

Il existe différents types de marchés sur un plan spatial (local, national, européen ou international) ou sectoriel. Les différentes décisions des acteurs économiques (d'acheter et de vendre, par exemple) vont influencer les équilibres de marchés ainsi que les évolutions technologiques, rendant certains marchés obsolètes et d'autres en émergence, ou encore, la situation économique des pays.

1.1.1. Marchés européens, marchés internationaux et types d'échanges

Après la 2^e guerre mondiale, sous l'influence des théories du libre-échange, le commerce international s'est développé (flux d'échange de biens et de services entre pays) mais en parallèle, la mise en place de zones de libre-échange géographiquement limitées s'est également mise en place, favorisant ainsi le commerce intra-zone entre pays partenaires.

1.1.1.1. Marchés européens, échanges intra-zones

La construction européenne initiée en 1952 (traité de Paris instituant la CECA – Communauté européenne du charbon et de l'acier) et 1958 (traités de Rome instituant la CEE – Communauté économique européenne – et CEEA – Communauté européenne de l'énergie atomique) a mis en place un **marché commun** garantissant aux pays membres la libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux (ce marché unique sera ouvert à trois autres pays européens non membres de l'UE dans l'accord de 1994 fondant l'EEE – Espace économique européen). La mise en place d'une **union douanière** (application des mêmes tarifs douaniers quel que soit le pays membre de l'Union européenne – UE – qui importe un produit vis-à-vis d'un pays non membre), la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires aux frontières internes des pays membres de l'UE et l'**harmonisation des normes de production et de commercialisation** ont permis un élargissement du marché composé aujourd'hui de 27 pays (passage de 28 à 27 pays membres de l'UE avec le Brexit en 2020).

L'Espace économique européen (EEE)

Accord passé entre l'UE et 3 pays de l'AELE (Association européenne de libre-échange) sur l'accès au marché unique

	Union européenne : de 6 à 28 puis de 28 à 27	3 pays de l'AELE sur 4
1952-1958 Traités fondateurs	Allemagne, France, Italie, Benelux (Belgique, Grand duché du Luxembourg, Pays-Bas)	
1979	Danemark, Irlande, Royaume-Uni	
1981	Grèce	
1986	Espagne, Portugal	
1995	Autriche, Finlande, Suède	
2004	Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie	
2007	Bulgarie, Roumanie	
2013	Croatie	
2020	Brexit : retrait du Royaume-Uni	

Islande, Liechtenstein, Norvège



★ 27 pays membres de l'Union européenne

Importations vis à vis de pays non membres de l'UE



UNION DOUANIÈRE DE L'UNION EUROPÉENNE

Tous les produits importés vis à vis d'un pays non membre de l'UE se voient appliquer des taxes similaires douanières quelque soit le pays membre de l'UE d'arrivée.

Exemple:

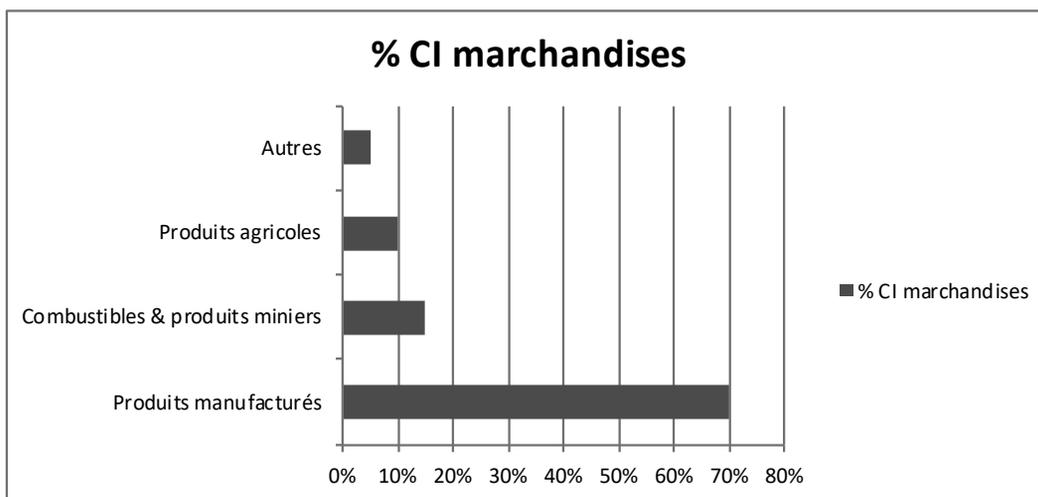
Un Iphone importé des Etats-Unis subira la même taxe d'importation s'il arrive en France ou en Italie ou en Pologne

Une fois entrée dans le marché commun, il circulera librement.

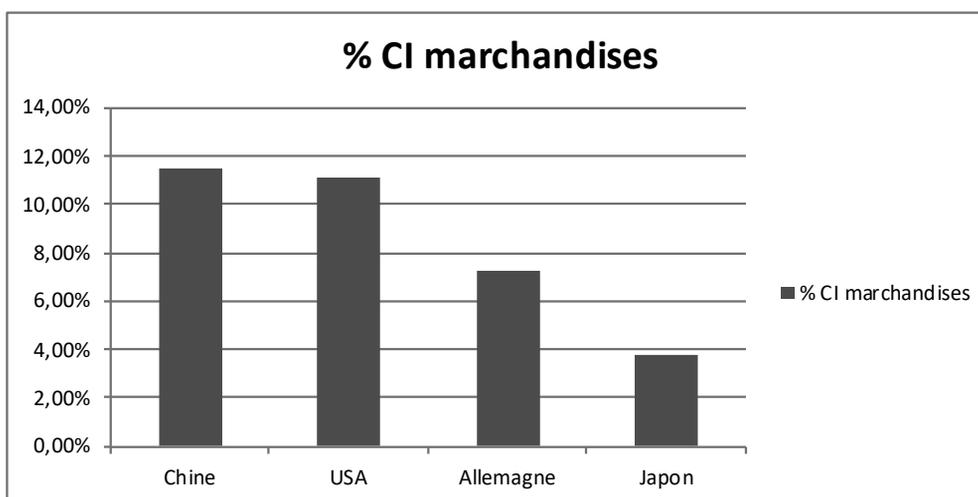
1.1.1.2. Commerce international

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux d'échanges de marchandises (70 % de produits manufacturés issus du secteur secondaire, 15 % de combustibles et produits miniers, 10 % de produits agricoles principalement, issus du secteur primaire) et de services (services commerciaux, financiers, d'assurances, de transport, de voyage, de construction, de télécommunications, relatifs à la propriété intellectuelle,..., issus du secteur tertiaire) entre économies nationales ou sectorielles à l'échelle mondiale.

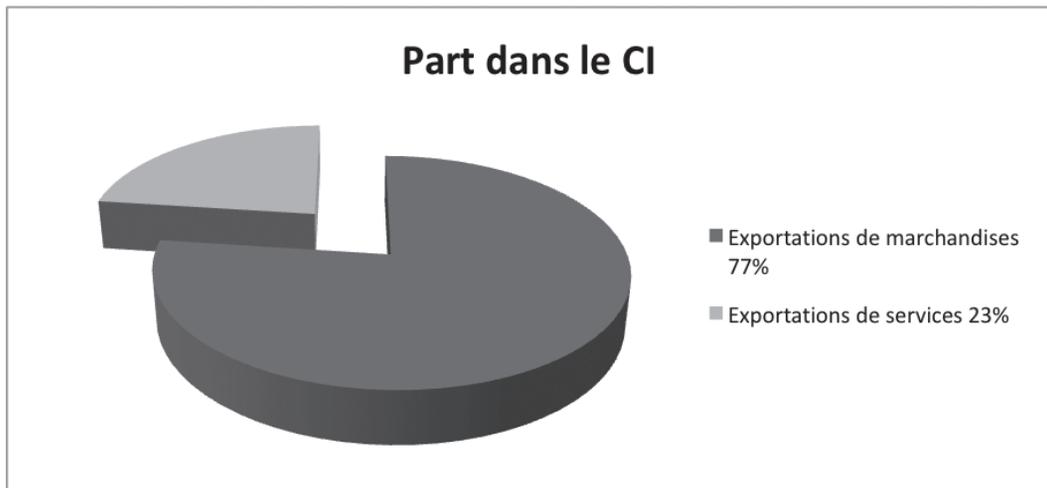
Répartition des flux de marchandises



4 pays représentent 1/3 des exportations mondiales de marchandises



Les flux d'échanges de marchandises sont plus de trois fois supérieurs à ceux des services :



Sources : OMC, rapport 2018

Chiffres clés du commerce international

17.730 milliards \$ d'exportations mondiales de marchandises

5.280 milliards \$ d'exportations mondiales de services

28,5 % la part du commerce international dans le PIB mondial

Sources : OMC (CI), Banque mondiale (PIB mondial de 80.936 milliards \$ en 2017)

Si le commerce international existe depuis l'Antiquité, les principes de libre – échange (favoriser le commerce international en supprimant les barrières tarifaires et non tarifaires) ont été privilégiés au travers des accords de libre-échange entre de nombreux pays après la 2^e Guerre mondiale (accords du GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade* – abaissant les droits de douane sur les marchandises) puis, repris avec la mise en place de l'OMC (Organisation mondiale du commerce) en 1995 et de ses règles.

Sur le plan économique, il semblerait que les pays les plus riches (pays de la Triade : Amérique du Nord, Europe occidentale, Japon) ou en situation de rattrapage (pays émergents, les BRICS), trouvent un avantage économique à participer au commerce international en se spécialisant notamment dans les domaines où ils ont le plus grand avantage (théorie des avantages absolus d'A. Smith), ou le plus grand avantage comparatif ou le moins grand désavantage (théorie des avantages comparatifs de D. Ricardo), ou la meilleure dotation quantitative factorielle (théorie de la dotation factorielle d'H.O.S.) ou en s'intégrant dans des zones de libre-échange (ALENA, ASEAN) ou marchés communs (Union européenne, Mercosur) pour favoriser le commerce international et la délocalisation de certaines

productions dans des pays partenaires et en s'implantant dans des marchés nouveaux (hausse du CA des FMN et baisse des coûts de production), d'autres pays sont perdants (s'appauvrissent plus qu'ils ne s'enrichissent à participer au CI), d'autres préfèrent vivre en appliquant les principes protectionnistes.

Évolution des théories du commerce international	Principes	Limites
A. Smith Théorie des avantages absolus	Un pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il a le plus grand avantage	Certains pays n'ont pas d'avantage absolu
D. Ricardo Théorie des avantages comparatifs	Un pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il a le plus grand avantage comparatif ou le moins grand désavantage	Analyse comparative sur la compétitivité prix basée sur le coût du travail et les quantités produites, principalement. Ne sont pas prises en compte la compétitivité hors prix et la productivité des autres dotations factorielles
H.O.S. (Heckser, Ohlin, Samuelson) Théorie des dotations factorielles	Un pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il a la plus grande quantité de facteur de production (travail, capital ou matières 1 ^{re})	La 1 ^{re} puissance économique du monde actuellement, les États-Unis, se sont spécialisés dans des activités qui utilisent beaucoup le facteur travail alors qu'ils disposent en plus grande quantité de facteur capital, du fait que la productivité du travail est meilleure
Krugman Nouvelles théories du CI	Du fait de la croissance des grandes FMN, des IDE et de la régionalisation, les anciennes théories ne répondent pas à la réalité complexe du CI (échanges intra-branches importants ainsi que les échanges intra-zones et intra-firmes).	Certains pays sont perdants dans les échanges internationaux, les PMA (pays les moins avancés) car ils importent des produits à haute valeur ajoutée et exportent des produits de base. D'autres pays sont dépendants du CI et donc de certains pays clients ou fournisseurs.

Principales caractéristiques du commerce international actuel :

- **échanges intra-firmes** = échanges entre filiales ou filiale et maison mère d'une même firme multinationale ;
- **échanges intra-zones** = échanges entre pays dans une zone géographiquement limitée (au sein du marché commun comme en Union européenne ou d'une zone de libre-échange comme en ALENA – Association de libre-échange Nord Américaine entre le Canada, les États-Unis et le Mexique) ;
- **échanges intra-branches** = échanges de produits de même nature ;
- **échanges extra-branches** = échanges de produits de nature différente.

Certains pays sont en excédent de balance commerciale (exportations > importations comme l'Allemagne), d'autres sont en déficit de balance commerciale (exportations < importations, comme les États-Unis). Toutefois, l'état d'une balance commerciale ne suffit pas à en déduire qu'un pays dispose d'entreprises peu compétitives. En effet, les entreprises américaines s'implantent à l'étranger pour y produire et vendre leurs produits à proximité de leurs marchés de vente, donc une grande partie des ventes des FMN américaines ne sont pas comptabilisées dans la balance commerciale américaine.

1.1.2. Les décisions des agents économiques sur les marchés

Trois principaux agents économiques interviennent sur les marchés : les ménages, en consommant et en épargnant ; les entreprises, en produisant et en investissant ; la puissance publique, en régulant les marchés et en investissant.

1.1.2.1. Les décisions des ménages : consommation et épargne

Les ménages doivent prendre des décisions économiques de **consommation** ou d'**épargne**. Leurs décisions de consommation dépendent de leurs revenus disponibles, des prix appliqués aux produits leur procurant une utilité et des possibilités de crédits, parfois. Leurs décisions d'épargne dépendent des conditions de placements (taux d'intérêts par exemple), de la partie du revenu qui ne sera pas utilisée dans la fonction de consommation, de l'état de leur patrimoine (actif et passif) et de leurs objectifs de placements (sécurité, obtention de revenus supplémentaires, accroissement du patrimoine, spéculatif...).

Besoins de consommation et déterminants extra-économiques	Déterminants économiques de consommation :
Besoins à satisfaire selon les caractéristiques des produits	Prix des produits Élasticité prix , rapport entre la variation des quantités achetées et celle des prix
Préférences et utilité selon les goûts de chaque individu	Produits répondant aux mêmes besoins mais de façon différente (produits substituables) Exemple : poires et pommes ; cinéma et théâtre, voiture et bus...
Motifs psychologiques (facteurs inconscients), sociologiques (facteurs d'intégration et d'appartenance à un groupe social)	Revenus disponibles = ensemble des revenus du travail (salaires, honoraires) et du capital (dividendes, intérêts, loyers) auxquels on ajoute les revenus de transferts (allocations sociales, pensions...) et auxquels on soustrait les impôts et les cotisations sociales. Élasticité revenus , rapport entre la variation des quantités achetées et celle des revenus
Influence des entreprises (publicité)	Offres de crédits pour certains produits et leurs coûts (taux d'intérêt d'emprunt)
→ Consommation	

Demande intérieure = consommation locale ou nationale
Demande extérieure = consommation de produits exportés

1.1.2.2. Les décisions des entreprises : production et investissement

Les entreprises doivent prendre des décisions sur les niveaux de **production** et d'**investissements**. Elles prennent en compte l'état de la demande et des concurrents pour y apporter une offre et répondant le mieux sur le plan quantitatif, qualitatif et en termes aussi de prix de produit. Ces décisions dépendront des possibilités et opportunités d'investissement (financement, disponibilité et type de facteurs de production, état de la technologie et des amortissements des machines,...).

EXEMPLE sur le marché automobile

Si les constructeurs automobiles se retrouvent avec des stocks importants non écoulés, alors l'offre (O) sera supérieure à la demande (D). Deux types de décisions peuvent en découler. Soit les entreprises vont baisser les prix pour augmenter la demande d'achats soit ils vont baisser le niveau de production afin de diminuer l'offre. Si ces constructeurs automobiles ont mal anticipé les attentes de la demande, ils perdront des parts de marché au profit des concurrents qui auront proposé un produit plus demandé (par exemple, véhicules moins polluants).

$$O > D \Rightarrow \Downarrow \text{Prix ou } \Downarrow O$$

► Équilibres et déséquilibres de marché et effets sur l'économie

De nombreux marchés sont en relation de dépendance (par exemple, les transports terrestres sont impactés par les prix de l'essence et le marché du crédit) ou de complémentarité (par exemple, les garages et services d'entretien et d'achat de pneus, les essuie-glaces,... sont des services complémentaires aux véhicules) ou de substitution (quand les prix de l'essence augmentent, les transports en commun se substituent aux usages de transports en voiture).

Ainsi, lorsque plusieurs marchés connaissent une croissance du chiffre d'affaires et ainsi de la production, ils peuvent générer de la croissance (hausse du PIB – produit intérieur brut – soit la somme de la VA – valeur ajoutée – soit la somme de la production dans un pays moins les consommations intermédiaires soit les achats consommés pour la transformation du produit final). Inversement, si sur plusieurs marchés la consommation diminue, alors les entreprises diminueront leur production (récession) et baisseront leur prix pour vendre le surplus de stock.

Demande (D) (Ménages, entreprises, État) Décisions de consommation	Marchés	Offre (O) (Entreprises, services publics) Décisions de production
Si $D > O$		<ul style="list-style-type: none"> ↗ Prix → Inflation (hausse générale des prix) ↗ O → croissance (↗ PIB – Produit intérieur brut) ↗ Importations → déficit de balance commerciale
Si $D < O$		<ul style="list-style-type: none"> ↘ Prix → déflation ↘ O → récession (↘ PIB) et chômage ↘ Exportations ou délocalisations

1.1.2.3. Les décisions de la puissance publique : production, investissement, régulation économique et sociale

Comme nous le détaillerons dans le prochain chapitre, la puissance publique peut intervenir pour réguler les marchés et éviter ou corriger leurs déséquilibres ou atténuer leurs effets négatifs.

1.1.3. Les conditions de concurrence et impact de la construction européenne

Selon la théorie de concurrence pure et parfaite (1921 Frank Knight), les conditions d'équilibre de marché nécessitent une multitude d'entreprises et de clients (**atomicité** car si un oligopole, seules 2 à 3 entreprises se partagent le marché, elles vont imposer leurs conditions de vente aux acheteurs), une **information transparente** (tous les offreurs et demandeurs ont connaissance de tout ce qui se vend sur le marché et sur toutes les caractéristiques des produits), une **absence de barrière à l'entrée ou à la sortie du marché** (toute entreprise qui veut faire concurrence peut venir par exemple) ou la **mobilité des facteurs de production** (si l'offre est inférieure à la demande, par exemple, les entreprises doivent pouvoir augmenter leur offre en faisant venir librement des travailleurs et des capitaux).

Toutefois, ces conditions de concurrence ne correspondent pas à la réalité dans les marchés, même si la construction européenne a permis de les améliorer. Concernant l'atomicité, il existe de grandes firmes qui sont en position dominante sur les marchés (sur les moteurs de recherche, Google ; sur le luxe, en France, LVMH ; ...). Certes de nombreuses entreprises publiques ont pu être privatisées et ainsi s'ouvrir à la concurrence sous l'influence de la Commission européenne et du droit de la concurrence (privatisation d'Air France, de France Telecom...). La transparence totale des informations est une exception, en général on trouve des situations d'asymétrie d'information (toutes les parties au contrat ne disposent pas de toutes les informations qui leurs seraient utiles. Par exemple en contrat de vente, l'acheteur ne connaît pas tous les détails sur les composants et conditions de fabrication du produit acheté). Certes la mise en place d'une Union économique et monétaire avec la zone Euro depuis 2002 a permis aux consommateurs de comparer plus facilement le prix des biens des pays voisins et, l'harmonisation de nombreux procédés ou d'obligations d'information des entreprises a également diminué cette asymétrie (par exemple les obligations d'étiquetages). Sur les conditions de libre entrée et sortie, il existe des barrières protectionnistes privilégiant certaines entreprises (critères de taille ou d'ancienneté par exemple) ou encore des pratiques de concurrence déloyales (ententes illégales entravant la possibilité pour une entreprise de faire concurrence). Il en est de même pour la mobilité des facteurs de production. Des barrières culturelles ou protectionnistes peuvent entraver cette mobilité des facteurs (l'Allemagne, par exemple, a du mal à trouver des travailleurs parlant l'allemand).