

Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

1. LES PRINCIPAUX DETERMINANTS DU DEVELOPPEMENT DES ECHANGES INTERNATIONAUX ET DE LA SPECIALISATION DES ECONOMIES..... 2

1.1. L'ESSOR HISTORIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL POUSSE A S'INTERROGER SUR LES MOTIFS DE L'ECHANGE INTERNATIONAL.....	2
1.1.1 UNE EXPLOSION DU COMMERCE INTERNATIONAL DEPUIS 1945	2
1.1.2 UNE MUTATION DE LA STRUCTURE DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE LA NATURE DES PRODUITS ECHANGES.	2
1.2 LES SPECIALISATIONS DES ECONOMIES SONT D'ABORD LE RESULTAT DES AVANTAGES COMPARATIFS DES NATIONS.....	3
1.2.1 LA LOGIQUE DES AVANTAGES COMPARATIFS	3
1.2.2 UNE LARGE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL FAVORISEE PAR LES AVANTAGES COMPARATIFS	3
1.3 LES ETATS DISPOSENT DE DOTATIONS FACTORIELLES DIFFERENTES, CE QUI JUSTIFIE UNE CERTAINE FORME DE SPECIALISATION.	4
1.3.1 LES DOTATIONS RELATIVES EN FACTEURS DE PRODUCTION, UNE EXPLICATION DE L'ECHANGE.	4
1.3.2 DES DOTATIONS INFLUENCEES PAR LE PROGRES TECHNIQUE ET L'INNOVATION	4

2. LES AVANTAGES ET INCONVENIENTS DU LIBRE ECHANGE..... 4

2.1 LES AVANTAGES DU COMMERCE INTERNATIONAL JUSTIFIENT LE LIBRE-ECHANGE.	4
2.1.1 LA DIVERSITE DES PRODUITS : LE GOUT POUR LA VARIETE DU CONSOMMATEUR.	4
2.1.2 LES ECONOMIES D'ECHELLE : UNE PRODUCTION A MOINDRE COUT POUR LE PRODUCTEUR.....	5
2.2 LA PERSISTANCE DE PRATIQUES PROTECTIONNISTES MONTRE CEPENDANT QUE LE LIBRE-ECHANGE CREE PARFOIS DES DIFFICULTES ECONOMIQUES.	5
2.2.1 LA THESE DU PROTECTIONNISME EDUCATEUR	5
2.2.2 LE PRINCIPE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE STRATEGIQUE	5
2.2.3 LES OUTILS DU PROTECTIONNISME CONTEMPORAIN	5
ENCART : LES EFFETS D'UNE VARIATION DES TAUX DE CHANGE.....	6
2.3 LE BILAN DES POLITIQUES PROTECTIONNISTES RESTE POUR AUTANT TRES MITIGE.	6
2.3.1 LES LIMITES DU PROTECTIONNISME	6
2.3.2 L'ECHEC DU DEVELOPPEMENT AUTOCENTRE	6

3. LE DEVELOPPEMENT DES FIRMES MULTINATIONALES 7

3.1 LES ENTREPRISES MULTINATIONALES PARTICIPENT LARGEMENT A LA MONDIALISATION DES ECHANGES	7
3.1.1 LES FIRMES MULTINATIONALES ET LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS.	7
3.1.2 LES ENTREPRISES MULTINATIONALES ET LA DECOMPOSITION INTERNATIONALE DES PROCESSUS PRODUCTIFS. ...	7
3.1.3 UNE ACCELERATION DES ECHANGES INTERNATIONAUX DU FAIT DES FMN.....	8
3.2 LES STRATEGIES DE LOCALISATION DES FMN DEPENDENT D'AVANTAGES PROPRES A LA FIRME, MAIS AUSSI DES CONDITIONS OFFERTES PAR LES PAYS QUI LES ACCUEILLENENT.	8
3.2.1 L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES ET LEUR COMPETITIVITE.	8
3.2.2 LES DELOCALISATIONS : UNE MANIERE D'ACCROITRE SA COMPETITIVITE.....	9
3.2.3 LES EFFETS DES DELOCALISATIONS SUR L'EMPLOI	9

1. Les principaux déterminants du développement des échanges internationaux et de la spécialisation des économies

1.1. L'essor historique du commerce international pousse à s'interroger sur les motifs de l'échange international.

1.1.1 Une explosion du commerce international depuis 1945

Le développement des échanges internationaux s'inscrit dans une tendance historique longue : on a ainsi assisté à une forte croissance du commerce international au XIX^{ème} siècle du fait de la révolution industrielle, de la relative stabilité monétaire et des progrès importants dans les moyens de communication (chemin de fer et navires à vapeur). Ce mouvement d'ouverture internationale s'est accéléré notablement depuis ces cinquante dernières années, en particulier pour les PDEM. Cela signifie qu'une proportion grandissante des productions nationales est exportée, de même qu'une proportion de plus en plus grande de la demande est satisfaite par des importations de biens et services. On peut alors mesurer le degré d'insertion d'un pays dans le commerce international par le taux d'ouverture. Plusieurs raisons sont généralement invoquées pour rendre compte de cette croissance marquée des échanges internationaux :

- Les échanges internationaux se sont d'abord développés sous l'impulsion d'organisations internationales favorables au libre-échange, issues pour la plupart des accords de Bretton Woods (1944). Notamment, le GATT (*general agreement on tariffs and trade*) qui impose à partir de 1947 les règles du jeu en matière de commerce international, puis l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995. Les principes du GATT et de l'OMC sont relativement simples : il s'agit de développer la croissance mondiale grâce à une réduction des entraves au commerce et une meilleure coopération internationale, mettant chaque pays sur un pied d'équité. Ceci repose sur trois types de préceptes :

➤ La non-discrimination : un pays doit respecter le multilatéralisme des échanges, en abaissant ses barrières douanières pour tous les Etats de la même manière.

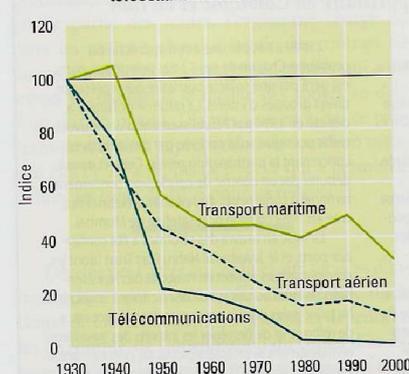
➤ L'abolition des restrictions quantitative : un pays ne peut imposer des quotas d'importation pour limiter l'entrée de biens et services sur son territoire.

➤ L'interdiction du *dumping* (la vente à perte) et la réglementation des subventions à l'exportation, afin que toutes les nations connaissent une même situation de concurrence non faussée.

Ces règles ont permis d'abaisser considérablement le niveau des barrières douanières, avec pour corollaire un développement des échanges et de la croissance mondiale : le taux moyen de droit de douane est aujourd'hui de moins de 2% pour la France et les pays de l'UEM, de moins de 3% aux Etats Unis, alors qu'il était environ de 40% en moyenne pour l'ensemble des pays à la signature du Gatt en 1947. Ce démantèlement progressif des barrières tarifaires a favorisé fortement le commerce international.

- Des zones d'intégration régionale se sont développées, comme l'ALENA ou l'UEM. Ces **accords régionaux** sont une exception à la clause de la nation la plus favorisée mais **sont acceptés dans la mesure où ils aboutissent à une plus grande libéralisation des échanges au sein de la zone sans pour autant accroître les restrictions aux échanges vis-à-vis des pays hors de la zone**. Ainsi un commerce supplémentaire serait créé entre les pays de la zone, conforme aux avantages supposés du libre-échange. On observe en effet en général que ces zones ont « créé du commerce ».
- Il faut aussi mettre l'accent sur la baisse des coûts de transports et de communication. Les échanges internationaux de marchandises subissent en effet un handicap en raison des frais de transport, qui se rajoutent naturellement aux coûts de production. Un progrès considérable fut accompli lorsque qu'on parvint à baisser ces couts par le développement des conteneurs, que l'on peut transborder rapidement d'un bateau à un camion. On a alors assisté à une forte baisse des coûts de transport de longue distance. Ensuite, depuis le début des années 90, le développement de l'informatique et de la transmission numérique des données a permis de réduire considérablement les coûts de communication, ce qui a permis de développer le commerce d'activité tertiaire.

Figure 6.14 La baisse des coûts de transport et de télécommunications



Note : L'indice pour tous les services est fixé à 100 en 1930.
Source : Busse (2003).

1.1.2 Une mutation de la structure du commerce international et de la nature des produits échangés.

La multiplication des échanges internationaux repose traditionnellement sur trois formes d'import/export :

- Les échanges de matières premières, tout d'abord, ont été pendant longtemps la source essentielle des échanges internationaux. La part des produits primaires dans le commerce mondial décline cependant fortement, en particulier celle des produits agricoles.
- Les échanges de produits manufacturés se sont développés d'abord entre PDEM, ce qui a entraîné une forme particulière de commerce : l'intra branche. Un commerce intra branche est un échange croisé de produits appartenant à un même secteur économique, comme le secteur automobile par exemple
- Quant aux échanges de services, leur croissance est plus récente mais très rapide.

Le commerce international s'organise principalement autour de pôles : le développement des échanges depuis 1945 s'est surtout fait entre les pays industrialisés dans un premier temps. On a alors coutume de parler d'un commerce triadique entre 3 sphères d'influence : les Etats Unis, le Japon, et l'ensemble européen. La période débutant avec les années 2000 est cependant marquée par plusieurs mutations géographiques qui peuvent se résumer à trois faits stylisés.

- Le commerce international est essentiellement un commerce entre pays développés et ceci n'a pas vraiment changé depuis la seconde guerre mondiale. Cette permanence est d'autant plus remarquable que la croissance du commerce mondial a été particulièrement forte depuis un siècle. En effet, depuis 1950, le commerce mondial a toujours augmenté plus vite que la production mondiale.
- De nouveaux acteurs du commerce international apparaissent désormais : les pays émergents. Il y a eu dans un premier temps 4 pays d'Asie du Sud Est, parfois appelés les 4 dragons: Hong Kong, Singapour, Taiwan et la Corée du Sud se sont intégrés à la fin des années 1970 dans les échanges internationaux, du fait d'une stratégie de développement axée sur l'exportation de produits manufacturés. Ces pays ont ouvert ensuite la voie à d'autres nations du Sud Est Asiatique (les « tigres »). Depuis les années 2000, on voit apparaître une seconde génération de pays émergents, avec en particulier l'irruption de la Chine, notamment à la suite de son entrée à l'OMC en 2001. La Chine, qui occupait en 1999 le 9ème rang des exportations mondiale est devenu le 1er exportateur mondial ! L'ensemble formé par ces pays est aussi appelé les NPI : les nouveaux pays industrialisés.
- Le commerce intra régional s'est largement développé. Les échanges se font en effet plus facilement entre pays voisins, connaissant des situations de développement similaires, et disposant de liens commerciaux anciens et profonds. Le commerce intra régional s'est accéléré avec la mise en place de zones commerciales communes comme l'ALENA, ou l'UEM.

Encadré : les termes de l'échange mesurent le rapport entre l'indice du prix des exportations et celui des importations, pour une même année de base. Une amélioration des termes de l'échange de 1 % signifie que la croissance du prix des exportations est 1 % plus forte que celle du prix des importations. Une augmentation de cet indice correspond donc à une amélioration des termes de l'échange : c'est le cas lorsqu'un pays vend plus cher ses exportations pour un prix à l'importation constant. Inversement, une diminution de l'indice correspond à une dégradation des termes de l'échange. Ce rapport peut être calculé par produit, pour un ensemble de produits ou globalement.

1.2 Les spécialisations des économies sont d'abord le résultat des avantages comparatifs des nations.

1.2.1 La logique des avantages comparatifs

Les théories du commerce international insistent en particulier sur l'effet des spécialisations internationales: c'est parce qu'il y a des différences marquées entre nations, soit dans la manière de produire, ce qui influe sur la productivité, soit en terme de facteurs de production disponibles, ce qui détermine les biens et services potentiellement productible, que l'échange est préférable à l'autarcie. D. Ricardo va proposer dès 1817 une analyse originale du commerce international que l'on peut formuler sous la forme de l'exemple du commerce du drap et du vin, entre l'Angleterre et le Portugal pour justifier le libre-échange. Que se passe-t-il si un des deux pays (l'Angleterre) est moins productif que l'autre dans tous les secteurs de production (coût exprimé en hommes employés) ?

	PORTUGAL	ANGLETERRE
Vin	80 h	120 h
Drap	90h	100h

Selon la théorie de l'avantage absolu (A. Smith), il ne peut y avoir d'échange inter-branches entre les deux pays, les produits anglais étant trop coûteux pour qu'il soit possible de les exporter au Portugal. L'originalité de Ricardo est d'avoir démontré que, même dans ce cas, le commerce international était possible et mutuellement bénéfique, le Portugal se spécialisant dans la production où *sa supériorité est la plus forte* (le vin) et l'Angleterre dans celle où *son infériorité est la moins grande* (le drap). En effet, Ricardo montre que le Portugal «*préférerait tirer [son drap] d'un autre pays où il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer, parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production de vin* ». Les avantages comparatifs expliquent donc depuis lors les spécialisations et l'intérêt du libre échange international.

On peut aussi traduire l'esprit de la démarche de Ricardo par la boutade suivante : un médecin qui est meilleur jardinier que son propre jardinier a néanmoins intérêt à garder celui-ci, car il gagne plus, en consacrant une heure à la médecine, qu'en consacrant une heure au jardinage. Et le gain de cette heure consacrée à l'exercice de la médecine fait plus que compenser le coût d'une heure de travail du jardinier...

🔗Lien vidéo <http://www.canal-educatif.fr/videos/economie/6/avantagescomparatifs/dici-avantages-comparatifs.html>

1.2.2 Une large division internationale du travail favorisée par les avantages comparatifs

Plutôt que de produire l'ensemble de ce dont il a besoin, un pays peut se procurer certains biens ou services grâce à l'échange international, en vendant une partie de sa production à l'étranger. Les pays qui participent au commerce international peuvent ainsi chacun se spécialiser dans une ou plusieurs productions, c'est ce que l'on appelle la Division internationale du travail, ou la DIT.

- La DIT permet alors à chaque pays de se spécialiser selon son avantage comparatif ce qui accroît la productivité globale et le bénéfice mutuel à l'échange. Dans la mesure où tous les pays se spécialisent selon leur avantage comparatif, alors la productivité des facteurs augmente dans tous les pays et la production globale s'accroît. Des pays qui commercent entre eux produisent plus et sont donc plus riches que s'ils vivaient chacun en autarcie.
- Cette DIT permet alors de développer un commerce inter branches: chacun se spécialisant à l'échelle de la planète dans certaines productions de biens et services correspondant à ceux où sa compétitivité prix est assurée. Le développement du commerce international s'appuie en effet d'abord sur la spécialisation des économies, ce qui signifie que les facteurs de

production, notamment le travail, se différencient des autres en vue de réaliser des productions particulières compétitives à l'échelle mondiale: on échange des produits différents par qu'il existe un différentiel de coût de production à la faveur d'un pays ou d'un territoire. Ce différentiel de coût se retrouve ensuite naturellement en terme de prix.

1.3 Les Etats disposent de dotations factorielles différentes, ce qui justifie une certaine forme de spécialisation.

1.3.1 Les dotations relatives en facteurs de production, une explication de l'échange.

Le choix de se spécialiser dans la production de certains biens et services n'est pas uniquement le résultat d'une compétitivité associée aux biens et services produits. Les échanges internationaux dépendent en effet aussi largement des facteurs de production comme le capital ou le travail disponibles localement: les spécialisations sont alors le résultat d'une « dotation en facteurs », ce que D. Ricardo n'avait pas du tout mis en avant. La logique des dotations factorielles ne remet cependant pas du tout en cause l'approche par la notion d'avantages comparatifs. Il s'agit plutôt d'une relecture plus contemporaine de la démarche ricardienne, initié au départ par deux économistes, S. Heschker et B. Ohlin.

Selon ces deux économistes, un pays a intérêt à se spécialiser et à exporter le bien dont la production est « intensive » en facteur abondant sur son territoire et à importer les biens dont la production exige beaucoup du facteur relativement rare en contrepartie. Prenons un exemple : les Etats Unis dispose en abondance du facteur capital alors que le Mexique est largement doté en facteur travail. Inversement, aux Etats-Unis, le nombre de travailleurs disponibles est moins abondant, alors qu'au Mexique, on observe un manque relatif de capitaux disponibles. Dans cette situation les échanges entre les deux pays dépendent avant tout du coût relatif des facteurs (et non plus des prix relatif des biens produits). Au Mexique, on va alors se spécialiser dans les productions nécessitant beaucoup de main d'œuvre (le facteur travail est abondant, donc son coût est relativement plus faible) comme le textile par exemple, alors que les Etats-Unis vont privilégier les productions utilisant le capital, dont ils sont richement dotés, comme les produits High Tech.

Les dotations initiales des différents facteurs de production déterminent alors les types de spécialisation des nations : certains exporteront avant tout des biens et services nécessitant beaucoup de capital, d'autres exporteront des productions incorporant beaucoup de travail. Cette situation peut cependant conduire à un « échange inégal »: si on se spécialise dans des biens primaires à forte teneur en facteur travail comme certaines productions agricoles comme la banane ou l'ananas, on risque évidemment de ne pas bénéficier des gains de productivité que l'on obtient grâce au capital (les investissements en capital incorporent plus facilement du progrès technique et des innovations).

1.3.2 Des dotations influencées par le progrès technique et l'innovation

Les dotations initiales peuvent cependant largement évoluer dans le temps : le progrès technique et les différentes innovations qui lui sont associées ont, en général, pour effet de redistribuer les combinaisons de production entre les facteurs travail et capital. Cela a deux conséquences :

- d'abord que les spécialisations commerciales ne sont pas nécessairement stables, l'avantage comparatif d'un pays pouvant évoluer et se transformer. Lorsqu'un Etat favorise largement l'investissement par des taux d'intérêt faibles par exemple, il est probable que la dotation en capital va progresser sur ce territoire, soit parce que les firmes nationales investissent, soit parce que des firmes étrangères profitent des conditions offertes pour s'installer sur ce territoire par des IDE.
- Mais surtout, cela implique qu'un pays peut essayer de "choisir" son avantage comparatif. Par exemple, en développant la recherche, en investissant dans la formation initiale et continue, en favorisant fiscalement l'investissement, un Etat peut acquérir un avantage comparatif dans les secteurs industriels de pointe. Il oriente ainsi les dotations existantes vers un secteur particulier. Il peut être plus avantageux, par exemple, de se spécialiser dans le secteur des hautes technologies parce qu'il entraîne des externalités positives pour le reste de l'économie, et donc procure un meilleur rythme de croissance à l'économie nationale à long terme. Il peut aussi être plus avantageux de se spécialiser dans les nouveaux secteurs, où les gains de productivité sont forts ce qui permet une plus grande distribution de richesse, et où la demande des consommateurs est en expansion ou non encore saturée.

2. Les avantages et inconvénients du libre échange

2.1 Les avantages du commerce international justifient le libre-échange.

2.1.1 La diversité des produits : le goût pour la variété du consommateur.

En ouvrant ses frontières au commerce international, un pays permet à ses consommateurs d'accéder à des biens étrangers dont les caractéristiques sont souvent différentes des biens produits localement. Il y a donc un commerce international intra-branche, des échanges croisés de produits similaires mais non identiques : la France exporte ainsi vers l'Italie des véhicules, qui en retour exporte une partie de sa production automobile vers la France.

Ceci s'explique par le goût pour la variété des consommateurs : ils veulent avoir le choix entre plusieurs types de biens et services pour une gamme de prix donnée. Chaque consommateur peut alors valoriser une variété particulière d'un produit : il souhaite consommer son « produit idéal ». Certains vont préférer le design des voitures italiennes, d'autres privilégieront le confort des berlines françaises. Ainsi, les échanges internationaux augmentent le bien être ressenti des consommateurs.

La diversité des objets de consommation est ainsi une forme de richesse, et l'on souffrirait sûrement de la perdre si l'économie française se fermait brutalement au commerce mondial. Imaginez une seconde que l'importation de jeux vidéo soient interdites et que vous ne puissiez que consommer des jeux français : votre goût pour la variété serait fortement réduit.

Autre argument : le commerce international, en augmentant la concurrence, permet de trouver des produits aux prix le plus avantageux. Le pouvoir d'achat des consommateurs est amélioré...

2.1.2 Les économies d'échelle : une production à moindre coût pour le producteur.

Le commerce international permet d'augmenter la productivité des facteurs, surtout celle du facteur capital, simplement par la concentration industrielle.

- Le libre-échange permet aux entreprises de vendre plus, et donc de produire plus et de profiter d'économies d'échelle. L'ouverture des frontières au commerce international permet aux entreprises de trouver de nouveaux clients sur les marchés extérieurs. L'augmentation de la production entraîne alors la réalisation d'économies d'échelle et donc la baisse des coûts de production. Ces économies d'échelle s'expliquent notamment de deux manières. Tout d'abord, les investissements onéreux en capital source de coûts fixes, comme une chaîne de montage, sont plus largement utilisés, ce qui réduit le coût moyen unitaire : les coûts fixes restent... fixes, mais sont dilués dans un plus grand nombre de production. Ensuite, en produisant en grande série, on obtient des effets d'apprentissage, et la productivité s'accroît en général.
- La baisse des prix liée aux économies d'échelle augmente le pouvoir d'achat des consommateurs ce qui accroît à nouveau la taille des marchés. La réduction des coûts de production dans les entreprises grâce aux économies d'échelle permet la baisse des prix de vente des biens et services. La demande accrue impose alors d'augmenter l'offre, ce qui renforce encore les économies d'échelle et la baisse possible des prix de production.

2.2 La persistance de pratiques protectionnistes montre cependant que le libre-échange crée parfois des difficultés économiques.

2.2.1 La thèse du protectionnisme éducateur

La nécessité de protéger certaines industries du pays de la concurrence internationale n'est pas récente, elle reprend la théorie de F. List, qui date du 19^{ème} siècle.

Selon cet économiste allemand du 19^{ème} siècle, le libre-échange généralisé pour les pays non encore industrialisés empêche l'émergence d'industries nationales. Il faut alors pratiquer un protectionnisme éducateur : comme toutes les spécialisations ne se valent pas, comme il vaut mieux fabriquer des produits manufacturés modernes que des produits primaires, le pays doit fermer ses frontières à ces produits modernes pour permettre la naissance et le développement des jeunes industries (ou " industries dans l'enfance ". La protection durera alors tant que ces industries n'auront pas atteint la phase des rendements d'échelle et les gains de productivité nés de l'apprentissage. Mais List a souligné que ce protectionnisme devait n'être que partiel (certaines branches seulement) et temporaire car il favorise les prix élevés au contraire du libre-échange qui accroît la concurrence et fait donc pression à la baisse sur les prix.

Aujourd'hui, si la plupart des Etats sont d'accord, au moins officiellement, pour reconnaître le bien-fondé du libre-échange, un certain nombre font cependant observer que si le libre-échange génère bien des gains, ceux-ci ne sont pas forcément partagés également. Dans ce contexte, l'Etat peut alors avoir intérêt à encourager ou à défendre certaines activités qui permettent de gagner davantage au libre-échange. Il est aussi possible de protéger certaines industries sénescentes, menacées par la destruction créatrice, pour « accompagner » leur transformation. On le voit, ici, les Etats ne contestent pas l'intérêt du libre-échange dans son principe. Ils sont protectionnistes car ils pensent que le libre-échange peut être temporairement dangereux pour leur pays.

2.2.2 Le principe de la Politique commerciale stratégique

Ceux qui défendent les politiques commerciales stratégiques recommandent l'intervention de l'Etat dans le but d'assurer une meilleure croissance économique. On peut considérer qu'il s'agit d'une forme déguisée du protectionnisme.

- La politique commerciale stratégique est un ensemble de mesures prises par un Etat pour développer certaines activités jugées stratégiques, c'est-à-dire permettant de gagner davantage à l'échange international. Il s'agit notamment de celles où les économies d'échelle sont très importantes du fait de l'importance des coûts fixes et où les effets d'apprentissage sont importants. A ces économies d'échelle s'ajoute une justification par les externalités positives : les industries protégées sont souvent dans des secteurs de hautes technologies, avec des effets d'entraînements non négligeables, des effets d'apprentissage, voire des constitutions de grappes technologiques.
- Un exemple permet de mieux comprendre : l'industrie aéronautique. L'aéronautique est une branche dans laquelle l'entrée est très coûteuse (les équipements sont très spécialisés, la R&D doit être très poussée, le réseau clients est très difficile à constituer). Les effets d'apprentissage et les économies d'échelle y sont très importants. Les Etats européens ont alors choisi de largement subventionner Airbus, face à Boeing. Le duopole Boeing Airbus était alors dans une situation de dilemme du prisonnier classique de la théorie des jeux (le choix de produire ou non un avion dépendait de la décision du concurrent, en situation d'asymétrie d'information). La subvention européenne a permis de donner un avantage déterminant à Airbus et a évincé Boeing du marché des avions moyens porteurs.

Paul Krugman, après avoir largement popularisé le concept de politique commerciale stratégique, est cependant désormais plus circonspect : le libre-échange, malgré ses imperfections, reste pour lui désormais largement préférable à la « théorie pop » qui s'appuie sur la PCS.

2.2.3 Les outils du protectionnisme contemporain

- Les barrières tarifaires, qui existent toujours, sont en déclin. On appelle ainsi les taxes douanières mises à l'entrée de produits étrangers dans l'espace national. Ces barrières ont très largement disparu puisque le libre-échange les a pratiquement éliminées. On peut cependant considérer que le versement de subventions publiques aux entreprises constitue des barrières tarifaires.

- Les barrières non tarifaires sont encore observées. Il s'agit notamment des restrictions quantitatives (quotas, contingentements) : les autorités politiques fixent un volume annuel maximum d'importation pour un produit donné. Une fois le volume atteint, on attend l'année suivante pour importer ... Ces pratiques sont en principe interdites par l'OMC aujourd'hui. Elles ont beaucoup perdu d'importance aujourd'hui.
- Il ne faut pas oublier l'imposition de normes diverses, techniques, sanitaires ou autres. Ces normes ont souvent officiellement comme objectif de protéger le consommateur mais elles sont aussi un moyen détourné pour décourager les importations (Cf. le coup de Poitiers)
- Certains Etats pratiquent encore la protection monétaire : Il s'agit d'utiliser la monnaie, directement (par des opérations de change) ou indirectement (en manipulant les taux d'intérêt par ex), dans le but de modifier le taux de change pour aider les entreprises nationales à exporter davantage. La monnaie chinoise est ainsi accusée d'être largement sous-évaluée, ce qui permet de se protéger contre de nombreuses importations, tout en améliorant les exportations chinoises.

Encart : Les effets d'une variation des taux de change

Il y a cependant un débat sur l'intérêt d'avoir une « monnaie forte » ou une « monnaie faible ». Une monnaie forte, *i.e.* avec une valeur de change élevée face aux autres monnaies, est intéressante du point de vue financier, car cela permet d'attirer l'épargne étrangère sur le sol national, alors qu'une monnaie faible permet de gagner en compétitivité-prix vis-à-vis du RDM.

L'effet d'une dépréciation d'une monnaie sur les échanges internationaux (par une déévaluation ou par des opérations de change) est donc incertain et dépend de 2 éléments :

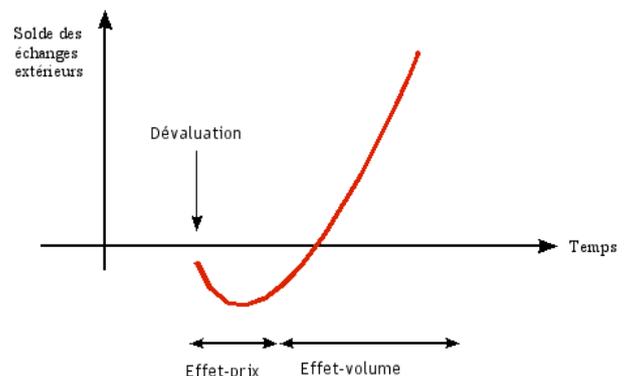
- le poids que prend la facture énergétique dans le pays, avec des effets négatifs sur la croissance si les coûts de production augmentent avec la hausse des dépenses énergétiques,
- le degré d'élasticité prix des produits demandés par le RDM : lorsque les exportations reposent sur des produits de qualité, peu sensibles aux prix, les gains d'une déévaluation seront faibles.

Si le poids des importations d'énergie reste supportable et que les exportations sont sensibles au prix, une dépréciation du taux de change améliore la balance des transactions courantes (l'effet d'une appréciation monétaire est strictement inverse).

On considère alors en général que deux effets se succèdent, l'effet prix et l'effet volume. L'effet prix correspond directement à la baisse de la valeur de la monnaie nationale relativement à celle des partenaires commerciaux : les produits importés coûtent immédiatement plus chers qu'avant. La balance commerciale se détériore dans un premier temps.

L'effet quantité ou effet volume se manifeste ensuite: les produits étrangers dont le prix est devenu plus élevé perdent leur compétitivité et inversement les exportations du pays qui a dévalué sont stimulés parce que les produits coûtent moins cher aux importateurs étrangers. La balance commerciale s'améliore. C'est le principe de la « courbe en J » d'une déévaluation monétaire.

Cette stratégie est cependant risquée: une dépréciation monétaire peut aussi signifier que plus personne ne fait confiance à la monnaie nationale, et que tout le monde souhaite s'en défaire au plus vite, anticipant une chute future.



2.3 Le bilan des politiques protectionnistes reste pour autant très mitigé.

2.3.1 Les limites du protectionnisme

Le Protectionnisme peut avoir sur le long terme des effets négatifs sur les économies nationales, et se traduire par une croissance ralentie.

-En effet, pour le consommateur tout d'abord, le manque de concurrence international peut se traduire par un défait de compétitivité-prix des producteurs nationaux. Les produits nationaux ne sont alors pas bon marché. A cela s'ajoute aussi l'absence de choix des différents biens et services, ce qui déprime le goût pour la variété du consommateur.

-Pour le producteur ensuite, la taille du marché intérieur peut être insuffisante. Les entreprises ne bénéficient pas des rendements d'échelle croissant. Mais surtout, on constate que le protectionnisme lorsqu'il perdure n'incite pas les entreprises nationales à innover : au final, la croissance nationale pâtit de la faiblesse du progrès technique.

-Enfin, dès lors qu'il y a du protectionnisme de la part d'un pays, il existe un risque de rétorsion en réponse : une guerre commerciale peut se généraliser, bloquant finalement l'ensemble du commerce international.

2.3.2 L'échec du développement autocentré

Certains pays ont choisi historiquement de limiter leur dépendance vis à vis du commerce mondial, en favorisant un développement autocentré. Le but était alors d'éviter un échange par trop inégal entre nations pauvres et riches, dans une vision tiers-mondiste. Il s'agit donc en général de pays en développement, ayant utilisés 2 types de stratégies fondées sur le protectionnisme tarifaire.

Une première stratégie est de constituer des pôles d'industries lourdes, en espérant un effet d'entraînement de l'ensemble de l'économie locale, profitant de la croissance et des externalités des pôles mis en place (ex Algérien). Les limites de cette expérience sont cependant nombreuses et on peut parler d'échec :

- les investissements dans des industries de haute technologie et très capitalistiques ont entraîné une dépendance technique et financière (endettement) vis à vis de l'étranger, et une faible absorption de main d'œuvre, aggravant le chômage. Le marché intérieur s'est révélé incapable d'absorber la production d'autant de biens intermédiaires.

- les coûts de production sont restés élevés à cause de la dimension insuffisante des entreprises, et d'une utilisation réduite de la capacité de production. Les autres secteurs ont ainsi souffert de devoir payer des prix plus élevés que les prix mondiaux, puisqu'ils ne pouvaient pas librement importer.
- la formation d'entreprises publiques, en situation de monopole, dans le cadre de marchés protégés, n'a pas contribué à l'innovation, ni d'une façon générale au dynamisme de l'économie.

Une seconde stratégie est de recourir à l'industrialisation par substitution d'importation (ISI, ex brésilien): ici, le choix est fait de favoriser une production locale en substitution des produits internationaux (produire des voitures plutôt que d'en importer par exemple, même si le pays ne dispose pas d'expérience initialement dans ce domaine de production ou d'avantages spécifiques). L'ISI est tournée d'abord et avant tout vers le marché intérieur. Mais :

- La protection élevée et permanente des industries a entraîné divers effets négatifs : coûts de production élevés, stagnation de la productivité, faible motivation à innover du fait de l'absence de concurrence... De plus, la taille minimum élevée de ces industries impliquait un petit nombre de producteurs, et donc la mise en place de structures monopolistiques peu favorables aux consommateurs.
- L'ISI n'a pas entraîné une absorption suffisante de main d'œuvre, du fait de l'adoption de méthodes de production capitalistiques.
- D'autre part, l'un des facteurs de blocage qui apparaît le plus nettement est la dépendance en termes de biens d'équipement : l'ISI bute sur l'incapacité à étendre le processus à la fabrication des biens de capital les plus sophistiqués, qui restent importés, comme les machines outils nécessaires aux entreprises

Il semble donc bien que les stratégies autocentrées, basées sur du protectionnisme, soient inefficaces voire néfastes pour les PED.

3. Le développement des Firmes multinationales

3.1 Les entreprises multinationales participent largement à la mondialisation des échanges

3.1.1 Les firmes multinationales et les investissements directs étrangers.

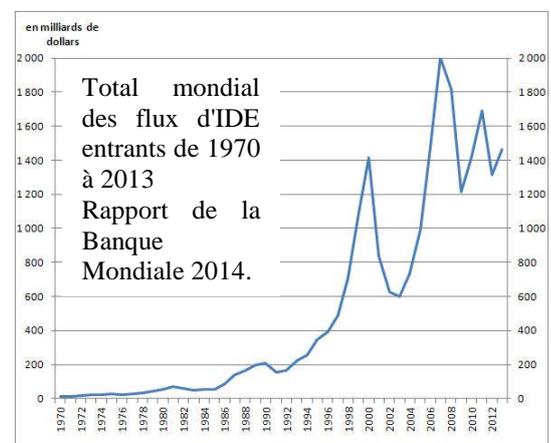
Une entreprise multinationale (ou transnationale) est une entreprise qui répartit sa production sur plusieurs pays : elle ne se contente donc pas simplement de diffuser et vendre ses biens et services à l'international, mais elle dispose au moins d'une unité productive sur un territoire extérieur. Elle participe à la nouvelle allocation des productions mondiales par le biais de ses investissements directs à l'étranger (IDE). Le développement des FMN va de pair avec le développement du commerce international et du libre-échange.

Les Investissements Directs à l'Etranger désignent les sommes d'argent investies (ou reçues) par un pays vers (ou en provenance de) l'étranger, dans le but soit de créer ou développer une firme nouvelle ou de prendre partiellement ou totalement le contrôle d'une firme locale existante. Parfois, on reprend la distinction entre investissement de greenfield (développement de firmes nouvelles, sans aucune structure initiale au départ) et de brownfield (rachat d'entités existantes sur un territoire étranger). Dans le cas d'investissement de brownfield, on considère généralement que le seuil de 10% de prise de capital d'une entreprise permet de définir un IDE : si le flux de capitaux entre deux pays a comme résultat une prise de participation de 10% au moins, il sera classé dans la balance des paiements des deux pays comme IDE (à moins de 10% il s'agit d'un investissement de portefeuille). Entre 10% et moins de 50% du capital social détenu, on parle de participation, au-delà des 50%, il s'agit d'une filiale.

Une firme multinationale est en général constituée d'une maison mère et de filiales dont le capital est détenu, en totalité ou en partie, par la maison mère (on parle aussi de holding). Mais les firmes multinationales se développent aussi en nouant des accords avec d'autres firmes sous la forme de contrats de licence ou de joint-venture : il existe des formes de partenariat entre plusieurs FMN, comme la mise en commun d'une usine automobile, qui fabrique pour deux marques différentes.

Depuis une quinzaine d'années, les IDE ont littéralement explosé, surtout en faveur des pays développés qui en sont les premiers bénéficiaires. Le nombre de FMN s'est donc très largement développé : on considère aujourd'hui qu'il y a au moins 80 000 FMN disposant de près de 900 000 filiales. Au sein de l'UEM, la France est l'un des principaux récipiendaires d'IDE entrants avec l'Allemagne.

Il faut encore noter que parmi les pays destinataires autres que les pays industrialisés, les flux se concentrent sur quelques pays seulement : essentiellement les pays asiatiques où la croissance économique est rapide (Chine, Hong Kong et Singapour principalement) et certains pays latino-américains dans une moindre mesure (Brésil notamment). Les pays africains sont complètement à l'écart de ces flux d'IDE.

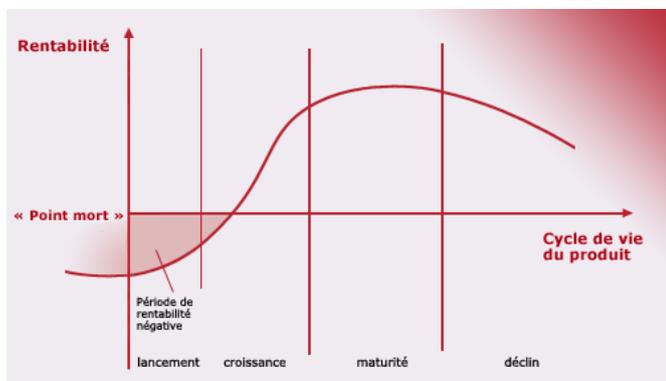


Voir la carte des IDE sur le site de la Banque Mondiale : <http://bit.ly/O8sGpe>

3.1.2 Les entreprises multinationales et la décomposition internationale des processus productifs.

Les firmes multinationales vont avoir une stratégie de localisation de la production en fonction des caractéristiques propres de chaque espace national de manière à maximiser leurs profits. La division du processus de production entre des pays différents

exploite les différences de conditions de production entre les pays : dans certains pays, les matières premières sont peu chères, dans d'autres ce sont les impôts ou le coût du travail. Les firmes transnationales vont chercher à profiter de tous ces avantages à la fois pour maximiser leur rentabilité. Le processus de production est alors divisé, réparti, entre les pays en fonction des avantages propres à chaque espace national de manière à ce que l'entreprise fabrique son produit de manière avantageuse, en gardant la maîtrise de l'ensemble du processus. C'est ce que l'on appelle la DIPP (décomposition internationale du processus productif). Cette DIPP peut s'apparenter à une segmentation très fine des étapes de production ce qui peut donner lieu à une exportation préalable de composants intermédiaires réimportés sous forme de produits finals (les échanges intra firmes progressent alors, voir infra). Cette segmentation repose principalement sur la notion de cycle de vie du produit et son degré de technologie incorporé, de manière à optimiser la division internationale du travail.



Chaque phase de la vie d'un produit est associée à une phase d'échange international : la 1^{ère} phase du cycle n'engendre pas de commerce international : le produit est fabriqué et consommé dans le pays d'origine de l'innovation. Lors de la 2^{ème} phase, les exportations du pays innovateur vers ses partenaires développés apparaissent et se multiplient. Les prix diminuant, le producteur va chercher à étendre son marché. Il s'installe aussi à l'étranger pour produire. Lors des 2^{ème} et 3^{ème} phases, les flux des échanges s'inversent progressivement sous l'effet des localisations successives des lieux de fabrication. Pour tenter d'enrayer sa perte de domination, la firme innovatrice va essayer d'être la première à délocaliser sa production sur les marchés importateurs de son produit. A la fin du cycle dans la 4^{ème} phase, la concurrence est

forte et le produit banalisé : la production doit alors être transféré vers des pays moins développés.

Il y a donc une dynamique : les implantations des filiales des FMN ne sont pas figées et on assiste régulièrement à des réaffectations de production, parce que les avantages comparatifs évoluent, et parce que la nature du produit fabriqué change. Les FMN tentent donc par leur choix de localisation de s'accaparer les bénéfices des avantages comparatifs ou stratégiques internationaux. Ce faisant, elles accélèrent les échanges mondiaux.

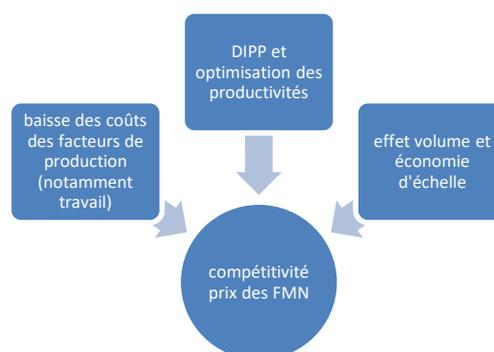
3.1.3 Une accélération des échanges internationaux du fait des FMN.

- L'existence des entreprises transnationales génère tout d'abord du commerce intra firmes : celui-ci représente l'ensemble des échanges de biens internes à une FMN entre la maison mère et ses filiales ou entre ses filiales. Ceci augmente considérablement les flux d'import-export entre nation. Ainsi, du fait de la DIPP, une même firme peut importer de ses filiales des produits semi finis pour les assembler sur un territoire avant de les exporter à une de ses filiales de commercialisation dans le monde. Un produit intermédiaire peut donc passer plusieurs fois les frontières. Des estimations indiquent que le commerce intra firme strict représente désormais entre 30 et 40% du total des échanges. Ce commerce intra-firme ne correspond pas strictement à une logique de marché : la tarification des échanges ne repose pas sur des prix nés d'une mise en concurrence par le marché mais sur un arbitrage comptable interne à la firme. Ces firmes auraient ainsi la possibilité d'annuler en particulier l'effet des charges fiscales : c'est la logique des prix de transfert.
- A cela s'ajoute les échanges avec les partenaires commerciaux : un tiers au moins des échanges mondiaux lierait les FMN à leurs sous-traitants. On observe alors le développement de réseaux d'entreprises : les firmes transnationales, au lieu de continuer à augmenter le nombre de leurs filiales en rachetant ou en créant des entreprises à l'étranger, se contentent de conclure des contrats commerciaux avec des entreprises partenaires à l'étranger, prévoyant la fourniture de tel ou tel produit avec des caractéristiques bien précises dictées par la firme transnationale comme le fait Nike avec des sous-traitants dans diverses régions du monde. On parle alors couramment de firme réseau. L'avantage est la souplesse qui en résulte pour la transnationale : un contrat commercial peut être rompu ou non reconduit extrêmement facilement alors qu'une participation dans le capital d'une entreprise est beaucoup plus difficile à liquider. Il est même possible de donner une fabrication en sous-traitance à l'un de ses principaux concurrents, comme le fait Apple avec Samsung ! Ces échanges entre partenaires pour la confection d'un produit se traduisent naturellement par un développement du commerce international.

3.2 Les stratégies de localisation des FMN dépendent d'avantages propres à la firme, mais aussi des conditions offertes par les pays qui les accueillent.

3.2.1 L'internationalisation des entreprises et leur compétitivité.

L'internationalisation des firmes permet d'augmenter leur compétitivité-prix en profitant des différences internationales des coûts des facteurs de production. Les FMN gagnent en effet en compétitivité prix dès lors qu'elles savent parfaitement affecter des segments de production entre différents territoires, selon le principe de la DIPP. Les firmes productrices, qui ont plusieurs sites de fabrication, arbitrent donc selon la phase du cycle de vie du produit, les coûts de production locaux, les coûts de transport de manière à avoir un coût final unitaire le plus bas possible.



L'internationalisation permet aussi de contourner les barrières protectionnistes quand il y en a, en faisant fabriquer par une filiale locale.

L'internationalisation permet ensuite d'augmenter la compétitivité structurelle en poussant les FTN à différencier leurs produits. La différenciation des produits permet à l'entreprise d'apparaître comme la seule fabriquant ce produit, de détenir donc un quasi-monopole face à des produits similaires mais non identiques: on parle alors de situation de « concurrence monopolistique ». La différenciation des produits s'accompagne, sur le plan technique, de la nécessité d'une grande souplesse des outils de production et des circuits de distribution, de manière à être le plus réactif possible aux transformations du marché (effets de mode, par exemple). Elle répond aussi aux désirs des consommateurs de se différencier des autres consommateurs. Dans certains cas, les FTN font alors le choix de se « glocaliser » : elles adaptent leurs productions mondiales à une demande locale, qui peut dépendre de spécificités culturelles, sociales ou encore économiques. C'est ainsi que Mc Donald en adaptant ses menus localement pour toucher l'ensemble des consommateurs mondiaux, obtient une forme de compétitivité structurelle.

3.2.2 Les délocalisations : une manière d'accroître sa compétitivité

Les FMN participent largement au processus de délocalisation des productions, avec des conséquences évidentes sur l'emploi. Il ne faut cependant pas faire des délocalisations un mouvement très importants : les délocalisations restent peu nombreuses. Au sens strict en effet, on ne peut parler de délocalisation que quand un établissement est fermé et un autre ouvert dans un pays étranger, ce qui est relativement peu fréquent. En revanche, ce qui arrive beaucoup plus souvent, c'est qu'une entreprise crée à l'étranger des emplois qu'elle aurait pu créer dans le pays d'origine. Elle divise donc le processus productif et localise sa production là où cela lui coûtera globalement le moins cher, ce qui lui permet de bénéficier des avantages comparatifs des différents pays. Les motivations à délocaliser sont multiples comme en témoigne le document suivant :

Type de délocalisation	Déterminants et impacts	Exemples
Délocalisation défensive	Du fait de la concurrence internationale, nécessité de retrouver de la compétitivité prix, en maintenant cependant les activités de conception et de R&D dans le pays d'origine	Lafuma : 1/3 de la production est resté en France, le reste a été délocalisé dès 1986 en Tunisie, au Maroc puis en Hongrie et Chine.
Délocalisation induites, forcées	Les fournisseurs suivent leur client	Les équipementiers automobiles comme Valéo qui suivent Seat – Volkswagen en Slovaquie
Délocalisation offensive (attention, ce terme est sans doute discutable : cela peut aussi surtout être de la simple localisation)	1. Pour renforcer les avantages comparatifs, on peut délocaliser des segments de production à désavantages comparatifs. 2. Logique de marché : on substitue des exportations vers un pays dont le marché se développe à une installation d'unité de production nouvelle sur ce territoire	1. Renault avec la marque Dacia (en Roumanie) 2. Coca Cola qui crée des filiales de production dans les pays où la consommation se développe (usine au Maroc par ex)
Délocalisation dérivée ou itinérante	Suite à la hausse des coûts de production sur un territoire où l'on s'est délocalisé, nouvelle délocalisation vers un pays voisin ou relocalisation sur le territoire d'origine.	Microsoft, Chaussure Salamander, Ski Rossignol, etc.

Un cas de figure de plus en plus fréquent est la délocalisation par externalisation des activités : elle concerne d'abord les fonctions périphériques de l'entreprise comme les services informatiques ou la gestion des impayés. La délocalisation se développe aussi désormais par modularisation. On divise le produit en modules indépendants jusqu'à l'assemblage final (voir la DIPP).

3.2.3 Les effets des délocalisations sur l'emploi

Depuis les années 2000, le flux des délocalisations vers les pays émergents et notamment la Chine progresse, mais la mesure des pertes d'emploi reste très difficile. Les destructions d'emploi n'affectent en effet pas de la même manière les salariés, selon leur niveau de qualification. Un travailleur peu qualifié, déjà désavantagé sur le plan du salaire, sera de plus menacé sur le plan de l'emploi, avec peu de perspective de sortir du chômage s'il a été licencié à la suite d'une délocalisation...

Il ne faut cependant pas oublier qu'il existe des « relocalisations » : les délocalisations sont parfois des échecs et l'entreprise peut décider de revenir sur un site initial de production, comme l'ont fait les entreprises Atoll (lunettes) ou Rossignol (ski) en France. Faire une balance des emplois est donc assez difficile.

La relation entre délocalisation et emplois se complexifie ensuite si on considère que les travailleurs occupent des emplois touchés de manières très différentes par la mondialisation des productions. On peut d'abord désormais repérer les travailleurs « sédentaires » (selon le terme de P.N. Giraud) affectés principalement à des tâches peu soumises à la compétition internationale : ils ne sont pas touchés par délocalisations directement, mais se retrouvent dans des secteurs peu dynamiques et innovants. Les « nomades » sont quant à eux dans des secteurs où les délocalisations se pratiquent, en lien avec la quête de compétitivité prix et hors prix. Si la compétitivité d'un territoire diminue par rapport aux autres, le nombre des emplois nomades présents sur le territoire se réduit.

Si les sédentaires ne subissent pas directement la compétition entre territoires, leur sort est néanmoins intimement lié à celui des nomades de leur territoire ; et réciproquement. Ainsi, les habitants très pauvres des bidonvilles de Bangalore en Inde, qui vivent de petit commerce et services à la personne, bénéficient de l'augmentation et de l'enrichissement rapide des emplois nomades de l'industrie des logiciels qui prospèrent dans cette ville. En même temps, la grande pauvreté des habitants des bidonvilles fait que les biens et services locaux sont très bons marchés. Cela permet aux ingénieurs logiciels établis dans la ville, des Indiens mais aussi des Européens ou Américains bien formés, de vivre bien mieux qu'en Californie, malgré des salaires plus faibles, qui les rendent extrêmement « compétitifs ». Retenons ce constat : plus les sédentaires d'un territoire sont pauvres, plus les nomades présents sur ce territoire sont compétitifs dans l'arène mondiale... Si les nomades perdent leur compétitivité et disparaissent, les sédentaires perdent une partie de leur client... Les liens entre les deux sont bien étroits.

Notions à maîtriser sur ce chapitre :

- Acquis du programme de première : *gains à l'échange*.
- Nouvelles notions : *Avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange et protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix et hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales, spécialisation*.

Exemples de questions possibles pour la 1^{ère} partie de l'épreuve composée :

- Montrez que la différenciation des productions permet aux FMN d'obtenir de la compétitivité hors prix.
- Distinguez compétitivité prix et hors prix.
- Présentez deux avantages du commerce international pour le consommateur.
- Présentez l'analyse des avantages comparatifs.
- Analysez les avantages des échanges internationaux pour les consommateurs.
- Pourquoi les dotations factorielles déterminent-elles le commerce international ?
- Vous présenterez deux risques liés au protectionnisme.
- Vous présenterez deux arguments justifiant le protectionnisme.
- Présentez les principaux déterminants des délocalisations de la production des entreprises.
- Vous présenterez deux avantages du commerce international pour les consommateurs.
- Comment la théorie des avantages comparatifs explique-t-elle la spécialisation ?
- Comment l'externalisation peut-elle améliorer la compétitivité des entreprises ?
- Comment la théorie des avantages comparatifs explique-t-elle la spécialisation ?

Exemples de questions possibles pour la 2^{ème} partie de l'épreuve composée :

- Analyser l'essor du commerce mondial depuis 1945 (graphique)
- Caractériser les IDE aujourd'hui (tableau stat de répartition des IDE)

Exemples de questions possibles pour la 3^{ème} partie de l'épreuve composée :

- Au vu du développement des échanges internationaux, comment peut-on justifier le libre échange ?
- Comment expliquer les stratégies de localisation des firmes multinationales ?
- Vous montrerez que la recherche de compétitivité permet d'expliquer les stratégies d'internationalisation des entreprises.
- Vous montrerez que le commerce international a plusieurs déterminants.
- Vous expliquerez pourquoi un pays peut avoir intérêt aujourd'hui à mener une politique protectionniste.
- Vous montrerez que les firmes multinationales cherchent à améliorer leur compétitivité par des stratégies de localisation.

Exemples de sujets de dissertation possibles

- Dans quelle mesure le protectionnisme peut-il être une réponse aux limites de la mondialisation ?
- Le commerce international ne présente-t-il que des avantages ?
- Par quels stratégies les FMN accroissent-elles leur compétitivité ?