main-d'œuvre qualifiée ; la théorie classique, fondée sur les différences entre pays, explique mal ces flux.
- **Les pièces franchissent plusieurs frontières** avant de devenir un avion : les exportations brutes comptent plusieurs fois la même valeur, d'où la mesure en valeur ajoutée.
- **La question du chapitre** : quelles nouvelles composantes de l'échange (commerce entre pays développés, mobilité des facteurs, commerce intrabranche) les théories traditionnelles doivent-elles intégrer ?



Airbus A350 sur la chaîne d'assemblage final de Toulouse — Bernd K, Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0

Source : Airbus, page « A350 Family » (FAQ « Where are A350 made ? ») et article « Where is the A350F built ? » (2026).

Idée clé : Un produit complexe est aujourd'hui le résultat d'une coopération productive entre pays semblables, et non l'échange d'un bien contre un autre.

Transition : fixons d'abord ce que nous devons savoir faire à la fin de ce chapitre.

Objectifs du chapitre 1

- **Décrire les faits stylisés** du commerce mondial contemporain : poids des pays développés, densité des échanges intra-européens, essor des services et fragmentation de la production en chaînes de valeur mondiales (CVM).
- **Expliquer pourquoi ces faits mettent en difficulté** les théories classiques (Ricardo, Heckscher-Ohlin) qui fondent l'échange sur les différences de technologie ou de dotations factorielles entre pays.
- **Manipuler le modèle de gravité** : écrire sa forme log-linéaire, interpréter l'élasticité-distance, notée γ, et l'appliquer à des données réelles, en particulier aux exportations du Maroc et au cas du Brexit.
- **Analyser la mobilité internationale des facteurs** (capital, travail, technologie) et son articulation avec le commerce de biens : substitution ou complémentarité ? (Section 2)
- **Mesurer et expliquer le commerce intrabranche** : indice de Grubel-Lloyd, économies d'échelle et différenciation (Krugman), firmes hétérogènes (Melitz). (Section 3)

Idée clé : À la fin du chapitre, vous devez savoir lire un flux commercial avec trois outils : la gravité, la valeur ajoutée et l'indice de Grubel-Lloyd.

Transition : ces objectifs se répartissent dans un plan en trois sections.

Plan du chapitre 1

Section 1

Le dynamisme du commerce entre pays développés

1.1 Les faits : un commerce Nord-Nord dense
1.2 La nature des échanges : différenciation, services, CVM
1.3 Le modèle de gravité ; le cas du Brexit
1.4 Intégration régionale et politiques industrielles

Section 2

L'intégration de la mobilité des facteurs de production

2.1 Le capital : les IDE
2.2 Le travail : migrations et transferts
2.3 La technologie
2.4 Heckscher-Ohlin et Mundell
2.5 La localisation des firmes

Section 3

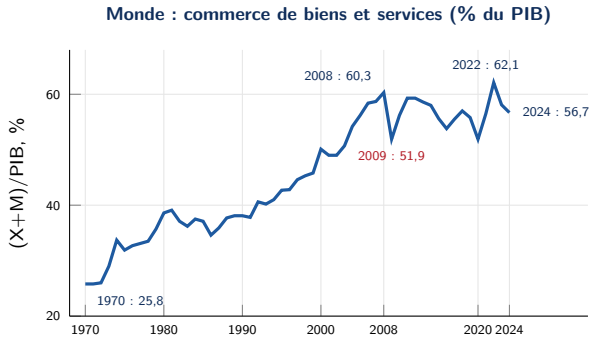
L'essor du commerce intra-branche

3.1 Inter et intrabranche
3.2 L'indice de Grubel-Lloyd
3.3 Krugman : échelle et variété
3.4 Melitz : firmes hétérogènes
3.5 CVM et commerce de tâches
+ étude de cas Maroc

Idée clé : Les trois sections décrivent trois composantes nouvelles de l'échange : des partenaires semblables, des facteurs mobiles et des produits de même branche.

Transition : commençons par mesurer l'ampleur de l'ouverture mondiale depuis 1970.

Graphique : le commerce mondial en % du PIB, 1970-2024



Source : Banque mondiale, WDI, indicateur NE.TRD.GNFS.ZS, agrégat « Monde », 1970-2024 (téléchargé le 7 octobre 2026) ; OMC, page « China » (adhésion le 11 décembre 2001).

- **Une ouverture multipliée par plus de deux** : la somme des exportations et des importations mondiales passe de 25,8 % du PIB mondial en 1970 à 56,7 % en 2024.
- **Une accélération de 1990 à 2008** (de 38,1 % à 60,3 %) : fin de la guerre froide, adhésion de la Chine à l'OMC (11 décembre 2001), essor des chaînes de valeur.
- **Des contractions marquées** : en 2009, le ratio recule à 51,9 % ; en 2020, la pandémie le ramène au même niveau (51,9 %).
- **Un plateau depuis 2008** : le maximum de 2022 (62,1 %) reflète surtout la hausse des prix de l'énergie, puis le ratio se contracte.

Idée clé : Le monde est deux fois plus ouvert qu'en 1970, mais l'intégration commerciale ne progresse plus de façon continue depuis 2008.

Transition : trois forces historiques expliquent cette ouverture.

Trois forces à l'origine de l'ouverture

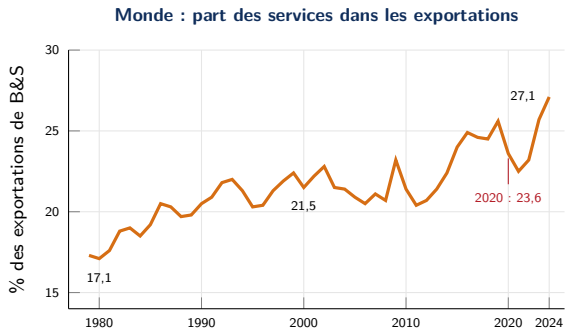
- **La libéralisation négociée** : le GATT (signé à Genève le 30 octobre 1947 par 23 parties contractantes), puis l'OMC (1er janvier 1995) organisent des cycles de réduction des droits de douane ; les accords régionaux (marché unique, ALENA puis ACEUM, accords du Maroc) abaissent les barrières entre voisins.
- **La baisse des coûts de transport et de communication** : la conteneurisation standardise la manutention, le fret aérien rend rentable l'échange de composants légers et coûteux, et le numérique permet de coordonner une production répartie sur plusieurs continents.
- **La stratégie des firmes multinationales** : elles découpent la production en étapes (conception, composants, assemblage, distribution) et localisent chaque étape là où elle est la moins coûteuse ou la plus proche du marché ; une partie importante du commerce devient du commerce intra-firme.
- **Ces forces se renforcent mutuellement** : des droits de douane faibles rendent la fragmentation rentable, et la fragmentation crée à son tour une demande de règles commerciales stables.

Source : OMC, « GATT 1947 and the grueling task of signing » et chronologie du cinquantenaire du GATT.

Idée clé : L'ouverture résulte de la conjonction des règles (GATT/OMC), des techniques (transport, numérique) et des stratégies d'entreprises.

Transition : ces forces ont aussi changé la nature de ce qui circule entre les pays.

Graphique : l'essor des services dans les exportations mondiales



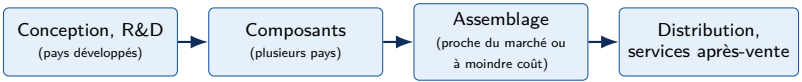
Source : Banque mondiale, WDI, BX.GSR.NFSV.CD (services) et BX.GSR.GNFS.CD (biens et services), agrégat « Monde », 1980-2024 ; ratio calculé par l'enseignant.

- **Plus d'un quart des exportations** mondiales sont des services en 2024 (27,1 %, soit 8,85 billions de dollars sur 32,67), contre 17,1 % en 1980.
- **Une progression rapide depuis 2010** : services numériques, informatique, conseil, finance et transport deviennent échangeables à distance.
- **La pandémie a fortement affecté les services** en 2020 (23,6 %) : le tourisme et le transport de passagers ont reculé dans des proportions exceptionnelles.
- **Ces services sont surtout produits par les pays développés**, ce qui renforce le poids du commerce entre économies riches.

Idée clé : Le commerce international devient de plus en plus un commerce de services, souvent invisibles dans les statistiques douanières.

Transition : au-delà des services, la production elle-même se fragmente entre pays.

Les chaînes de valeur mondiales : première approche



- **Définition** : une chaîne de valeur mondiale regroupe l'ensemble des activités nécessaires pour amener un produit de sa conception à son usage final, lorsque ces activités sont réparties entre plusieurs pays.
- **Conséquence statistique** : un composant peut traverser plusieurs frontières ; les exportations brutes d'un pays incluent alors une part de valeur ajoutée importée, que l'OCDE mesure dans sa base TiVA (Trade in Value Added).
- **Exemple marocain** : une voiture assemblée à Tanger ou à Kénitra incorpore des moteurs, de l'électronique et des pièces importés ; selon l'OCDE, 33,4 % de la valeur des exportations marocaines est d'origine étrangère en 2022.
- **Conséquence analytique** : un pays ne se spécialise plus seulement dans des produits, mais dans des étapes de production (des « tâches »).

Source : OCDE, base TiVA édition 2025, indicateur EXGR_FVA_PSH (part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations brutes), Maroc, 2022.

Idée clé : Dans une CVM, l'unité d'analyse n'est plus le produit fini mais l'étape de production.

Transition : cette interdépendance accroît l'efficacité, mais aussi la vulnérabilité aux chocs.

Une mondialisation non linéaire : trois chocs récents

- **2009, la crise financière mondiale** : les exportations mondiales de biens et services diminuent de 19,2 % en valeur (de 19,76 à 15,98 billions de dollars), un recul bien plus marqué que celui du PIB, car le commerce de biens d'équipement et de composants amplifie le recul de la demande.
- **2020, la pandémie de Covid-19** : les exportations mondiales baissent de 9,4 % (de 24,81 à 22,49 billions de dollars) ; les fermetures d'usines et la saturation des ports désorganisent les chaînes de valeur.
- **Depuis 2022, les tensions géopolitiques** : la guerre en Ukraine, la rivalité sino-américaine et les contrôles à l'exportation de technologies conduisent les entreprises à privilégier des fournisseurs proches (*nearshoring*) ou politiquement alliés (*friend-shoring*).
- **Un rebond rapide à chaque fois** : les exportations mondiales atteignent 32,47 billions de dollars en 2024, le niveau le plus élevé jamais enregistré en valeur nominale.
- **Un arbitrage nouveau** : les firmes ne recherchent plus seulement le coût minimal, mais aussi la résilience (stocks de sécurité, double approvisionnement).

Source : Banque mondiale, WDI, NE.EXP.GNFS.CD, agrégat « Monde », dollars courants ; variations calculées par l'enseignant.

Idée clé : Les chocs ne mettent pas fin à la mondialisation : ils en modifient la géographie et les critères (coût contre résilience).

Transition : récapitulons les composantes nouvelles que ce chapitre va étudier.

Tableau : de l'échange traditionnel aux nouvelles composantes

	Vision traditionnelle	Composante nouvelle	Section
Partenaires	Pays différents (Nord-Sud) : produits primaires contre manufactures	Pays semblables : l'essentiel du commerce relie des économies riches	1
Déterminants	Avantages comparatifs (technologie, dotations)	Taille des marchés, distance, accords, économies d'échelle	1
Facteurs	Immobiles entre pays	Capital (IDE), travail (migrations), technologie mobiles	2
Produits	Branches différentes (textiles contre machines)	Même branche (voitures contre voitures)	3
Unité d'analyse	Le pays	La firme, l'étape de production	1 et 3

- **Ces composantes ne remplacent pas les théories classiques** : elles les complètent, car Ricardo et Heckscher-Ohlin expliquent toujours une large part du commerce Nord-Sud (par exemple les phosphates contre les biens d'équipement).

Idée clé : Chaque ligne du tableau correspond à un fait que les théories classiques, seules, expliquent mal.

Transition : testons votre intuition avant d'entrer dans la Section 1.

Question à la salle

Pourquoi un même pays exporte-t-il et importe-t-il, la même année, des automobiles ?

- **Consigne** : réfléchissez deux minutes en binôme et formulez deux hypothèses explicatives distinctes.
- **Piste 1** : les consommateurs n'achètent pas « une voiture », mais une marque, un modèle, une gamme ; la variété elle-même est échangée.
- **Piste 2** : le pays peut exporter des véhicules finis et importer des moteurs ou des pièces ; il s'agit alors d'étapes différentes d'une même chaîne de production.
- **Piste 3** : les économies d'échelle incitent chaque usine à se spécialiser dans quelques modèles produits en grande série pour un marché élargi.
- **Ces pistes seront formalisées** : différenciation et économies d'échelle (Krugman, Section 3), CVM et valeur ajoutée (Section 1.2).

Idée clé : Le commerce croisé de produits semblables est un fait central du commerce moderne, que la Section 3 expliquera.

Transition : faisons la synthèse de cette introduction.

Synthèse de l'introduction

- **Une ouverture historique** : le commerce mondial représente 56,7 % du PIB mondial en 2024, contre 25,8 % en 1970, avec un plateau depuis 2008.
- **Ce qui circule a changé** : les services représentent 27,1 % des exportations mondiales, et les biens intermédiaires circulent dans des chaînes de valeur mondiales.
- **La production est fragmentée** : un tiers de la valeur des exportations marocaines est d'origine étrangère (33,4 % en 2022, OCDE TiVA).
- **La mondialisation est non linéaire** : les chocs de 2009 et de 2020 provoquent un net recul du commerce, puis la géopolitique en redessine la géographie.
- **Trois composantes nouvelles** structurent le chapitre : commerce entre pays développés (S1), mobilité des facteurs (S2), commerce intrabranche (S3).

Idée clé : Pour comprendre le commerce d'aujourd'hui, il faut regarder qui échange avec qui, ce qui circule et à quelle étape de la production.

Transition : la Section 1 commence par le fait le plus surprenant : les pays riches échangent surtout entre eux.

Section 1

Le dynamisme du commerce entre pays développés

1.1 Les faits 1.2 La nature des échanges 1.3 Le modèle de gravité et le Brexit 1.4 Intégration régionale et politiques industrielles

1.1 Un fait qui interroge les théories classiques

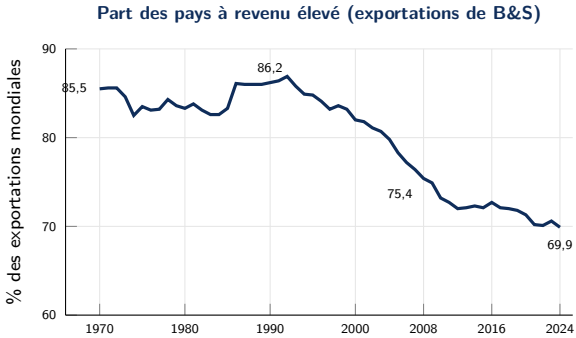
- **Chez Ricardo et Heckscher-Ohlin, on échange parce qu'on est différent** : différences de productivité (Ricardo) ou de dotations en facteurs (Heckscher-Ohlin). Plus deux pays se ressemblent, moins ils devraient avoir de raisons d'échanger.
- **Or les pays riches commercent surtout entre eux** : en 2025, 61,0 % des exportations de marchandises des États membres de l'Union européenne sont destinées à un autre État membre, c'est-à-dire à des économies de niveau de vie et de structure productive proches.
- **Ils échangent des produits semblables** : automobiles, machines, produits chimiques et pharmaceutiques circulent dans les deux sens entre l'Allemagne, la France, l'Italie ou les Pays-Bas.
- **L'hypothèse de Linder (1961)** propose une première explication : un pays exporte d'abord les biens conçus pour sa demande intérieure, et les vend en priorité aux pays dont la demande lui ressemble, donc aux pays de revenu comparable.
- **La « nouvelle théorie du commerce »** (Krugman, fin des années 1970) complétera cette intuition par les économies d'échelle et le goût des consommateurs pour la variété (Section 3).

Source : Eurostat, ext_lt_intratrd (UE à 27, 2025) ; Linder S. B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Uppsala, Almqvist & Wiksell.

Idée clé : Le commerce entre pays semblables est considérable : il faut des explications qui ne reposent pas seulement sur les différences entre pays.

Transition : mesurons d'abord le poids des pays développés dans le commerce mondial.

1.1 Graphique : le poids des pays à revenu élevé dans les exportations



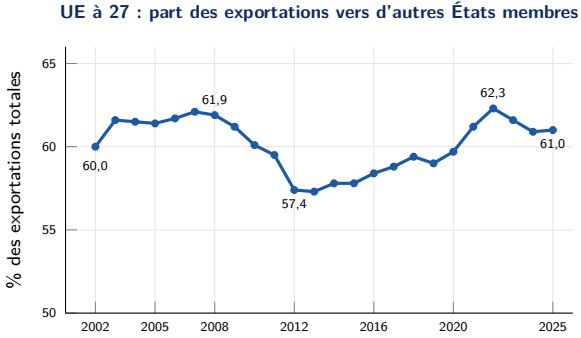
Source : Banque mondiale, WDI, NE.EXP.GNFS.CD, agrégats « Pays à revenu élevé » (HIC) et « Monde », 1970-2024 ; ratio calculé par l'enseignant. Classification : Banque mondiale, « How does the World Bank classify countries ? » ; historique des classifications par revenu (Corée du Sud : revenu élevé depuis juillet 1996).

- **Une domination durable** : les pays à revenu élevé réalisent encore 69,9 % des exportations mondiales de biens et services en 2024.
- **Un recul relatif depuis 1990** : leur part passe de 86,2 % en 1990 à 75,4 % en 2008, puis à 69,9 % ; l'essor de la Chine et des pays émergents explique ce mouvement.
- **Mais un recul en part, non en volume** : leurs exportations passent de 3,73 billions de dollars en 1990 à 22,70 billions en 2024.
- **Précaution de lecture** : ce groupe (catégorie de la Banque mondiale) est assimilé ici au « Nord ». Le classement actuel s'applique à toutes les années : la Corée du Sud, à revenu élevé seulement depuis 1996, est comptée dès 1970. Les pays comparés diffèrent donc en 1970 et en 2024.

Idée clé : Le commerce mondial reste majoritairement le fait des pays riches, même si les pays émergents gagnent du terrain depuis 1990.

Transition : à l'intérieur de l'Europe, ce commerce entre pays riches atteint une intensité exceptionnelle.

1.1 Graphique : le commerce intra-européen, 2002-2025



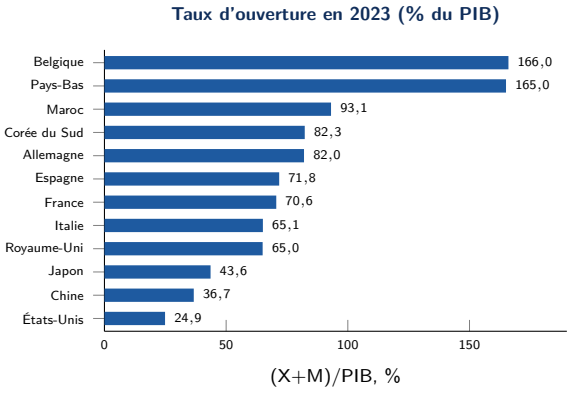
Source : Eurostat, ext_lt_intratrd (indicateur PC_TOT_EXP, partenaire UE27_2020, toutes marchandises), 2002-2025.

- **Six exportations sur dix restent en Europe** : la part intra-UE oscille entre 57,4 % (2012) et 62,3 % (2022) sur toute la période.
- **En valeur, un marché considérable** : les exportations intra-UE atteignent 4 146 milliards d'euros en 2025, contre 2 646 milliards vers le reste du monde.
- **Un léger recul vers 2012** : la crise de la zone euro réduit la demande intérieure européenne, et les entreprises se tournent vers l'Asie et l'Amérique.
- **Une explication par la gravité** : marchés riches, proches, sans droits de douane et souvent dotés de la même monnaie (Section 1.3).

Idée clé : L'Union européenne est d'abord un marché intérieur : la majorité de ses échanges se font entre pays semblables et voisins.

Transition : comparons maintenant le degré d'ouverture des principales économies développées.

1.1 Graphique : des degrés d'ouverture très différents (2023)



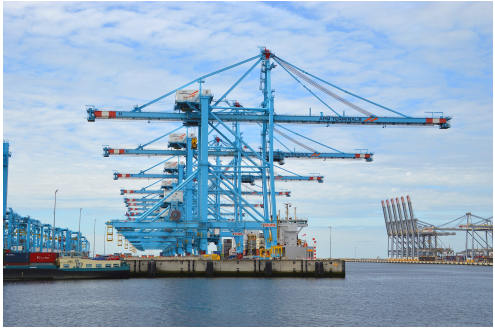
- **La taille du pays compte** : les États-Unis (24,9 %) et le Japon (43,6 %) disposent d'un vaste marché intérieur et commercent relativement peu en proportion de leur PIB.
- **Les petites économies européennes sont très ouvertes** : Belgique (166,0 %) et Pays-Bas (165,0 %) dépassent 100 % grâce aux réexportations et au transit par Anvers et Rotterdam.
- **L'Allemagne**, grande économie, reste très ouverte (82,0 %) : elle est au cœur des chaînes de valeur européennes.
- **Le Maroc (93,1 %)** est plus ouvert que la France ou l'Espagne, ce qui traduit son insertion dans les chaînes de valeur euro-méditerranéennes.

Source : Banque mondiale, WDI, NE.TRD.GNFS.ZS, 2023.

Idée clé : Le taux d'ouverture dépend de la taille du pays, de sa position géographique et de son rôle de plateforme : il ne mesure pas à lui seul la compétitivité.

Transition : ces flux passent par de grandes infrastructures portuaires, au cœur de l'« atelier européen ».

1.1 En images : Rotterdam, porte d'entrée de l'atelier européen



Terminal à conteneurs APM, Maasvlakte, port de Rotterdam — Spielvogel, Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0

- **Un port de transit** : une part des marchandises qui arrivent à Rotterdam est réexpédiée vers l'Allemagne, la Belgique ou la France ; les Pays-Bas enregistrent alors à la fois une importation et une exportation.
- **C'est pourquoi le taux d'ouverture néerlandais dépasse 100 %** (165,0 % en 2023) : les exportations comptent la valeur totale des biens réexportés, et non la seule valeur ajoutée néerlandaise.
- **Une infrastructure de réduction des coûts** : ports, corridors fluviaux et ferroviaires abaissent le coût effectif de la distance entre producteurs européens.
- **Un parallèle avec Tanger Med** : le port marocain joue un rôle comparable de plateforme entre l'Europe, l'Afrique et les routes maritimes mondiales.

Source : Banque mondiale, WDI, NE.TRD.GNFS.ZS (Pays-Bas, 2023).

Idée clé : Les grandes plateformes logistiques concentrent les flux et accroissent mécaniquement les statistiques d'échanges des petits pays de transit.

Transition : faisons le point sur les faits établis dans cette sous-section.

Synthèse 1.1 : les faits du commerce entre pays développés

- **Le commerce mondial reste dominé par les pays riches** : les pays à revenu élevé réalisent 69,9 % des exportations mondiales en 2024, même si leur part recule depuis 1990 (86,2 %).
- **Les pays riches commercent surtout entre eux** : 61,0 % des exportations des États membres de l'UE vont vers d'autres États membres (2025).
- **L'ouverture varie avec la taille** : 24,9 % pour les États-Unis, 166,0 % pour la Belgique, 93,1 % pour le Maroc (2023).
- **Ces faits contredisent l'intuition classique** selon laquelle l'échange naîtrait surtout des différences entre pays.
- **Deux questions restent ouvertes** : que s'échangent ces pays semblables (1.2) et pourquoi échangent-ils autant avec leurs voisins (1.3) ?

Idée clé : Le commerce Nord-Nord est un fait stylisé majeur : il est dense, régional et concerne des économies semblables.

Transition : examinons la nature des biens et services que s'échangent les pays développés.

1.2 Des manufactures différenciées : l'exemple de l'automobile

- **Une même branche, des variétés distinctes** : les constructeurs allemands, français, italiens et espagnols produisent tous des automobiles, mais chacun propose des marques, des gammes et des options différentes.
- **Les consommateurs valorisent la variété** : un ménage français peut préférer un modèle allemand, et inversement.
- **Les économies d'échelle imposent la spécialisation** : une chaîne d'assemblage n'est rentable qu'en grande série ; chaque usine se concentre donc sur quelques modèles vendus dans toute l'Europe.
- **Les pièces circulent autant que les véhicules** : moteurs, boîtes de vitesses et faisceaux de câbles franchissent les frontières avant l'assemblage final.
- **Ce commerce est dit « intrabranche »** : il sera mesuré par l'indice de Grubel-Lloyd et expliqué par le modèle de Krugman (Section 3).



Chaîne d'assemblage de l'usine Volkswagen de Wolfsburg (Allemagne) — Roger Wollstadt, Wikimedia Commons, CC BY-SA 2.0

Idée clé : La différenciation des produits et les économies d'échelle rendent l'échange profitable entre pays semblables.

Transition : dans l'aéronautique, la coopération entre pays européens va jusqu'à partager la fabrication d'un même produit.

1.2 Une chaîne de valeur européenne : l'aéronautique



Airbus A350 en cours d'assemblage final à Toulouse (France) — Bernd K, Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0

Source : Airbus, page « A350 Family » ; « Commercial Aircraft in Spain » ; « Where is the A350F built ? » (2026).

- **Une spécialisation par étapes** : ailes à Broughton (Royaume-Uni), tronçons de fuselage à Hambourg et à Saint-Nazaire, empennage horizontal à Getafe (Espagne) ; tout converge vers Toulouse.
- **Une spécialisation verticale** : les pays ne produisent pas des avions différents, mais des étapes différentes du même avion ; c'est la forme « verticale » du commerce intrabranche.
- **Des coûts fixes très élevés** : la conception d'un avion de ligne exige des investissements de R&D que seul un marché mondial peut amortir ; la coopération européenne permet d'atteindre la taille critique.

Idée clé : La CVM aéronautique montre que les pays développés échangent des étapes de production autant que des produits finis.

Transition : ces pays échangent aussi, de plus en plus, des services.

1.2 Les services, troisième pilier du commerce Nord-Nord

- **Des services devenus échangeables** : le numérique permet de fournir à distance des services informatiques, de conseil, d'ingénierie, de finance ou d'assurance ; ces flux échappent aux contrôles douaniers mais sont enregistrés dans la balance des paiements.
- **Une part croissante du commerce mondial** : les services représentent 27,1 % des exportations mondiales de biens et services en 2024, contre 17,1 % en 1980 (Banque mondiale, WDI).
- **Une spécialité des pays développés** : les pays à revenu élevé réalisent 7,20 des 8,85 billions de dollars d'exportations mondiales de services en 2024, soit 81 %, une part plus élevée que dans le commerce total (69,9 %).
- **Des services incorporés dans les biens** : la conception, la logistique, le marketing et le service après-vente représentent une part importante de la valeur d'une voiture ou d'un smartphone.
- **Des obstacles d'une autre nature** : ce ne sont pas les droits de douane qui freinent ces échanges, mais les réglementations nationales (agréments, normes professionnelles, protection des données).

Source : Banque mondiale, WDI, BX.GSR.NFSV.CD et BX.GSR.GNFS.CD, agrégats « Monde » et « Pays à revenu élevé », 2024 ; parts calculées par l'enseignant.

Idée clé : Le commerce entre pays développés est de plus en plus un commerce de services, freiné par des réglementations plutôt que par des droits de douane.

Transition : la fragmentation de la production pose un problème de mesure : que vaut vraiment une exportation ?

1.2 Mesurer en valeur ajoutée : exportations brutes et valeur domestique

- **Les exportations brutes** enregistrent la valeur totale du bien qui franchit la frontière, y compris les composants importés.
- **La valeur ajoutée domestique** mesure ce que le pays produit réellement : salaires, profits et amortissements générés sur son territoire.
- **La valeur ajoutée étrangère** est la part des exportations qui rémunère des facteurs situés à l'étranger ; elle mesure la participation « en amont » aux CVM.
- **Double comptage** : quand un composant traverse plusieurs frontières, sa valeur est comptée à chaque passage ; la somme des exportations mondiales dépasse alors la valeur réellement produite.
- **Conséquence pour les soldes bilatéraux** : un déficit commercial avec le pays d'assemblage peut en réalité refléter de la valeur ajoutée produite dans un pays tiers.

Exemple chiffré (en unités monétaires)

Le pays A achète à l'étranger des composants pour 40 (valeur produite à l'étranger), les assemble avec son propre travail et exporte le produit fini pour 100.

Étape 1 : les exportations brutes sont le prix du produit à la frontière : 100.

Étape 2 : la valeur ajoutée étrangère est la valeur des composants importés contenus dans le produit : 40, soit $40/100 = 40\,\%$ des exportations.

Étape 3 : la valeur ajoutée domestique est ce que A a réellement ajouté (salaires, profits, amortissements sur son territoire) : $100 - 40 = 60$, soit $60\,\%$.

Lecture : sur 100 exportés, 60 restent dans l'économie de A.

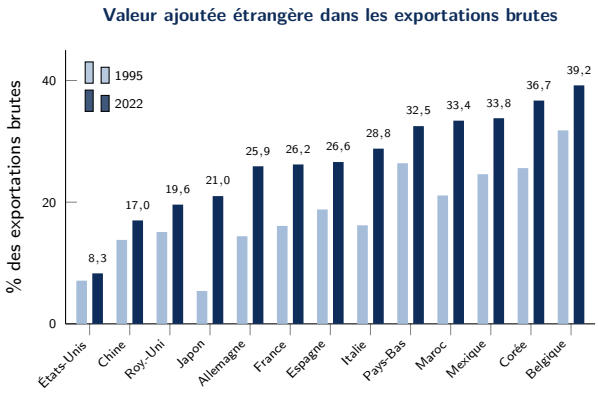
Application résolue : le pays B exporte pour 250, dont 90 de composants importés.

- Valeur ajoutée étrangère : 90.
- Part étrangère : $90/250 = 0{,}36$, soit $36\,\%$.
- Valeur ajoutée domestique : $250 - 90 = 160$, soit $64\,\%$.

Idée clé : Une exportation n'indique pas ce que le pays a produit : seule la valeur ajoutée domestique mesure sa contribution réelle.

Transition : la base TiVA de l'OCDE permet de mesurer cette part étrangère pour chaque pays.

1.2 Graphique : la part étrangère dans les exportations (OCDE TiVA)



- **Une hausse générale entre 1995 et 2022** : la part étrangère passe de 14,4 % à 25,9 % en Allemagne et de 16,1 % à 26,2 % en France.
- **Les petites économies ouvertes sont plus intégrées** : Belgique 39,2 %, Pays-Bas 32,5 %.
- **Les grands pays le sont moins** : États-Unis 8,3 %, Chine 17,0 %, car leurs fournisseurs sont surtout nationaux.
- **Le Maroc (33,4 %)** se situe au niveau du Mexique (33,8 %), autre plateforme d'assemblage proche d'un grand marché riche.

Source : OCDE, base TiVA édition 2025, indicateur EXGR_FVA_PSH, toutes activités, 1995 et 2022 (téléchargé le 7 octobre 2026).

Idée clé : Plus un pays est petit et intégré à une CVM régionale, plus ses exportations contiennent de valeur ajoutée importée.

Transition : faisons la synthèse sur la nature des échanges entre pays développés.

Synthèse 1.2 : la nature des échanges entre pays développés

- **Des produits différenciés** : les pays riches échangent des variétés d'un même produit (automobiles, machines, chimie), ce qui satisfait le goût pour la diversité.
- **Des étapes de production** : dans l'aéronautique ou l'automobile, chaque pays se spécialise dans une étape ; c'est la logique des chaînes de valeur mondiales.
- **Des services** : 27,1 % des exportations mondiales en 2024, dont 81 % réalisés par les pays à revenu élevé.
- **Une mesure à corriger** : les exportations brutes surestiment la contribution nationale ; la base TiVA montre que la part étrangère atteint 25,9 % en Allemagne et 33,4 % au Maroc (2022).
- **Une question demeure** : pourquoi ces échanges se concentrent-ils entre voisins ? Le modèle de gravité apporte une réponse quantitative.

Idée clé : Les pays développés échangent des variétés, des étapes et des services : un commerce de ressemblance plus que de différence.

Transition : passons à la sous-section 1.3 : le modèle de gravité, outil empirique le plus robuste de l'économie internationale.

Section 1 — sous-section 1.3

1.3 Le modèle de gravité

1.3.1 Intuition, formule et calibration (exercices 1 à 3)
1.3.2 La distance économique
1.3.3 La résistance multilatérale
1.3.4 Applications : le Maroc (exercice 4) et le Brexit (exercice 5)

Le modèle de gravité du commerce international

