

Introduction

CHAPITRE 3 : QUELS SONT LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION ?

I. PRESENTATION STYLISEE DES EVOLUTIONS DU COMMERCE MONDIAL

1. Du commerce international à la mondialisation

Commerce international : au sens strict, le commerce international concerne les opérations d'achat et de vente de marchandises réalisés entre des espaces économiques nationaux. Il est mesuré (en valeur ou en volume) dans la balance commerciale. Au sens large, il inclut les échanges de services (transports, assurances, tourisme, etc.).

Échange marchand : transaction qui se réalise entre un offreur qui propose un bien ou un service et un demandeur qui paye en monnaie quand les deux sont d'accord sur un prix.

Le développement du commerce international s'est traduit par une ouverture et une interdépendance croissantes des économies. Le commerce international n'est pas un phénomène récent ; en effet, déjà au 19ème siècle, le commerce international progressait à un rythme supérieur à celui de la production mondiale.

Cette tendance se confirme et même s'accroît après 1945.

Dans cette perspective, le commerce international est perçu comme un moteur de la croissance.

⇒ la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau dans l'histoire du capitalisme. Une « première mondialisation » couvre la période 1860-1913. Mais la seconde mondialisation qui est à l'œuvre depuis les années 1970 conduit à une amplification des flux de marchandises, de services et de capitaux sans précédent historique.

Mondialisation : processus qui conduit à une interdépendance croissante des économies en raison de la multiplication des flux commerciaux, financiers, migratoires et d'informations qui tendent progressivement à constituer un espace économique mondial unique. La mondialisation a trois composantes essentielles : le commerce, la finance et les firmes.

Les échanges commerciaux se multiplient et se transforment, doc 3 p. 71 Bordas

→ PPT Tableau statistique

	Exportations			Importations		
	1948	1973	2010	1948	1973	2010
Valeur mondiale (milliards de dollars)	59	579	14851	62	594	15077
Monde (%)	100	100	100	100	100	100
Amérique du Nord	28,1	17,3	13,2	18,5	17,2	17,8
Amérique du Sud	11,3	4,3	3,9	10,4	4,4	3,8
Europe	35,1	50,9	37,9	45,3	53,3	38,9
Afrique	7,3	4,8	3,4	8,1	3,9	3,1
Moyen-Orient	2,0	4,1	6,0	1,8	2,7	3,7
Asie	14,0	14,9	31,6	13,9	14,9	29,9

Source : Statistiques du commerce international, OMC, 2011.

Destination et origine des échanges commerciaux, doc 4 p. 71 Bordas

→ PPT tableau statistique

Part des courants d'échanges régionaux dans les exportations totales de marchandises de chaque région (en 2010 et en %)

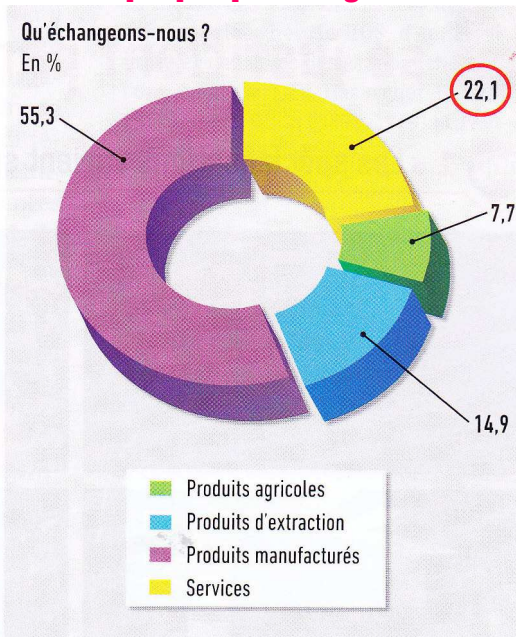
Origine	Destination							
	Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
Amérique du Nord	48,7	23,9	7,4	5,6	16,8	8,8	17,1	16,9
Amérique du Sud et centrale	8,4	25,6	1,7	1,1	2,7	0,8	3,2	4
Europe	16,8	18,7	71	52,4	36,2	12,1	17,2	39,4
CEI	0,6	1,3	3,2	18,6	0,4	0,5	1,8	2,7
Afrique	1,7	2,6	3,1	1,5	12,3	3,2	2,7	3
Moyen-Orient	2,7	2,6	3	3,3	3,7	10	4,2	3,8
Asie	21	23,2	9,3	14,9	24,1	52,6	52,6	28,4
Monde	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Statistiques du commerce international, OMC, 2011.

2. L'évolution des flux du commerce international

Les échanges commerciaux se multiplient et se transforment, doc 3 p. 71 Bordas

→ PPT Graphique qu'échangeons-nous ?



EN + → Les flux d'échanges se transforment : baisse relative des produits bruts, envolée des biens manufacturés et difficile prise en compte des services.

Accroissement des échanges des biens d'équipement qui représentent plus de la moitié des échanges de produits manufacturés.

Ralentissement à partir de 1975 du dvpt des échanges mondiaux de biens

La part des services dans le Comc ne cesse de progresser.

Comment expliquer cette hausse ?

L'augmentation du revenu et des modes de vie (tourisme) ;
L'évolution des technologies (transport, télécoms, Internet) ;
Le développement des F.M.N. (filiales) + externalisation dans les services.

... puis depuis le début 90, les échanges internationaux de services croissent globalement au même rythme que ceux des marchandises.

NB Rappel valeur/volume :

Les exportations françaises sont passées de 411,7 milliards d'euros en 2000 à 460 milliards d'euros en 2009 en euros courants. L'inflation (hausse des prix) a été de 8% entre ces deux années. Combien représentent les exportations en 2009 en volume base 2000 ?

$$\text{Valeur des exportations 2009} = \frac{460}{1,08} = 425,92$$

CM de l'inflation

Les exportations de la France s'élevaient à 425,92 milliards de dollars en euros constants de 2000

Rappel : en valeur = nominal = monnaie courante = prix courants

En volume = réel = en monnaie constante = prix constants (divisé par le CM de l'inflation)

Synthèse :

Au XXe siècle, après les guerres et la crise des 30's, le commerce international se développe très vite à partir de 1945. Les échanges internationaux croissent plus rapidement que la production mondiale. Cette progression est due à l'essor du libre-échange, aux accords commerciaux, à la croissance économique, aux progrès des moyens de communication, et à l'abaissement des coûts de transport. Les produits primaires représentaient les 2/3 du commerce international de marchandises avant 1945, depuis 1950 ce sont les produits manufacturés. Les échanges de services développés plus tardivement représentent aujourd'hui environ 20% des échanges et progressent encore.

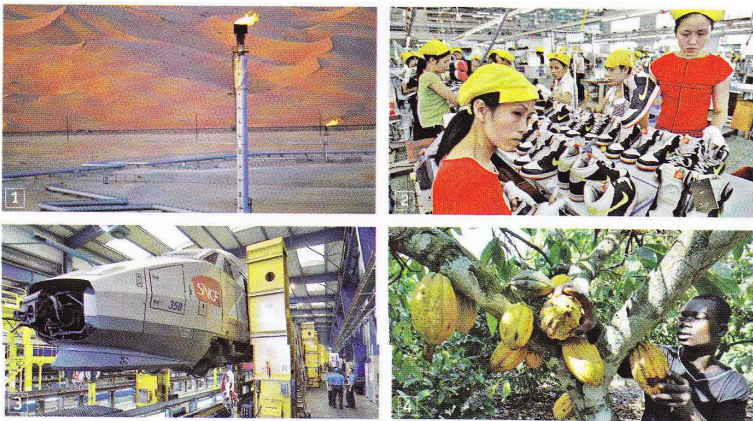
II. ECHANGER LIBREMENT OU SE PROTEGER DE LA CONCURRENCE ?

1. Les déterminants des échanges internationaux et de la spécialisation.

A) Les différences de dotations

Les spécialisations varient selon les pays, doc 1 p. 72 Bordas

PPT → Images



- Comment expliquer le choix de production de chaque pays ?
- Chaque pays présenté pourrait-il produire ce que les autres produisent ?
- Ces pays ne produisent-ils que les produits présentés sur les images ? Donnez d'autres productions possibles pour chaque pays.
- les pays sont-ils condamnés à

conserver éternellement leur spécialisation ?

Synthèse : Les pays ont tendance à se spécialiser dans les productions qui utilisent le **facteur** ou la **ressource naturelle** dont ils sont **dotés** en abondance. Toutefois, ils ne se spécialisent pas dans un produit unique. Enfin, ces dotations factorielles peuvent se transformer au cours du temps.

Dotation factorielle : quantité de facteurs de production disponibles dans un pays.

Spécialisation internationale: chaque identité éco internationale tend à se spécialiser dans une ou plusieurs productions et en exporte une partie. C'est ce qu'on appelle aussi la division internationale du travail (DIT)

B) Les avantages comparatifs

Le raisonnement de Ricardo était assez simple et c'est sans doute ce qui lui a valu sa notoriété prolongée: si Paul est plus doué en musique qu'en maths, et Louis plus fort en maths qu'en musique, mieux vaut que Paul devienne concertiste de piano et Louis chercheur en maths, plutôt que chacun fasse un peu des deux, au risque de ne jamais briller ni dans l'une ni dans l'autre des disciplines.

Remplacez Paul et Louis par la France et l'Allemagne, et le piano et les maths par le fromage et la chimie, vous aurez la conclusion de Ricardo: mieux vaut que la France se spécialise dans les fromages et l'Allemagne dans la chimie. Chaque pays ayant choisi le domaine dans lequel il excelle, il pourra pourvoir aux besoins de l'autre dans les meilleures conditions économiques possibles: les Allemands mangeront de bons fromages et les Français se procureront de bonnes peintures. Les uns et les autres aux meilleures conditions envisageables, puisque l'excellence de chaque pays dans son domaine garantira à tous les acheteurs des tarifs moindres que si chacun voulait tout faire. Le libre-échange est générateur de gains pour tous.

Denis Clerc, Alternatives Economiques n° 281 - juin 2009

- Dans quel produit les pays ont-ils intérêt à se spécialiser ?
- Comment comparer l'efficacité des pays dans la production d'un même produit ?

c) Pourquoi d'après Ricardo, les pays ne doivent-ils se spécialiser que dans un seul produit alors qu'ils peuvent être les meilleurs dans la production de plusieurs produits ?

D. Ricardo (1772-1823) a présenté le problème de l'échange international en le résumant à l'échange de deux produits, le vin et le drap, entre deux pays, la GB et le Portugal. (dico p. 25) Mais dans son exemple, le Portugal possède un avantage absolu dans les deux productions. Pourtant chaque pays va se spécialiser dans le produit pour lequel il est le moins mauvais. Cette hypothèse volontairement irréaliste, permet de montrer que le commerce international est fondé sur les différences de coûts comparatifs et non sur les différences de coûts absolus. La GB doit se spécialiser dans le drap et le Portugal dans le vin et abandonner les autres productions.

d) Pourquoi tous les pays semblent être gagnants face à la spécialisation internationale ?

e) Expliquez la phrase soulignée

f) Les pays sont-ils réellement tous gagnants dans la spécialisation internationale ?

Avantage comparatif : théorie qui affirme que chaque nation a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle elle est relativement la plus efficace. (D. Ricardo)

La théorie de Ricardo représente encore aujourd'hui l'un des principaux arguments mis en avant par les partisans du libre-échange. Elle fonde en partie le remarquable travail de libéralisation des échanges qui a été engagé dès le lendemain de la Seconde Guerre mondiale par le GATT et qui se poursuit aujourd'hui avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

s'il est possible qu'un pays n'ait d'avantage absolu dans aucune production, il est arithmétiquement impossible qu'elle n'ait aucun avantage comparatif dans aucune. Le protectionnisme doit être banni : l'ouverture aux échanges internationaux serait à l'origine de gains pour toutes les nations échangistes.

Faire le bilan : Vrai ou Faux p. 73 Bordas

Les affirmations suivantes sont-elles vraies ou fausses ? Justifiez votre réponse.

1. Si un pays a un avantage absolu, il a nécessairement un avantage comparatif.
2. Si un pays a un avantage comparatif, il a nécessairement un avantage absolu.
3. La France est spécialisée dans la production de biens nécessitant du travail qualifié.
4. La spécialisation signifie qu'un pays ne produit qu'un seul bien ou service.

En + : Pour Posner, **les avantages comparatifs peuvent être construits**. Autrement dit, un pays qui n'aurait pas d'avantages comparatifs face aux autres pays peut s'en créer un grâce à la recherche et développement des

firmes. Ainsi toutes les décisions de politiques économiques en faveur de l'innovation (pôles de compétitivité, subventions à la recherche) ont un impact sur l'évolution de la spécialisation internationale. Si tous les pays en développement ne sont pas concernés par ces évolutions et si nombre d'entre eux restent à l'écart du commerce international, l'émergence d'anciens pays pauvres aujourd'hui spécialisés dans des activités industrielles a toutefois infirmé l'hypothèse selon laquelle une spécialisation dans des produits primaires serait une fatalité ; elle a aussi montré que les spécialisations peuvent s'expliquer par des avantages comparatifs construits et évolutifs. Les pays concernés sont notamment Taïwan, Singapour, la Corée du Sud, Hong Kong à partir des années 1960, la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et la Chine à partir des années 1980.

Avec le XXI^e siècle, la part des pays émergents dans le commerce international augmente par rapport à celle des pays anciennement développés.

Synthèse : Les pays tendent à se spécialiser selon leur avantage comparatif, c'est-à-dire dans la production des biens pour lesquels ils sont relativement les plus efficaces. Cette spécialisation va déterminer la structure des échanges internationaux. L'avantage comparatif peut être donné ou construit et peut évoluer au cours du temps grâce à des politiques volontaristes.

DM : Lire le texte et répondre aux questions du livre

La théorie des avantages comparatifs, doc 2 p. 72 Bordas

Certains pays, parce qu'ils possèdent une main-d'œuvre mieux éduquée, plus de capital (en bâtiments et équipement) ou plus de ressources naturelles, peuvent être plus efficaces que d'autres dans la production de la totalité des biens que leurs citoyens souhaitent consommer. Lorsque des pays avancés possèdent une efficacité productive supérieure, on dit qu'ils ont un avantage absolu sur les autres pays. Mais alors, comment les pays désavantagés parviennent-ils à faire du commerce ? La réponse est donnée par le principe de l'avantage comparatif, selon lequel les individus et les pays se spécialisent dans la production des biens pour lesquels ils sont *relativement*, et non absolument, plus efficaces.

[...] Supposons que les États-Unis et le Japon produisent deux types de biens, des ordinateurs et du blé. Le tableau [ci-dessous] montre les quantités de travail nécessaires pour produire des biens (tous les chiffres sont fictifs). Les États-Unis sont plus efficaces dans la fabrication des deux produits (ils y consacrent moins d'heures de travail). L'industrie informatique américaine peut se vanter d'être la plus efficace du monde. Et

cependant, des ordinateurs sont importés du Japon. Pourquoi ? Parce que le coût *relatif* de la fabrication d'un ordinateur (en termes d'heures de travail) par rapport au coût de production d'une tonne de blé est plus faible au Japon qu'aux États-Unis. En effet, il faut 15 fois plus d'heures ($120/8$) pour fabriquer un ordinateur au Japon qu'il n'en faut pour produire une tonne de blé. Le Japon a donc bien un *désavantage absolu* dans la fabrication des ordinateurs, mais y dispose d'un *avantage comparatif*.

Coût du travail (en heures) pour produire un ordinateur et une tonne de blé		
	États-Unis	Japon
Ordinateur	100	120
Blé	5	8

Joseph STIGLITZ, Carl WALSH et Jean-Dominique LAFFONT
Principes d'économie moderne, De Boeck, 200

- 1. Expliquer.** Pourquoi les États-Unis ont-ils un avantage absolu dans la production d'ordinateurs et de blé dans l'exemple ?
- 2. Déduire.** Pourquoi le commerce international ne peut-il pas dépendre uniquement des avantages absolus ?
- 3. Analyser.** Pourquoi le Japon a-t-il intérêt à produire des ordinateurs et les États-Unis du blé ?
- 4. Déduire.** À quelles conditions cette théorie des avantages comparatifs est-elle vraie ?

Transition : Les économistes étaient dans leur quasi-totalité tellement certains de la supériorité du libre-échange qu'ils ont baptisé "loi" (des avantages comparatifs) le raisonnement de David Ricardo. Ce raisonnement faisait pourtant l'impasse sur pas mal de "détails". Et si, à terme, la chimie se révélait plus porteuse que le fromage, au point de permettre à l'Allemagne de développer tout plein d'autres savoir-faire générateurs de croissance économique, alors que le fromage demeurerait une activité de gagne-petit ? Et si les emplois perdus par la France abandonnant la chimie n'étaient pas compensés par un surplus équivalent d'emplois dans l'activité fromagère ?

2. Avantages et inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs et les consommateurs.

Libre-échange : Situation dans laquelle aucun obstacle douanier, fiscal ou réglementaire ne vient freiner ou perturber les échanges internationaux.

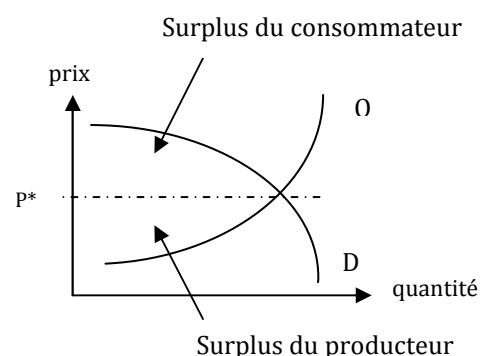
Activité : Lister les avantages et les inconvénients dans un tableau

	Avantages du LE	Inconvénients du LE
Producteurs		
Consommateurs		

Rappel de première : le surplus du consommateur et du producteur.

Comment mesurer les gains à l'échange pour le consommateur et le producteur ?

- A partir de quel moment un consommateur se considère-t-il comme gagnant dans un échange ?
- A partir de quel moment un producteur se considère-t-il comme gagnant à l'échange ?
- Comment représenter graphiquement ces surplus du consommateur et du producteur ?



Surplus du producteur : il mesure le montant des gains qu'un producteur retire de ses ventes en faisant la différence entre le prix auquel il vend effectivement les biens offerts et le prix auquel il aurait été prêt à offrir compte tenu de ses coûts de production.

Surplus du consommateur : il mesure la différence entre le prix effectivement payé par le consommateur et le prix qu'il aurait été prêt à payer.

Gains à l'échange : surplus que l'agent réalise suite à l'échange marchand de ce qu'il a produit.

Satisfaction supplémentaire que les agents retirent de l'échange. Elle correspond à la différence entre ce qu'ils seraient disposés à céder pour obtenir le bien désiré et ce qu'ils donnent effectivement pour l'obtenir.

d) Comment expliquer que le commerce international puisse augmenter les surplus des consommateurs et des producteurs ?

Synthèse : Les échanges internationaux présentent des avantages qui forment la base du libre-échange. La spécialisation des pays et le commerce international assure une allocation optimale des ressources. Consommateurs et producteurs semblent gagnants à l'échange. Pourtant, le protectionnisme est toujours utilisé par les nations.

3. Les fondements des politiques protectionnistes et les risques.

Activité : lire un texte et répondre aux questions.

Le libre-échange est-il la règle ? de Paul Bairoch Doc 2 p. 70, Bordas

Une légende répandue et importante de l'histoire à long terme des politiques commerciales [est] exprimée ainsi : « Le libre-échange est la règle, le protectionnisme l'exception », c'est presque un des dogmes de l'économie néoclassique. Combien de fois avons-nous entendu parler de l'âge d'or du libre-échange, duquel se démarqua le protectionnisme des années vingt et trente ? Les quelque trois années que j'ai passées au GATT, « temple du libre-échange », m'ont rendu particulièrement sensible à ce mythe. La vérité est que, dans l'histoire, le libre-échange est l'exception et le protectionnisme la règle. [...]

Non seulement la période de renforcement du protectionnisme [1879-1914] coïncida avec une accélération de l'expansion commerciale, mais, ce qui est encore plus paradoxal, c'est dans les pays européens les plus protectionnistes que celle-ci fut la plus rapide. Même si cela ne constitue pas la preuve que le protectionnisme génère le commerce extérieur, cela démontre toutefois qu'il n'y fait pas obligatoirement obstacle.

Paul BAIROCH, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, coll. Poche, 2005.

a) Qu'est-ce que le protectionnisme ?

Protectionnisme : ensemble de mesures prises par un gouvernement visant à empêcher ou limiter les importations de biens et de services pour protéger les activités du pays.

b) Pourquoi peut-on dire que le libre-échange est l'exception ?

c) Quels sont les pays qui ont le plus utilisé le protectionnisme et à quelle période ?

d) Comment expliquer la dernière phrase du texte ?

e) A quoi servent le GATT puis l'OMC ?

Activité : Lire un texte et répondre à la question

En Allemagne, au milieu du XIX^{ème} siècle, Friedrich List (1789-1846) a une influence déterminante. Celui-ci est généralement considéré comme le théoricien du protectionnisme. Dans un ouvrage publié en 1841 : *Système national d'économie politique*, il met en garde contre les nations en avance sur les autres en matière de commerce, d'industrie et de navigation. Ces pays monopolisent le commerce et entravent le progrès des nations retardataires. Lord Brougham n'avait-il pas déclaré au Parlement anglais en 1815 « ... que l'on pouvait bien courir le risque de pertes sur les marchandises anglaises, afin d'étouffer au berceau les manufactures étrangères ». Le projet de F. List était bien de contrer la suprématie anglaise sur les nations européennes. L'unité allemande autour d'un grand marché, le Zollverein, constituait une réponse à ce défi. Si le commerce devait être libre de toutes entraves entre les Etats allemands, il n'en était pas de même vis-à-vis de l'extérieur. Selon F. List, pour être efficace le protectionnisme devait être éducateur, c'est-à-dire, provisoire. En effet, la protection représente toujours un coût pour le consommateur, puisqu'il paie les produits plus chers. Mais ce sacrifice lui est demandé momentanément. L'essor des manufactures permet par la suite d'abaisser les prix et de créer des emplois. À long terme, les citoyens devaient y trouver largement leur compte, à la fois comme producteurs et comme consommateurs. Cette thèse tend à montrer que les avantages comparatifs ne sont jamais définitivement acquis. Il est alors possible de les modifier à son profit.

M. Voisin, « *L'internationalisation des économies* », in A. Beitone et alii, *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines*, vol. 2, Armand Colin, 1996.

Quel est le principe du protectionnisme éducateur d'après F. List ?

Activité : Réflexion. Vous êtes une nation, pourquoi utiliseriez-vous le protectionnisme ?

Comment faire du protectionnisme ? Quels instruments utiliserez-vous ?

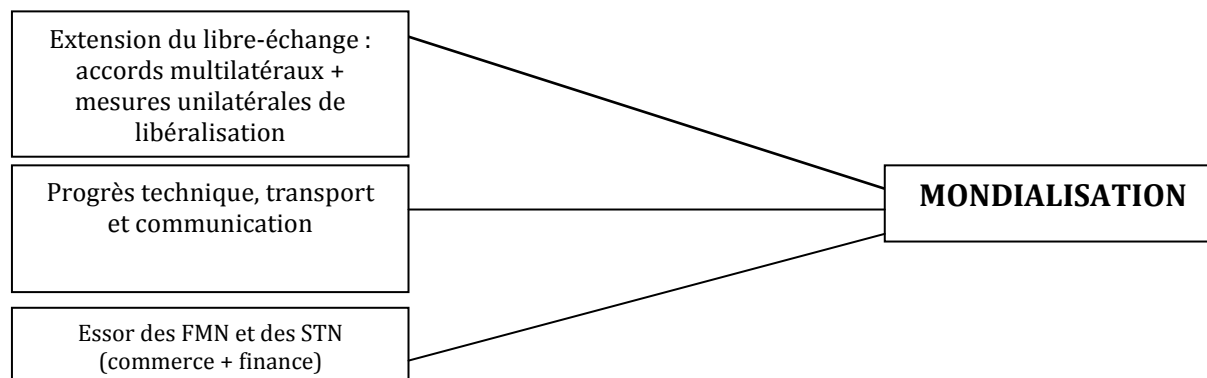
A quels risques exposez-vous votre nation en utilisant le protectionnisme ?

NB : les normes techniques ne sont pas par nature protectionnistes. Elles sont légitimes quand elles protègent le consommateur. Seules les normes qui seraient discriminatoires à l'égard de l'offre étrangère peuvent être considérées comme protectionnistes.

Les pratiques d'aides directes aux exportations sont interdites par les autorités de régulation du commerce international car elles sont assimilables à du protectionnisme et pourraient déclencher des mesures de représailles commerciales à l'échelle internationale.

Synthèse : Le libre-échange n'est pas toujours considéré comme générateur de gain par les nations. Le protectionnisme utilise différents moyens pour favoriser les producteurs domestiques. Il permet aussi de protéger les consommateurs mais présente des désavantages et peut mettre en péril le commerce international.

III. LA MONDIALISATION DE LA PRODUCTION



A partir de quand peut-on considérer qu'une entreprise est mondialisée ?

Comment appelle-t-on l'entreprise principale et les entreprises implantées dans les autres pays ?

Comment connaît-on la nationalité d'une entreprise ?

Un point sur : A quel point les entreprises sont-elles internationalisées ?

« Si les entreprises s'organisent de plus en plus pour servir un marché mondial, elles sont très loin d'avoir perdu tout ancrage national. [...] Une étude réalisée sur les 55 premières multinationales européennes montre que leur activité nationale reste prédominante à 37% du total. La part est de 65% pour les 55 premières multinationales américaines. »

Extraits de « *Les stratégies internationales des firmes*, » Christian Chavagneux, Alternatives Economiques Hors-série n° 070 - octobre 2006

La World Company reste encore aujourd'hui pour l'essentiel un fantasme. Les entreprises ont au plus tendance à se régionaliser et conservent de fortes caractéristiques nationales.

Plus que les entreprises en tant qu'organisations, ce sont les marchés qui se mondialisent.

- Les relations les fournisseurs sont relativement internationalisées.
- Les relations sociales dans l'entreprise restent majoritairement organisées dans un cadre national.
- Les activités stratégiques d'innovation et de recherche demeurent concentrées sur leur territoire d'origine.
- les activités des ventes à l'étranger se sont développées mais poids faible dans le total des ventes des multinationales: de 25 à 40%.

- Le capital, assez peu mondialisé. les hauts dirigeants des entreprises restent largement issus du territoire d'origine de la firme. les fonds propres de l'entreprise proviennent très majoritairement des marchés financiers nationaux d'origine. Seules quelques entreprises se financent de manière mondiale.
- Enfin, et surtout en France, les dirigeants des entreprises restent en symbiose avec les dirigeants politiques et administratifs de leur territoire d'origine.

Extraits de « *Les firmes mondiales existent-elles ?* », Alternatives Economiques Hors-série n° 036 - avril 1998

Activité : Comprendre comment mesurer le degré de transnationalisation des firmes

Exercice Hatier, p.77

Mesurer le degré de transnationalisation des firmes

La CNUCED mesure le degré de transnationalisation des firmes, qui s'exprime en %. Pour cela, elle effectue la moyenne de trois indicateurs : la part des actifs possédés à l'étranger, la part des ventes à l'étranger et la part des emplois à l'étranger.

Données en millions de dollars sauf précisions

	Actifs possédés à l'étranger	Total des actifs	Chiffre d'affaires réalisé à l'étranger	Chiffre d'affaires total	Effectifs à l'étranger (en milliers)	Effectifs totaux (en milliers)
General Electric (États-Unis)	401 290	797 769	97 214	182 515	171 000	323 000
Vodafone (Grande-Bretagne)	201 570	218 955	60 197	69 250	68 747	79 097

Source : CNUCED, 2011.

1. Selon vous, quelle est la firme qui possède le plus fort degré de transnationalisation ? Justifiez votre réponse.

A faire de tête :

En 2008, l'entreprise multinationale possédant le plus grand stock d'actifs hors de son territoire d'origine était General Electric. Les firmes multinationales peuvent aussi être des entreprises financières : en 2009, Citigroup, d'origine américaine, était implantée dans 75 pays hôtes ; BNP Paribas était implantée dans 61 pays et disposait de 596 filiales à l'étranger.

Une grande partie des richesses mondiales (environ le quart du PIB mondial) sont dues aux filiales étrangères des FMN et leurs activités de production et d'exportation.

En 1977, il y avait 11 000 sociétés mères et 82 000 filiales internationales ; en l'an 2000 il y avait plus de 63 000 sociétés mères et plus de 820 000 filiales internationales.

Pourquoi l'internationalisation des firmes augmentent le volume du commerce international ?

Firme multinationale : Selon J.L. Mucchielli, on peut considérer comme multinationale toute entreprise ayant au moins une unité de production à l'étranger (celle-ci est alors sa filiale). Selon R. Vernon, la taille et la variété d'implantation doivent être suffisantes pour adopter une stratégie internationale.

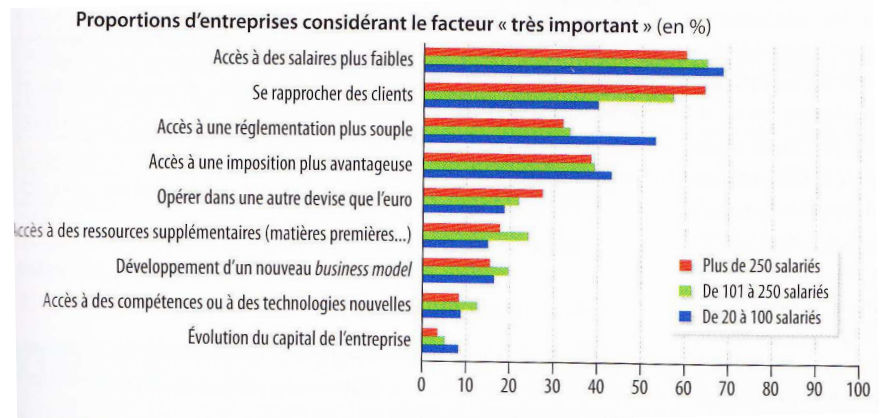
Synthèse : Les entreprises s'internationalisent de manière croissante depuis le XVème siècle (cf. Fernand Braudel) en multipliant leurs filiales à l'étranger avec une nette accélération depuis le milieu des années 90. Les actifs, les effectifs salariés et les ventes se situent de plus en plus à l'étranger. Après les secteurs industriels, ce sont les services qui s'internationalisent le plus, avec près de 70% des achats internationaux d'entreprises. Toutefois, les FMN restent souvent attachées à leur territoire d'origine.

1. Choix de localisation des entreprises et stratégies d'internationalisation.

En première dans le programme de géographie, vous avez vu : « Dynamiques de localisation des activités et mondialisation » et « L'Union européenne, acteur et pôle majeur de la mondialisation ». Vous avez donc déjà des notions sur lesquelles vous appuyer pour comprendre ce qui va suivre.

A) Pourquoi s'internationaliser

Réflexion : vous posséder une entreprise de parapluies, pourquoi décideriez-vous de produire une partie de vos biens à l'étranger ?



B) Comment s'internationaliser ?

Réflexion : comment posséder une unité de production à l'étranger ?

IDE, Investissements directs à l'étranger : opération par laquelle un investisseur basé dans un pays d'origine acquiert un actif dans un pays d'accueil avec l'intention de le gérer (10% au moins du capital doit être acquis sinon, investissement de portefeuille qui correspond à un placement financier pur).

Voir : Tableau récapitulatif

Comment devenir une FMN ? Bordas, p. 78

Avec transfert de capitaux	IDE	Création de nouvelles capacités de production
	Fusion-acquisition transfrontalière	Création d'une nouvelle entreprise à partir de deux autres de pays différents
	Joint-venture	Création ou acquisition conjointe d'une unité de production par deux entreprises de pays différents
Sans transfert de capitaux	Sous-traitance	Incorporation des éléments fabriqués par un sous-traitant dans le produit final, vendu sous la marque de la société mère
	Licence	Cession à une entreprise (étrangère) du droit de fabriquer un produit conçu par la société mère
	Franchise	Achat par une entreprise (étrangère) du droit d'utiliser l'enseigne ou la marque de la société mère

Source : d'après EL Mouhoub MOUHOUD, *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, 2011.

NB : Les opérations de fusion ou d'acquisition d'entreprises étrangères représentent l'une des formes privilégiées de cette internationalisation

Activité : comprendre les délocalisations

VIDEO : Le dessous des cartes, Les Délocalisations. 10 minutes

a) Quelles sont les logiques d'investissement des entreprises qui délocalisent ?

b) Comment définir la délocalisation ?

Délocalisation : fermeture d'une unité de production sur un territoire, suivie de sa réouverture sur un autre territoire. Il s'agit d'un déménagement de l'unité de production, via un IDE.

c) Dans le secteur du textile, donnez un chiffre pour comparer les salaires bruts des chinois et des européens.

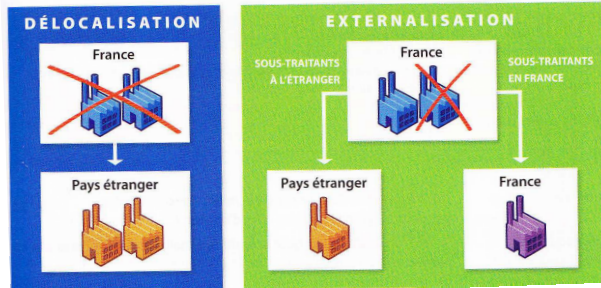
d) Pourquoi la stratégie de délocalisation ne peut-elle pas s'appliquer à tous les secteurs productifs ?

e) Qu'est-ce qui a permis au secteur des services de s'internationaliser ?

Externalisation : délégation de la gestion d'une ou plusieurs fonctions de l'entreprise à un prestataire extérieur. Elle permet aux entreprises d'acquérir plus de flexibilité mais accroît sa dépendance.

Les fonctions externalisées le plus fréquemment concernent une partie de la chaîne de production, l'informatique, la logistique, la sécurité ou encore les services généraux.

Les NTIC permettent d'externaliser dans les PED des activités qui ne sont plus comme par le passé des activités à faible valeur ajoutée : SAV, création de logiciels, gestion comptable, etc.



Délocalisation et externalisation, Doc 10 p. 83, Hachette

f) pourquoi certaines entreprises européennes délocalisent-elles en Irlande ?

g) Quel est la part des IDE français qui correspondent à des délocalisations ?

f) Quelle stratégie industrielle détruit plus d'emploi que les délocalisations ?

g) Pour quoi la France attire-t-elle les IDE et pourquoi la Chine et l'Inde implantent-elles des filiales en Europe ?

h) Pourquoi existe-t-il des tensions entre les individus et les FMN ?

Il existe plusieurs types de délocalisation :

D'accompagnement (le fournisseur suit son donneur d'ordre)

Offensives (recentrage de l'entreprise sur son cœur de compétence)

Défensives (pour résister à une concurrence) → exemple Entreprises de décolletage Bontaz de Cluses.

Les délocalisations contribuent à la réorganisation internationale des firmes industrielles, qui recherchent une rentabilité accrue.

La compétitivité de certains pays du Sud augmente avec leur expérience, mais elle est pour l'instant limitée par la qualité de l'environnement, des institutions et de la main-d'œuvre.

Le prix du travail des travailleurs qualifiés dans les PED tend à augmenter.

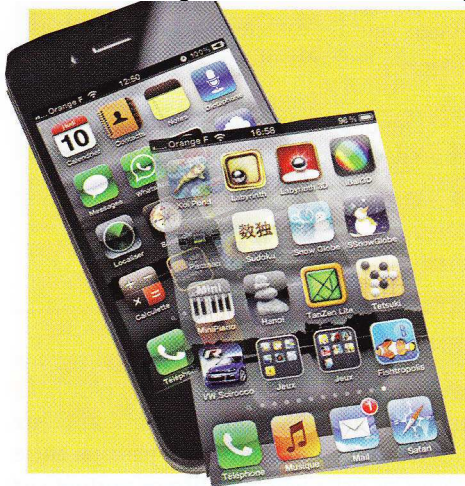
Possibilité de visionner le documentaire, [Ma mondialisation](#), de Gilles Péret.

Transition : Les conséquences des délocalisations : la DIPP

C) Echange intra-firme et DIPP

Activité : Analyser un document

Où est fabriqué l'iPhone ? Doc 1p. 80, Bordas



Conception	Apple	États-Unis
Mémoire flash, mémoire DRAM, processeurs	Samsung	Corée du Sud
Baseband	Infineon Skyworks – Trinquint	Taiwan États-Unis
Bluetooth, wifi	Murata	Japon et Taiwan
Mémoire flash	Micron	États-Unis
Accélérateur et gyroscope	STMicroelectronics	Italie
Système audio	Texas Instrument	États-Unis
Contrôle tactile	Cirrus Logic	États-Unis
Boussole électronique	AKM Semiconductor	Japon
Écran	Toshiba	Japon
Assemblage	Foxconn	Chine

1. **Expliquer.** Pourquoi Apple sous-traite l'assemblage de ses iPhone en Chine ?

2. **Expliquer.** Pourquoi beaucoup de composants de l'iPhone sont-ils produits dans des pays développés ?

3. Quel effet cette stratégie mondiale a-t-elle sur la spécialisation internationale ?

4. Comment l'entreprise Apple rapatrie-t-elle toutes les pièces en Chine pour l'assemblage ?

5. A quelle condition la DIPP est-elle stratégiquement intéressante pour les FMN produisant des biens ?

→ Voir photo, Le transport, p. 69 Bordas

Synthèse : A partir des années 1970, un commerce intra-firme de composants de produits se développe jusqu'à représenter 30% des échanges internationaux. Ce phénomène de division internationale des processus productif profite des différences de spécialisations et les renforce. Toutefois, dans le commerce intra-firmes, les prix pratiqués sont des prix de transfert et non des prix de marché. Il ne s'agit donc pas d'échanges marchands à proprement parler.

DIPP : On utilise le terme de **Division Internationale des Processus Productifs** sitôt qu'au moins un stade du processus de production se déroule dans un autre pays que celui où est assemblé le bien fini. On distingue la DIPP verticale (PID / PED) de la DIPP horizontale (PID / PDEM).

Commerce intra-firme : échanges entre une société mère et une de ses filiales ou encore entre les filiales d'une même entreprise.

3. Différenciation des produits et compétitivité hors prix.

Compétitivité : aptitude à faire face à la concurrence.

Elle s'applique aux entreprises aussi bien qu'aux nations. La compétitivité traduit la capacité à conserver ou augmenter les parts de marché face à la concurrence. Elle résulte des choix établis en matière de technologie, de formation de la main-d'œuvre, de gestion, etc.

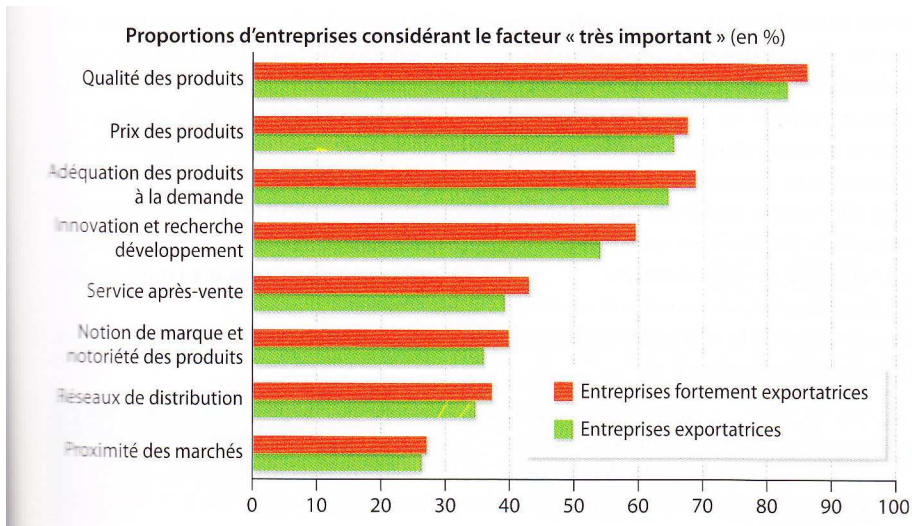
Rappel, Parts de marché : Le marché d'un produit se partage entre un certain nombre d'entreprises. On dit que chacune possède une part de ce marché. Par exemple, le transport ferroviaire appartient totalement à la SNCF en France, on dit que la SNCF possède 100% des parts de marché. En revanche, le marché de la téléphonie mobile se partageait entre Bouygues, Orange et SFR mais Free est entré sur le marché en 2012 et possède aujourd'hui plus de 4% des parts de marché.

Activité réflexion : comment être compétitif ?

Question ouverte : Vous êtes une entreprise, comment procéder pour gagner des parts de marché ?

Réponse

PPT → Comment être compétitif ? Doc 5 p. 81, Hachette



Compétitivité prix : capacité à proposer sur le marché des produits à des prix inférieurs à ceux des concurrents.

Elle dépend de l'évolution des coûts de production, du taux de change, du comportement de marge des entreprises. → Mesure : dynamisme des exportations et résistance aux importations.

Compétitivité hors prix : compétitivité qui repose sur la différenciation des produits, la qualité des produits, la capacité d'innovation, la souplesse de l'adaptation à la demande, etc.

Différenciation des produits : stratégie d'une entreprise qui cherche à se démarquer de la concurrence en proposant des produits différents.



Attention, on parle aussi de la compétitivité des nations, mais le terme n'est pas forcément approprié :

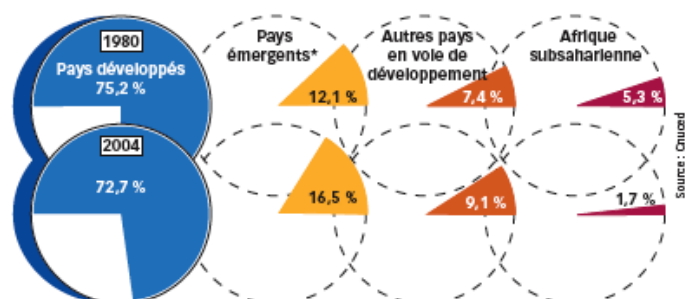
- Difficile de déterminer la compétitivité d'une nation : quels critères ?
- Une nation peu « compétitive » peut posséder des entreprises performantes
- Une nation a priori « compétitive » n'est pas forcément en bonne santé économique (faibles importations)
- L'amélioration de la situation économique d'une nation ne se fait pas aux dépens d'une autre, au contraire.

Voir dans dictionnaire des SES, Armand Colin, P. Krugman, *la mondialisation n'est pas coupable*, 1998, p.74

IV. La complexité des conséquences de cette internationalisation sur les pays d'accueil.

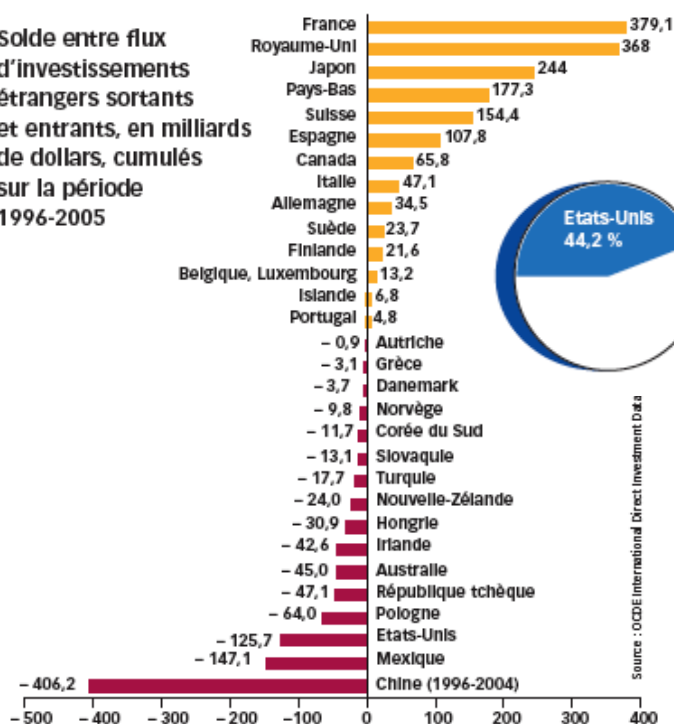
1. Historiquement, une affaire de pays riches

Répartition des stocks d'investissements étrangers entrants en 1980 et en 2004, par type de pays, en %

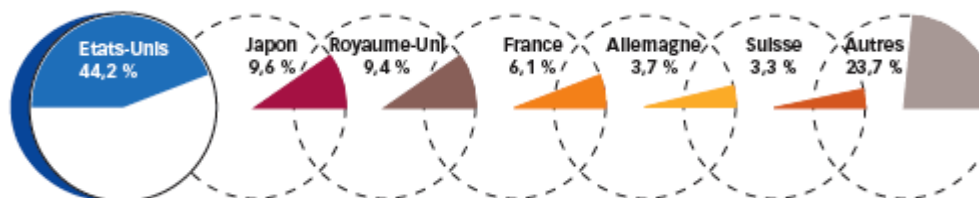


* Brésil, Chine, Corée du Sud, Inde, Malaisie, Mexique, Philippines, Singapour, Taiwan, Thaïlande, Turquie.

Solde entre flux d'investissements étrangers sortants et entrants, en milliards de dollars, cumulés sur la période 1996-2005



Analyse des deux documents



Source : OCDE International Direct Investment Data

Rang	Informatique	Banque	Finance	Média	Pharmacie	Télécoms mobiles
1	Microsoft	Citigroup	Merrill Lynch	Time Warner	Pfizer	Vodafone
2	IBM	Bank of America	Goldman Sachs	Comcast	Johnson & Johnson	China Mobile Hong Kong
3	Google	HSBC	Morgan Stanley	News Corporation	GlaxoSmithKline	Sprint Nextel

2. Des conséquences positives sur les pays d'origine et d'accueil

A) Les conséquences positives sur les pays développés à l'origine des IDE.

Activité : Analyser une vidéo

Les délocalisations, Philippe d'Arvisenet, directeur des Etudes Economiques Eco zoom, by imagine ton futur, BNP Paribas

Pour l'économiste, sur quels aspects les consommateurs des PIB à l'origine des IDE sont-ils gagnants ?

Pourquoi a-t-on tendance à sous-estimer les effets positifs des délocalisations ?

B) Les conséquences positives sur les pays en développement accueillant des IDE

→ PPT, Analyse d'une page web

La recherche de l'attractivité, doc 36 p. 79, Nathan



Page d'accueil du site de la Commission du développement économique de Madagascar
www.edbm.gov.mg

96. De quel site vient cette copie d'écran ?
Quel est le rôle de cet organisme ?

97. Pourquoi l'investissement étranger est-il important pour un pays tel que Madagascar ?

Activité Réflexion

Pourquoi les nations essaient d'être attractives ?

Des effets variés sur l'emploi :

Activité : lire un texte et répondre aux questions

Le transfert technologique et l'essor de la Chine.

La percée des firmes chinoises se mesure dans les palmarès: en 2010, la Chine comptait 46 entreprises parmi les 500 plus grosses entreprises mondiales par le chiffre d'affaires, contre 16 seulement cinq ans plus tôt.

Outre le fait de bénéficier d'un marché domestique immense et d'économies d'échelle conséquentes, les transferts de technologies forment un des facteurs de rattrapage de la Chine. Nombre d'étoiles montantes de l'empire du Milieu en ont bénéficié **au contact des multinationales étrangères**. Le plus souvent au sein de coentreprises, les fameuses **joint-ventures**, le sésame indispensable pour accéder au très protégé marché chinois. Si CSR et CNR peuvent se vanter aujourd'hui de construire "le train le plus rapide du monde", elles le doivent pour beaucoup aux technologies de Siemens et de Kawasaki, qui en font aujourd'hui les frais: "les constructeurs chinois les concurrencent désormais sur les marchés internationaux, avec un avantage de 20% à 40% en termes de coûts", relève Alain Galène, responsable d'une étude sur les marchés émergents pour la Société.

Dernier exemple en date: le futur TGV reliant San Francisco à Los Angeles, en Californie, pourrait bien être chinois. Un choix cornélien s'impose donc aux multinationales européennes et américaines, puisque comme l'observe Alain Galène, "Alstom, qui a refusé le transfert de technologies, est du coup absent du marché chinois". Constat similaire dans l'aéronautique, où l'avionneur chinois Avic cherche à lancer un avion commercial concurrent des produits phares de ses partenaires de joint-ventures, l'américain Boeing et l'européen EADS.

Marc Chevallier, La Chine dans la cour des grands, Alter Eco n° 297 - décembre 2010

Joint-venture : projet commun qui associe plusieurs entreprises. On parle de co-entreprises. Le plus souvent il s'agit d'une alliance technologique et industrielle pour mettre en commun l'expertise des partenaires en vue d'un projet industriel ou d'infrastructure.

Exemples de JV récentes parmi les constructeurs

Renault-Nissan (Fr.) - Bajaj Auto (Inde) Septembre 2008 → Inde Usine de production
PSA (Fr.) - Mitsubishi (Jap.) Mai 2008 → Russie Usine d'assemblage

a) Pourquoi et comment la Chine bénéficie de transferts de technologie ?

b) Quel sont les avantages mais aussi les dangers pour les PID ?

c) Pourquoi il est difficile de refuser ces transferts de technologie ?

En + → Vidéo Airbus contrats avec la chine et transfert de technologie.

Vidéo INA 19/20 France 3

Synthèse : Une implantation des FMN favorable à la croissance des pays d'accueil.

La CNUCED a montré qu'il existe une corrélation positive entre l'implantation des FMN et le taux de croissance, sans que le lien de causalité puisse être réduit à un seul sens. Les FMN créent des activités et apportent des technologies nouvelles favorables à la croissance, et réciproquement, elles sont attirées par des taux de croissance élevés, promesses de débouchés et de conditions de production efficaces.

L'installation durable de filiales de FMN dans certains pays comme la Chine, le Brésil, voire l'Inde, a contribué à l'accélération de la croissance de ces pays, ce qui leur a fourni la possibilité de devenir à leur tour les pays d'origine de gigantesques firmes multinationales.

→ PPT Synthèse : tableau récapitulatif des effets positifs et négatifs des délocalisations

Les conséquences de la multinationalisation, doc 2 p. 84, Hachette.

	Effets positifs	Effets négatifs
Pays d'accueil	– Création d'un nombre important d'emplois et formation de la main-d'œuvre locale – Développement de nouvelles entreprises sous-traitantes et stimulation de la concurrence – Augmentation des recettes fiscales favorisant le développement et la création de nouvelles infrastructures – Transfert de technologies	– Mise en concurrence des PED par les FMN pour l'implantation des unités de production – Risque de recourir au « moins-disant » fiscal et environnemental – Le pays d'accueil devient dépendant des FMN d'un point de vue économique (ces dernières ont parfois un chiffre d'affaires supérieur au PIB du pays d'accueil) et parfois politique. – Occidentalisation des modes de vie et des cultures
Pays d'origine	– Diminution des coûts de production qui permet la baisse des prix de vente – Hausse du pouvoir d'achat des consommateurs – La hausse des profits des FMN permet d'investir de nouvelles activités dans les pays d'origine (R&D, marketing...) – Développement d'activités à forte valeur ajoutée et création d'emplois qualifiés	– Les délocalisations suppriment des emplois des non-qualifiés – Coûts sociaux élevés – Risque de désindustrialisation partielle des pays d'origine – Protection sociale menacée

Source : Hachette Éducation, 2012.

2. Des conséquences négatives

La mise en concurrence des travailleurs, Doc4 p. 81 Hatier

Le nomadisme des entreprises (possibilité de transférer rapidement des filiales d'un pays à un autre) peut engendrer une compétition entre les territoires d'accueil, sous forme d'allègements fiscaux ou de versements de subventions et aides diverses.

Ce phénomène de dumping fiscal, qui pèse sur le budget de l'Etat, réduit d'autant ses possibilités d'améliorer les équipements de son territoire ou le bien-être social de sa population et, à terme, ne lui permet pas d'attirer des entreprises stables, intéressées par la qualité de ses facteurs de production ou les débouchés de son marché national.

Exemple : le Mexique a utilisé les allègements fiscaux pour attirer des maquiladoras à capitaux états-uniens très volatiles, qui ne parvient pas à lever les ressources fiscales capables d'engendrer un véritable développement.

Normes sociales et environnementales

dumping : pratique qui consiste à vendre à perte un produit (prix inférieur aux coûts de production).

Dumping social = utilisation d'une main d'œuvre bon marché

Dumping fiscal

Dumping environnemental =

ou blocage ?

Inégalités internationales et internes.

Transition : Impossible de parler de mondialisation sans évoquer la place de la finance dans l'actualité. Le monde de la finance est décrié pourtant le financement de l'économie est une nécessité. Quelle est sa place dans l'économie mondiale.