T.E.S. Fustel de Coulanges 2013/2014 GALY
marjorie.galy@wanadoo.fr http://www.ToileSES.org

Chapitre 11 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

(Durée indicative prévue 2 semaines -> 27 mai)

« En partant d'une présentation stylisée des évolutions du commerce mondial et en faisant référence à la notion d'avantage comparatif, on s'interrogera sur les déterminants des échanges internationaux de biens et services et de la spécialisation. On analysera les avantages et les inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs comme pour les consommateurs. On présentera à cette occasion les fondements des politiques protectionnistes et on en montrera les risques. En s'appuyant sur des données concernant le commerce intra-firme et sur des exemples d'entreprises multinationales, on abordera la mondialisation de la production. On analysera les choix de localisation des entreprises et leurs stratégies d'internationalisation. On étudiera à cette occasion les principaux déterminants de la division internationale du travail, en insistant sur le rôle des coûts et la recherche d'une compétitivité hors prix. On s'interrogera sur les effets d'une variation des cours de change sur l'économie des pays concernés. »

Notions obligatoires : Avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange et protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix et hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales.
Notions complémentaires : spécialisation, mondialisation de la production, stratégies d'internationalisation des firmes (division internationale des processus productifs : DIPP), division internationale du travail (DIT), cours de change, IDE.
Acquis de première : gains à l'échange.

PLAN :

1) **Les grandes évolutions du commerce international**
2) **Pourquoi du commerce international ?**
3) **Avantages et inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs et les consommateurs**
4) **Fondements et risques du protectionnisme**
5) **FMN et commerce intra-firme au cœur de la mondialisation de la production**
6) **Les déterminants de la localisation des FMN et leurs conséquences sur les pays d'accueil**

Sujets de bac possibles :

Dissertation

- Dans quelle mesure le recours au protectionnisme est-il souhaitable ? (**Pondichéry 2013**)
- Par quelles stratégies les firmes multinationales cherchent-elles à accroitre leur compétitivité ? (**Am. Nord 2013**)
- Quels sont les déterminants des stratégies d'internationalisation de la production des firmes multinationales ? (**France Métro. 2013**)

EC1

- Distinguez compétitivité-prix et hors prix. (**Autres centres étrangers 2013**)
- En quoi la délocalisation améliore-t-elle la compétitivité des entreprises ? (**Antilles-Guyane Rattrapage 2013**)
- Quels sont les avantages du commerce international pour les producteurs ? (**Polynésie Rattrapage 2013**)

EC3

- Vous mettrez en évidence les principaux facteurs expliquant les choix de localisation des firmes multinationales. (**Nouvelle Calédonie 2013**)

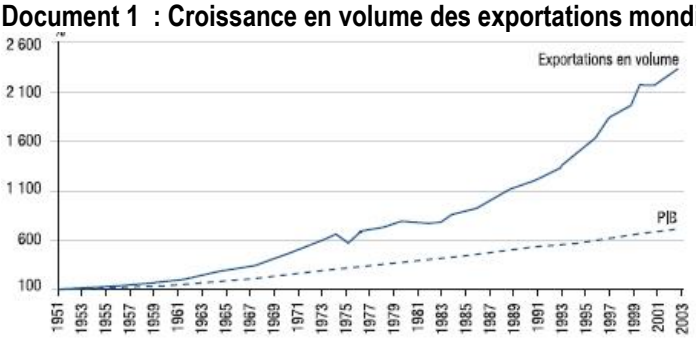
Avantage comparatif : un pays dispose d'un avantage comparatif dans la production du bien pour lequel il est le meilleur ou le moins mauvais comparativement aux autres pays.
Commerce international : ensemble des flux de biens et services faisant l'objet d'un échange entre des espaces économiques nationaux (mesuré par les exportations/importations mondiales).
Commerce intra-firme : Echanges internes aux FMN (de la maison mère à une filiale ou entre filiales). Les prix de transfert ne sont alors pas les prix de marché. Ils peuvent être manipulés pour localiser les bénéfices là où la fiscalité est la plus accueillante.
Compétitivité : Capacité d'une entreprise à conserver ou gagner des parts de marché.
Cours de change : coefficient auquel une monnaie est convertie dans une autre, par exemple actuellement le cours de change (ou taux de change) de l'€ en $ est de 1€ pour 1,37$. Les taux de change de l'€ dans divers devises ont donc un impact sur la compétitivité-prix des produits européens exportés en dehors de la zone €.
Délocalisation : Déplacement d'une activité économique vers un pays étranger.
Dotation factorielle : Combinaison de facteurs de production (travail, capital et ressources naturelles) dont dispose un pays et qui détermine sa spécialisation d'après la théorie HOS.
Externalisation : Sous-traitance d'une partie des activités de l'entreprise à une autre entreprise.
Firmes multinationales : Une firme multinationale (FMN), est une entreprise qui possède au moins une filiale à l'étranger et qui produit hors de son territoire d'origine à l'aide de sa ou ses filiales. Elle réalise donc des opérations de production dans au moins deux pays.
Gains à l'échange : Surplus réalisé par l'échange marchand de ce que l'on produit.
Investissement direct à l'étranger (IDE) : création ou acquisition d'une unité de production située à l'étranger ; l'investisseur doit en détenir au moins 10%, sinon il ne s'agit que d'un placement (investissement de portefeuille).
Libre-échange : doctrine s'appuyant sur la théorie des avantages comparatifs prônant la disparition de tout obstacle douanier (quotas), fiscal (taxe), monétaire (monnaie sous-évaluée) ou règlementaire (normes environnementales, qualité) dans les échanges internationaux afin de les faciliter dans une « concurrence libre et non faussée » au bénéfice de tous les participants (gain à l'échange).
Mondialisation : émergence d'un vaste marché mondial des biens, des services, des capitaux et de la force de travail, s'affranchissant de plus en plus des frontières politiques des Etats, et accentuant les interdépendances entre les pays.
Protectionnisme : Ensemble des barrières (tarifaires et non tarifaires) qui protègent la production nationale de la concurrence étrangère.
Spécialisation : concentration de la production d'une entreprise ou d'un pays sur un nombre limité de produits.

Introduction : Qu'est-ce que la mondialisation ?

La mondialisation peut être définie comme l'**extension du capitalisme** et de l'économie de marché à l'**échelle mondiale**. La mondialisation désigne un processus de développement des échanges et de montée des interdépendances. La mondialisation de l'économie se traduit par la **croissance des flux** commerciaux, des flux d'investissement et des flux financiers **internationaux** ; c'est donc un **phénomène ancien** (commerce triangulaire à partir du 16ème siècle par exemple) que l'on date cependant autour des années 1830 dans ses formes contemporaines. Les firmes multinationales (**FMN**) jouent une part active dans ces évolutions : un tiers du commerce mondial est un commerce intra firmes c'est-à-dire entre filiales d'une même FMN (consommations intermédiaires) ; ce sont aussi ces entreprises qui déterminent, pour une large part, la localisation des principaux sites de production. Flux commerciaux, flux d'investissement et flux financiers sont, bien entendu, liés : la décision d'une entreprise de créer un site de production à l'étranger va générer des flux d'investissement vers le pays d'accueil, puis suscitera des flux commerciaux au départ de ce même pays.

1) Les grandes évolutions du commerce international

Document 1 : Croissance en volume des exportations mondiales et du PIB mondial

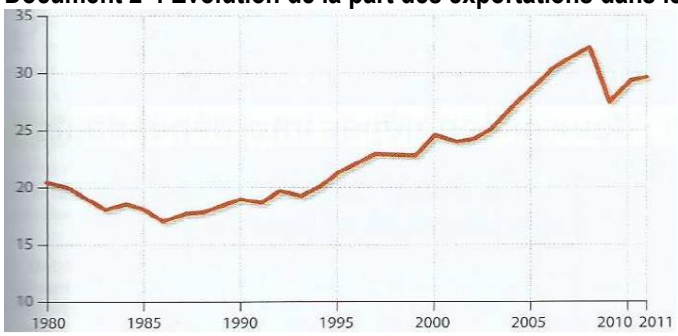


Source : OMC 2005.

Source : Allegret et Le Merrer (2007) à partir du Rapport (2007), *Mondialisation - changeons de posture*, MINEFI

1- Comparez l'évolution du PIB mondial à l'évolution des exportations.

Document 2 : Evolution de la part des exportations dans le PIB mondial



Source : FMI

2- Périodisez l'évolution de la part des exportations dans le PIB mondial.

Document 3

Part des biens et services dans le total des exportations mondiales (en %)

	1913	1963	1973	2010
Produits primaires	**54,4**	**39,8**	**31,6**	**13,8**
- Produits agricoles	42,5	24,1	17,1	4,3
- Minéraux	5,9	5,0	4,9	2,1
- Combustibles	6,0	10,7	9,6	7,4
Produits manufacturés	**30,6**	**43,2**	**49,5**	**64,2**
Services commerciaux	**15,0**	**17,0**	**18,9**	**22,0**

(Source : OMC - 2012)

3- Commentez l'évolution de la structure des exportations mondiales depuis 1913.

Document 4

TAUX D'OUVERTURE DES PRINCIPAUX PAYS D'EUROPE (2007) *Sources : Sénat, OFCE, Eurostat*

	Exportations / PIB	Importations / PIB	**Taux d'ouverture** *(1)*
France	26,6 %	28,5 %	**27,6 %**
Allemagne	47,0 %	39,9 %	**43,5 %**
Italie	29,1 %	29,5 %	**29,3 %**
Espagne	26,5 %	33,3 %	**29,9 %**
Royaume-Uni	26,3 %	29,7 %	**28,0 %**

(1) Le taux d'ouverture est égal à la moyenne des importations et des exportations rapportée au PIB.

4- Quel est le pays dont la croissance est la plus dépendante du commerce international ?
5- Quels sont les pays ayant un solde commercial excédentaire/déficitaire ?

Document 5

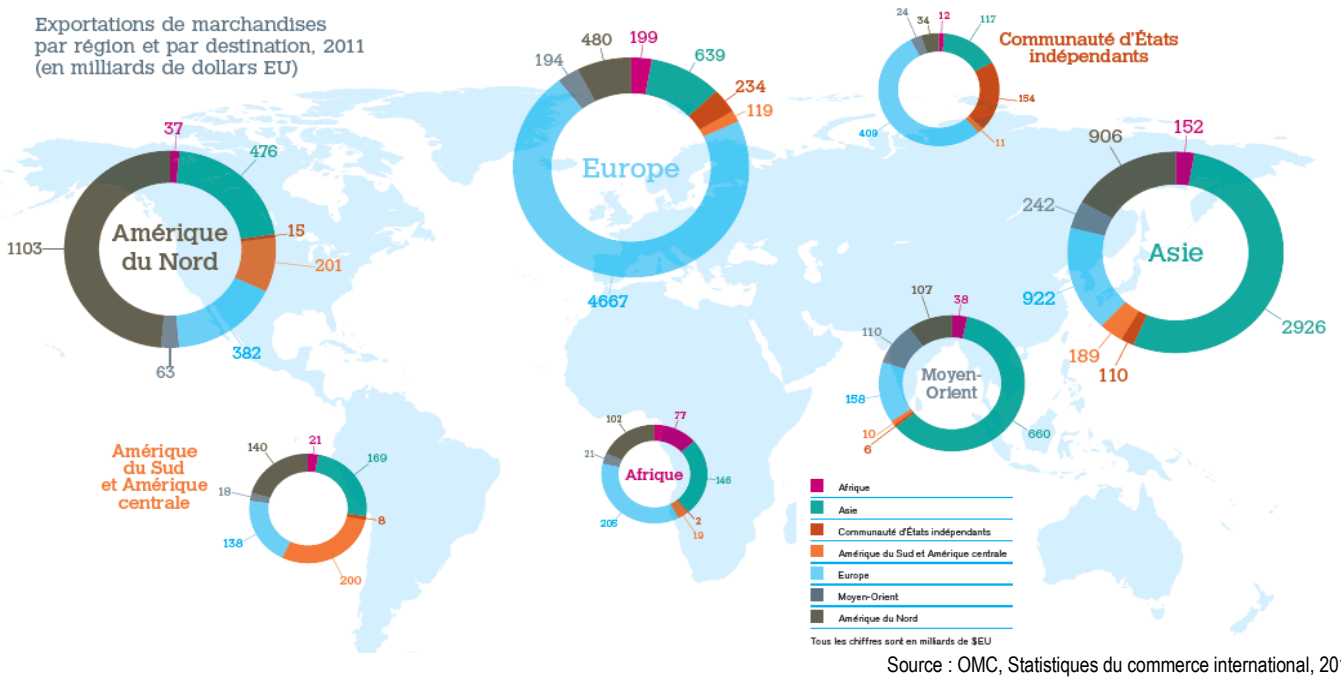
Evolution de l'ouverture des économies depuis 1970 (exportations + importations/PIB).

En %	1970	1990	2007 (avant la crise)	2009 (pendant la crise)
Allemagne	34,3	49,7	86,7	76,7
Chine	-	26,7	68	49.1
Etats-Unis	11,3	20,5	28.8	25,2
France	***31,3***	43,9	55,3	***48,5***
Japon	20,1	19,8	33,6	25
Royaume-Uni	43,6	50	56,3	58,2

Source : OCDE (in M. Lemoine, P. Madiès, T. Madiès, *Les grandes questions d'économie et de finance internationales* (2ème édition), De Boeck, mai 2012.

6- D'où vient l'écart du taux d'ouverture entre le document 4 et le document 5 ?
7- Quel est l'impact de la crise de 2009 sur le commerce international des pays ci-dessus ?

Document 6



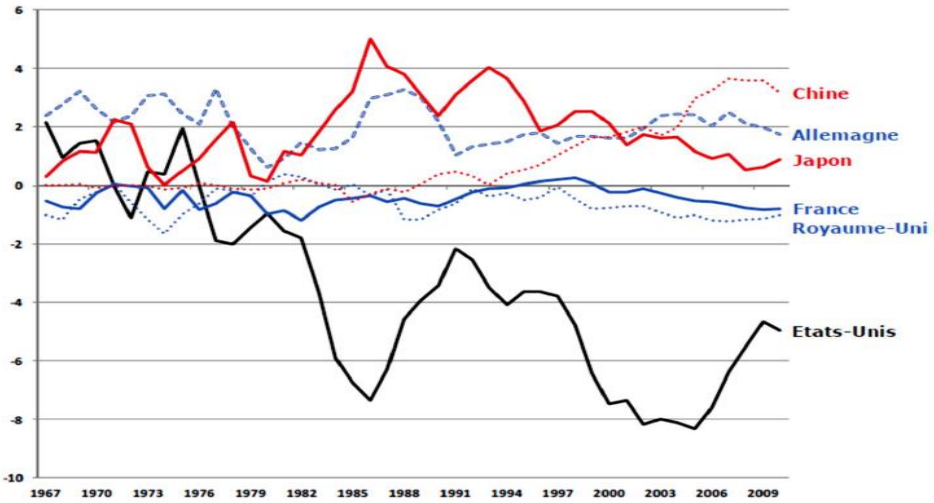
Source : OMC, Statistiques du commerce international, 2012

8- Estimez ce que représente le commerce intra-zone dans l'ensemble du commerce international de chacune des zones de la triade.

9- Pourquoi c'est l'Europe qui est la zone la plus intégrée au niveau commercial ?

Document 7

Soldes commerciaux 1967-2010 (En % du commerce mondial de biens à prix courants)



10- Quels sont les pays dont la croissance est tirée par les exportations ?

Les grandes évolutions du commerce international (Eduscol)

Une forte progression Au XX^{e} siècle, après s'être effondré pendant les deux guerres mondiales et la crise des années 1930, le commerce international connaît un essor remarquable à partir de 1945, avec un taux de croissance nettement plus rapide que celui de la production mondiale. Après la seconde guerre mondiale, de plus en plus de pays se sont efforcés de faire progresser le **libre-échange** et les accords commerciaux ont largement contribué à cette expansion (GATT, OMC notamment), même si la croissance économique, les progrès des moyens de communication, l'abaissement des coûts de transport ont joué un rôle significatif, y compris depuis 1945, dans l'explication de cette progression. À partir des années 1960, le développement des firmes multinationales (FMN) a accompagné et accéléré l'essor des échanges commerciaux, tout comme cela avait déjà été le cas à la fin du XIXe siècle ; aujourd'hui la place des FMN dans les échanges commerciaux internationaux est prépondérante : un tiers d'entre eux correspondrait à des échanges entre sociétés mères et filiales, commerce intra-firme.

Des transformations dans la structure par produits Alors que les échanges de **produits primaires** représentaient les 2/3 du commerce international de marchandises avant 1945, le poids des **produits manufacturés** est devenu majoritaire depuis les années 1950 ; ils en constituent aujourd'hui environ les 2/3. Les échanges de services se sont développés plus tardivement que les échanges de biens sous l'effet des progrès des techniques d'information et de communication ; ils représentent aujourd'hui environ 20% des échanges et progressent à peu près au même rythme que l'ensemble du commerce mondial. Du fait de leur importance, et bien que certains services restent difficilement exportables, les échanges de services font désormais l'objet de négociations internationales.

11- Donnez des exemples de produits manufacturés.

12- Donnez des exemples de services exportables / difficilement exportables.

Des évolutions dans le poids et la nature des échanges entre zones géographiques Dans la seconde moitié du XXe siècle, le commerce international a progressé plus vite à l'intérieur du groupe des pays développés qu'entre pays développés et pays pauvres et le commerce intra-branche, concernant le même type de produit, a beaucoup plus progressé que le commerce inter-branche portant sur des produits issus de branches différentes. Le commerce international devient ainsi de plus en plus un commerce entre pays développés, dont la spécialisation est comparable, si ce n'est identique. Il est aussi en grande partie un commerce intra-branche et, à partir des années 1970, un commerce intra-firme de composants de produits : les spécialisations ne portent plus seulement sur des produits ou des groupes de produits mais aussi sur des segments de la chaîne de production.

La part des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement commence à augmenter dans les années 1960 et les produits primaires en représentent aujourd'hui moins d'un tiers. 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 XXIe siècle, la part des pays émergents dans le commerce international augmente par rapport à celle des pays anciennement développés.

13- Ne pas confondre

Commerce intra-branche	•	• Commerce de B&S entre pays appartenant à la même région
Commerce intra-zone (ou intra-région)	•	• Commerce de B&S similaires entre pays à spécialisation proche
Commerce intra-firme	•	• Commerce de B&S intermédiaires entre filiales de la même FMN

2) Pourquoi du commerce international ?

Document 8

Part de la Triade (UE, Etats-Unis, Japon) et des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) dans les exportations mondiales en 2006 et évolution de cette part sur la dernière décennie (en %)

	UE25		Etats-Unis		Japon		BRICs		dont Chine	
	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)	Part %	Variation 96 06 (%)
Produits agricoles :	42,9	0,5	9,8	**-3,8**	0,7	0,0	11,0	7,4	3,4	1,0
Produits alimentaires	44,6	-0,4	9,2	-4,1	0,4	0,0	10,8	7,7	3,7	1,1
Carburants et minéraux :	18,2	-1,4	3,1	-1,0	0,9	-0,1	13,0	10,5	1,7	0,3
Carburants	15,0	0,1	2,0	-0,7	0,3	-0,1	12,8	10,1	1,0	-0,3
Produits manufacturés :	**43,8**	**-3,1**	**10,0**	**-2,5**	**7,1**	**-3,0**	**13,4**	**5,2**	**10,8**	**7,5**
Fer et acier	43,3	**-6,9**	3,4	-0,3	8,0	-2,7	18,4	**11,8**	8,7	6,1
Produits chimiques et connexes	54,5	-1,8	10,9	-1,9	4,6	-1,2	6,7	4,2	3,6	1,8
Produits pharmaceutiques	69,0		9,4		1,0	1,0	2,9		1,4	1,4
Machines et équipements de transport :	**42,0**	**-2,1**	11,3	-3,7	9,4	-4,6	**11,8**	**2,7**	10,5	8,7
Materiel professionnel et de télécommunication :	28,8	0,1	9,4	**-7,1**	6,9	-7,9	20,2	3,0	19,8	**17,1**
Electronique	31,1	31,1	9,5		4,7		26,4		26,1	
Télécommunication	35,9		6,4		6,2		23,5		22,7	
Circuits intégérés et composants electroniques	15,9		13,5		10,6		7,6		7,4	
Automobile	52,6	-0,7	9,4	-2,0	13,7	-1,9	3,3	1,2	1,4	1,3
Textile	32,6	**-9,7**	5,8	0,6	3,2	-1,4	27,4	**12,2**	22,3	14,3
Habillement	26,8	**-8,4**	1,6	-3,0	0,2	-0,1	34,1	**17,9**	30,6	15,6
Services commerciaux	**46,3**	**1,6**	**14,1**	**-2,9**	**4,4**	**-1,3**	**7,7**	**3,6**	**3,3**	**1,7**
Services de transport	44,4	1,6	11,1	-3,9	6,0	-1,0	6,7	3,3	3,3	2,3
Services de voyage	41,8	-0,2	14,3	-4,3	2,1	-0,2	7,1	4,7	4,5	2,2
Autres services	49,6	1,5	15,4	-1,6	5,0	-2,8	8,6	2,8	2,6	1,2

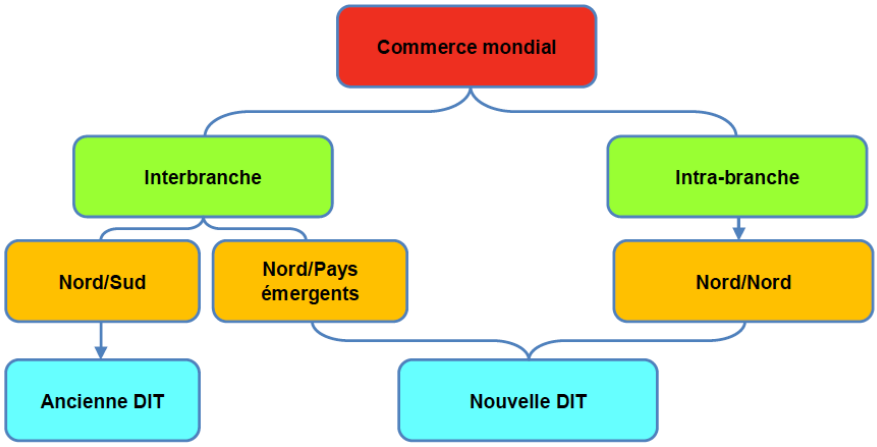
14- Repérez les spécialisations produits en essor et en déclin pour chaque zone ou pays.

Spécialisation : répartition entre pays (mais aussi entre travailleurs, dans un couple !, entre entreprises), des activités de production selon **l' (les) avantage(s) comparatif(s)** de chaque pays, le pays qui a le plus grand avantage comparatif (i.e. le pays relativement le plus efficace) du fait de ses caractéristiques (beaucoup de main-d'œuvre, beaucoup de travailleurs très qualifiés, beaucoup de maîtrise technologique, savoir-faire accumulé, beaucoup de matières premières, bon climat, terres fertiles…) a intérêt à se spécialiser dans la production des biens & services compatibles avec son (ses) avantage(s) comparatif(s) et les autres pays à abandonner ces-mêmes productions pour se spécialiser dans celles où ils ont un desavantage comparatif le moins grand ou un avantage comparatif le plus grand. Il en résulte ainsi une accentuation du commerce international entre pays spécialisés et une **division internationale du travail (DIT)** et **de la production (DIPP =** division internationale des processus productifs). La spécialisation des pays entraîne, via les **économies d'échelle** notamment, une accentuation de la compétitivité (prix et hors prix) du pays dans le domaine dans lequel il se spécialise et favorise ainsi la croissance économique de tous les pays participant à la production ou au commerce de ce produit, on parle de **gains à l'échange** (tous les pays participant au commerce international selon la « loi » des avantages comparatifs » sont gagnants selon la théorie de l'économiste David Ricardo). On peut également formuler cette loi en des termes différents : « *Un pays va exporter les biens qui nécessitent intensément, pour être produits, les facteurs abondants du pays, et va importer les biens qui nécessitent intensément, pour être produits, les facteurs rares du pays. Par exemple, si l'on ne considère que deux facteurs, le travail et le capital, un pays fortement doté en capital exportera les biens qui nécessitent intensément du capital pour être produits et importera les biens qui nécessitent intensément du travail pour être produits* », on parle alors de spécialisation selon la **dotation factorielle**.

15- Quels avantages comparatifs (ou dotations factorielles) expliquent les spécialisations suivantes :

① Production de bananes en Côte d'Ivoire
② Innovation informatique au Japon, en Europe et aux USA
③ Production d'électro-ménagers et de voitures en Pologne
④ Production textile en Tunisie ou au Bengladesh
⑤ Fabrication de jouets en Chine
⑥ Centres d'appel en Tunisie
⑦ Conception et design de logiciels aux USA et en Europe
⑧ Programmation (codage) de logiciels en Inde
⑨ Production de tomates hors-sol en Espagne

Document 9



DIT : division internationale du travail

16- Décrivez l'évolution de la DIT. Illustrez chacune des 3 cases jaunes.

Document 10 : Les déterminants de l'avantage comparatif

Qu'est-ce qui détermine l'avantage comparatif ? Dans le monde moderne, la réponse à cette question est extrêmement complexe. Lorsque le grand économiste britannique David Ricardo élabora le principe de l'avantage comparatif au début des années 1800, [et] comme dans les autres exemples historiques, les économistes ont eu tendance à supposer que l'avantage comparatif d'un pays était, dans une large mesure, déterminé par ses **dotations naturelles**. Les pays dont le sol et les conditions météorologiques étaient relativement plus propice à la culture du raisin qu'au pâturage devaient produire du vin ; dans le cas inverse, ils devaient élever des moutons (et donc produire de la laine). Dans l'économie contemporaine, les dotations naturelles restent importantes : un pays où la main d'œuvre peu qualifiée est abondante par rapport à d'autres ressources, la Chine par exemple, a un avantage comparatif dans la production de biens tels que les produits textiles, qui exigent beaucoup de travail manuel.

Mais, à notre époque, où la technologie est dominante, les pays ont également la possibilité d'acquérir un avantage comparatif.

La pauvreté du Japon en ressources naturelles n'empêche pas ce pays d'être l'un des principaux acteurs du commerce international, en partie grâce à ces **dotations acquises**. Le Japon offre sans doute la meilleure illustration du principe selon lequel, en épargnant, en accumulant du capital et en construisant de grandes usines, un pays peu conquérir un avantage comparatif pour des biens tels que l'acier, dont la production

exige des capitaux importants. De même, en consacrant des ressources à son système éducatif, un pays peut se construire un avantage comparatif dans la production des biens qui demandent une main-d'œuvre bien formée. On voit donc qu'il est possible pour un pays de tirer un avantage comparatif des ressources physiques et humaines dont il parvient à se doter. Source : Joseph Stiglitz, Principes d'économie moderne, De Boeck, 2000, p. 56.

17- Comment le Japon puis des pays voisins sans dotations naturelles ont-ils pu néanmoins construire un avantage comparatif et ainsi produire des voitures, du Hi-Fi ou des ordinateurs compétitifs de grande fiabilité ?

Les avantages comparatifs eux-mêmes peuvent donc évoluer au cours du temps, notamment lorsqu'un pays innove ou investit dans son système éducatif pour disposer de compétences techniques ou de savoir-faire qui ne sont pas encore accessibles au reste du monde. Les différences entre pays, qui expliquent leurs spécialisations, peuvent être le fruit des hasards de l'histoire ou de la géographie, ou de politiques volontaristes pour modifier leurs avantages comparatifs. (Eduscol)

3) Avantages et inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs et consommateurs.

Document 11 : Les avantages et inconvénients du commerce international (Eduscol)

A la suite de l'ouverture commerciale, les consommateurs bénéficient d'une offre de biens et services plus abondante et plus variée qu'en autarcie, ce qui se traduit par des gains de pouvoir d'achat et de variété. Les producteurs quant à eux peuvent trouver des débouchés supplémentaires, se procurer à moindre coût les biens dont ils ont besoin pour produire ou encore bénéficier de transferts de technologie (acquisition de brevets, achats de produits de haute technologie...).

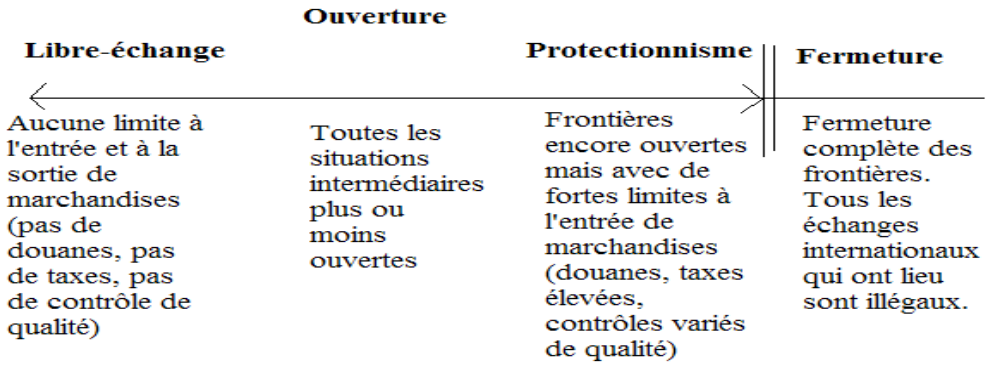
Pour autant, les inconvénients du commerce international ne sont pas négligeables. C'est ainsi que certaines productions locales, confrontées à la concurrence internationale, peuvent disparaitre, entraînant des coûts de reconversion souvent importants. Le commerce international peut ainsi ruiner certains producteurs dont les activités déclinent et mettre leur main-d'œuvre au chômage. Plus les disparitions d'activité sont brutales, plus les restructurations micro-économiques qui en résultent risquent d'entraîner une forte récession macro-économique et des destructions d'emplois. La concurrence des produits des pays à bas salaires est également souvent accusée dans les pays riches de faire pression à la baisse sur les salaires, spécialement pour la main d'œuvre peu qualifiée.

18-	Consommateurs	Producteurs	Travailleurs
Avantages			
Inconvénients			

4) Fondements et risques du protectionnisme

Libre-échange : doctrine s'appuyant sur la théorie des avantages comparatifs prônant la disparition de tout obstacle douanier (quotas), fiscal (droits de douane), monétaire (monnaie sous-évaluée) ou règlementaire (normes environnementales, qualité) dans les échanges internationaux afin de les faciliter dans une « concurrence libre et non faussée » au bénéfice de tous les participants (gain à l'échange). **Protectionnisme** : doctrine qui recommande d'appliquer temporairement des mesures visant à favoriser les activités nationales en pénalisant la concurrence étrangère le temps que les entreprises nationales soient en mesure de faire face à la concurrence internationale (« protectionnisme éducateur »).

Attention ces deux positions sont dans un continuum :



Par conséquent, ne jamais oublier dans un sujet que :

Gains du protectionnisme = Ce qu'on perd avec du libre-échange
Gains du libre-échange = Ce qu'on perd avec du protectionnisme

Document 12 : Les fondements des politiques protectionnistes (Eduscol)

Le protectionnisme vise à interdire ou limiter les importations de biens et services afin de protéger les entreprises et activités nationales de la concurrence extérieure. La mise en place de telles politiques peut se faire suivant diverses modalités et n'est pas sans risques.

Les fondements des politiques protectionnistes

Un pays peut pratiquer le protectionnisme parce qu'il refuse l'abandon de certaines activités pour des raisons variées, stratégiques ou culturelles par exemple (nucléaire, cinéma…).

Certaines spécialisations ne pouvant pas servir de moteur pour la croissance économique, les pays peuvent choisir de pratiquer un protectionnisme dit éducateur en faveur de certains secteurs d'activité, de manière à leur donner le temps de se développer et de se moderniser avant d'affronter la concurrence internationale. Le protectionnisme éducateur ne consiste pas à mettre des barrières douanières sur l'ensemble des importations mais à laisser entrer librement certains produits, tout en protégeant fortement une ou plusieurs activités. Il s'agit d'un protectionnisme qui se veut temporaire.

Plus généralement, c'est la crainte des licenciements et du chômage qui est à l'origine de mesures protectionnistes, celles-ci ayant pour objectif de protéger l'emploi dans certains secteurs exposés à la concurrence internationale.

Le protectionnisme peut aussi avoir pour but de limiter l'impact de l'ouverture commerciale sur l'évolution des rémunérations de facteurs de production : les pays riches réclament ainsi du protectionnisme pour lutter contre ce qu'ils considèrent comme du dumping social de la part des pays en développement. Il est toutefois difficile de définir le dumping social : en principe les pays peuvent, et doivent interdire le commerce des productions qui ont été réalisées sans respecter les droits minimums des travailleurs définis par l'Organisation Internationale du Travail (ces droits sont la liberté d'association, l'interdiction du travail forcé, l'interdiction du travail des enfants et l'absence de discrimination sur le lieu de travail, y compris la discrimination fondée sur le sexe). Dans la pratique il est difficile d'identifier les productions qui n'ont pas respecté ces règles et les pays aux coûts salariaux très faibles, conséquence d'une main-d'œuvre surabondante, sont souvent accusés de dumping social alors que leurs exportations reflètent leurs avantages comparatifs. Il faut aussi garder à l'esprit que les études empiriques des années 1990 et 2000 tendent à montrer que l'impact de la concurrence internationale sur les salaires dans les pays développés est moins fort que la pression à la baisse salariale par la substitution de capital au travail sous l'effet du progrès technique.

19- Quels sont les justifications (fondements) du protectionnisme ?

Document 13 : Les modalités et instruments du protectionnisme (Eduscol)

Afin de protéger le marché national de la concurrence des produits étrangers, il est tout d'abord possible de recourir à des mesures protectionnistes tarifaires qui consistent à appliquer des taxes ou droits de douane sur les importations. Les taxes ayant pour effet d'augmenter le prix des produits importés, la demande intérieure du produit taxé devrait diminuer et la production domestique augmenter ; les droits de douane représentent par ailleurs des recettes fiscales pour l'Etat. Des mesures quantitatives, non tarifaires, peuvent également être utilisées ; elles consistent à limiter la quantité de produits importés en fixant des contingents ou quotas. Les normes de différentes natures, techniques et sanitaires notamment, peuvent constituer d'autres moyens de protéger le marché intérieur de la concurrence étrangère. Il convient cependant d'insister sur le fait que les normes techniques ne sont pas par nature protectionnistes. La fixation de telles normes par l'Etat est légitime dans la perspective de la protection du consommateur. Seules les normes qui seraient discriminatoires à l'égard de l'offre étrangère peuvent être considérées comme protectionnistes. Les subventions aux exportations et le dumping (pratique consistant à vendre moins cher à l'étranger que sur son marché national) peuvent également être assimilés à des formes de protectionnisme ; il en est de même de la sous-évaluation de la monnaie nationale qui augmente la compétitivité-prix des produits exportés.

20- Quels sont les 3 instruments du protectionnisme pour l'importateur et les 2 instruments de concurrence déloyale pour l'exportateur ?

Document 14 : Les risques du protectionnisme (Eduscol)

Protéger trop systématiquement les producteurs nationaux contre la concurrence internationale présente tout d'abord le risque de faire bénéficier en priorité les activités et entreprises locales les moins efficaces des mesures protectionnistes, au détriment des gains de productivité et de la croissance. Le prix des produits sera plus élevé, au détriment du pouvoir d'achat des consommateurs.

Plus globalement, les risques de mesures de rétorsion ne sont pas négligeables, ainsi que ceux liés à l'appauvrissement des autres pays puisque ce sont leurs exportations qui sont freinées. Parallèlement à la baisse des importations engendrée par les mesures protectionnistes, ce sont donc les exportations qui risquent de diminuer et l'on peut de plus craindre des effets cumulatifs récessifs au niveau mondial.

En revanche, si les pays essayent d'encourager leurs entreprises à exporter, ils peuvent espérer que la croissance proviendra à la fois des économies d'échelle obtenues en vendant sur les marchés internationaux et des efforts d'innovation réalisés pour gagner des parts de marché international. Les stratégies exportatrices doivent toutefois être acceptées par les partenaires internationaux pour éviter qu'elles ne déclenchent des mesures de rétorsion pénalisant les débouchés que le commerce international apporte aux exportateurs. Les pratiques d'aides directes aux exportations sont donc désormais 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 : compte tenu de l'ampleur prise par les échanges internationaux, la généralisation du protectionnisme ferait s'effondrer les débouchés internationaux des entreprises dans des proportions supérieures à celles qu'elle leur apporterait à l'échelle locale.

Par ailleurs, dans les pays où la concurrence des pays à faibles coûts salariaux risque de faire baisser les salaires de la main-d'œuvre peu qualifiée, plutôt que de barrières protectionnistes qui privent les pays à bas salaires d'exportations favorables à leur développement, l'ouverture internationale, qui engendre des gains, pourrait être accompagnée d'une politique redistributive compensant la baisse des salaires, ce qui permettrait également à la population des pays concernés de bénéficier d'importations bon marché.

21- Quels sont les risques du protectionnisme ?

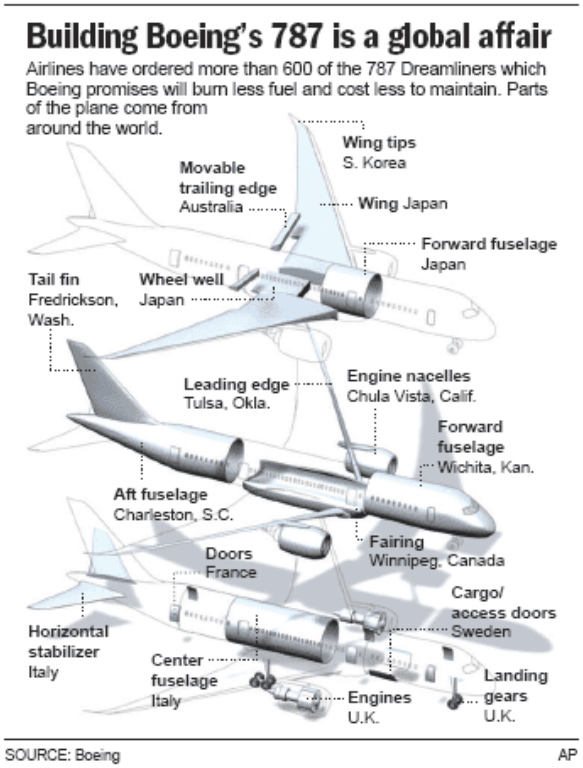
5) FMN et commerce intra-firme au cœur de la mondialisation de la production

Document 15 : La fragmentation internationale des processus de production

La production des entreprises multinationales se fait de plus en plus sur le mode de la fragmentation ou de l'intégration verticale : les activités productives sont réparties sur un réseau international de sites, chaque site étant spécialisé dans la production d'un ou quelques biens intermédiaires, lesquels constituent des inputs pour d'autres sites, ce qui génère des échanges intra firmes. Aujourd'hui, une grande partie de l'échange international consiste en l'échange de biens intermédiaires, et le bien final vendu aux consommateurs dans un pays donné est souvent issu d'un assemblage de composants fabriqués dans différents pays. […] Les phases de production intensives en travail sont réalisées dans les pays où le coût de la main d'œuvre est peu élevé, tandis que les phases intensives en capital, les phases de R & D et de distribution du produit final sont réalisées dans le pays d'origine de la multinationale.

Source : Sandrine Levasseur, « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », Revue de l'OFCE, mars 2002

Document 16



22- Montrez que Boeing utilise de multiples avantages comparatifs non américains pour fabriquer ses avions et qu'il en résulte une DIPP (décomposition internationale des processus de production = mondialisation production).

6) Les déterminants de la localisation des FMN et leurs conséquences sur les pays d'accueil

IDE / Délocalisation / Externalisation : Comment les entreprises font-elles pour devenir internationales ?
Il y a deux grands moyens :
- en devenant propriétaire par l'investissement direct à l'étranger : une entreprise crée ou achète à l'étranger un nouvel établissement. C'est uniquement dans certains cas que l'on a alors une délocalisation : au sens strict, elle désigne la fermeture d'une unité de production locale et le *transfert* de cette production à l'étranger.
- en réalisant des contrats d'alliance, de sous-traitance ou de cession de licences. Dans ce cas, on parle d'une stratégie d'externalisation : il s'agit de faire produire par une entreprise extérieure une partie de sa production.

Externalisation	•	• *Coca cola* vend sa licence à des producteurs locaux • *Apple* fait assembler l'*Iphone* par des entreprises chinoises
IDE	•	• *Renault* rachète son concurrent japonais Nissan • *Benetton* fait fabriquer des pièces au Bangladesh
Délocalisation	•	• *Tefal* réimplante sa production de grilles pain en Roumanie • *Renault* et *Peugeot* font fabriquer les châssis en Pologne.

Document 17 : Les multiples facettes de la compétitivité

Même dans les industries comme le textile, le coût du travail ne représente qu'un déterminant relativement secondaire dans les choix stratégiques des entreprises. Les infrastructures de transport, le risque de change, le prix des assurances, les droits de douane et le coût d'importation des matières premières contribuent souvent à augmenter les coûts de production dans les pays où le travail n'est pas très cher. Et même si les salaires y sont très bas, personne n'ira jamais ouvrir d'usine en Sierra Leone ou en Haïti. Ce qui compte pour une entreprise, c'est ce qu'on appelle le ❤ **coût unitaire, c'est-à-dire le coût du travail corrigé de la productivité du travail**. Et là où les travailleurs sont instruits, motivés et bien entraînés, ce coût peut-être beaucoup plus bas que dans certains pays en développement.

Par ailleurs, des productions a priori menacées de délocalisation se maintiennent bien dans des pays à hauts salaires. […] Il est même possible, dans des économies à hauts salaires, de créer une entreprise traditionnelle qui dégage des bénéfices en se focalisant sur l'innovation, le design et les activités à forte valeur ajoutée. […] Les seules ressources capables de créer des avantages comparatifs aujourd'hui résident dans la capacité des entreprises à promouvoir des stratégies fondées sur l'innovation, la conception, la qualité, la réputation de la marque, la proximité avec le client, etc.

Suzanne Berger, « La mondialisation n'est pas une voie à sens unique », Alternatives économiques, n°244, février 2006

✐23- Montrez que le coût de la main-d'œuvre n'est pas l'unique facteur de localisation d'une FMN (i.e. repérez tous les autres déterminants de la localisation des firmes).

✐24- Selon vous, pourquoi les américains *Lilly* et le groupe *Mars* ont-ils implanté des usines en Alsace ?

Document 18 : La mondialisation de la production (Eduscol)

Pour évaluer l'ampleur du développement des firmes multinationales, il est fréquent de recourir à la mesure des investissements directs à l'étranger (IDE), dont on constate une vive accélération à partir du milieu des années 1980. On peut également se référer au nombre de sociétés mères et filiales, au chiffre d'affaires ou à la valeur de la production réalisée, au nombre de salariés, etc.

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.

Les firmes multinationales ont réalisé une production d'environ 16 000 milliards de dollars en 2010, soit environ le quart du PIB mondial ; la même année, la valeur ajoutée par les filiales implantées à l'étranger représentait environ 6 600 milliards de dollars et ces filiales faisaient travailler environ 68 millions de personnes.

En 2008, l'entreprise multinationale possédant le plus grand stock d'actifs hors de son territoire d'origine était General Electric dont la moitié du capital était détenue hors des Etats-Unis, son territoire d'origine ; General Electric faisait travailler 323 000 personnes dont 171 000 hors des Etats-Unis. 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.

✐25- Cochez

a) Les flux d'IDE s'accélèrent dès	❑ les « trente glorieuses »	❑ les années 1980	❑les années 2000	
b) En 20 ans, le nombre des FMN a été multiplié par	❑ 2	❑ 6	❑ 10	
c) En 20 ans le nombre de filiales internationales a été multiplié par	❑ 2	❑ 6	❑ 10	
d) En 2010 la production des FMN représente	❑ 10% du PIB mondial	❑ 25%	❑ 50%	

Document 19 : Conséquences sur les pays d'accueil (Eduscol)

Une firme multinationale peut atteindre une taille telle qu'elle peut exercer des pressions sur les Etats des territoires où elle s'implante. Si le déploiement de firmes multinationales peut avoir un caractère déstabilisant, c'est que l'élargissement géographique des implantations potentielles augmente les possibilités de transférer rapidement des filiales d'un pays à un autre lorsque l'intensité capitalistique de l'activité est faible ou lorsque les investissements sont assez facilement récupérables. Le nomadisme des entreprises peut alors engendrer une compétition entre les territoires d'accueil, sous forme d'allègements fiscaux ou de versements de subventions et aides diverses. Ce phénomène, qui pèse alors 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 : le Mexique pourrait être un exemple de pays ayant 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. Plus généralement les stratégies fiscales d'implantation des entreprises sont à l'origine d'un manque à gagner fiscal pour certains pays. L'essentiel des conséquences de l'implantation des firmes multinationales est toutefois favorable à la croissance des pays d'accueil. Il existe une corrélation positive entre l'implantation des FMN et le taux de croissance. C'est ce qu'a montré la CNUCED en étudiant la relation entre le taux de croissance du PIB, le taux d'investissement, le taux d'IDE entrant par rapport au PIB et le niveau d'éducation (cette relation a été établie pour une centaine de pays pour la période 1970-1995). Il y a en effet une interaction entre les deux phénomènes, croissance et entrée d'IDE, 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.

En ce qui concerne les emplois, les effets de l'implantation des firmes multinationales sont variés : il y a des destructions d'emplois à cause de la disparition des entreprises locales, concurrencées ou absorbées par la firme multinationale ; mais il y a des créations d'emplois du fait de l'activité qu'elle développe. Les salaires peuvent être plus élevés dans la firme multinationale qui s'implante que dans les entreprises locales, ce qui augmente le pouvoir d'achat général mais accroît les disparités et peut engendrer des tensions sociales ; l'augmentation de la demande qui résulte de l'augmentation des salaires peut engendrer un cercle vertueux de croissance favorable aux créations d'emplois.

✎**26**	**Etat** des pays d'accueil des FMN	**Travailleurs** des pays d'accueil des FMN
Avantages		
Inconvénients		

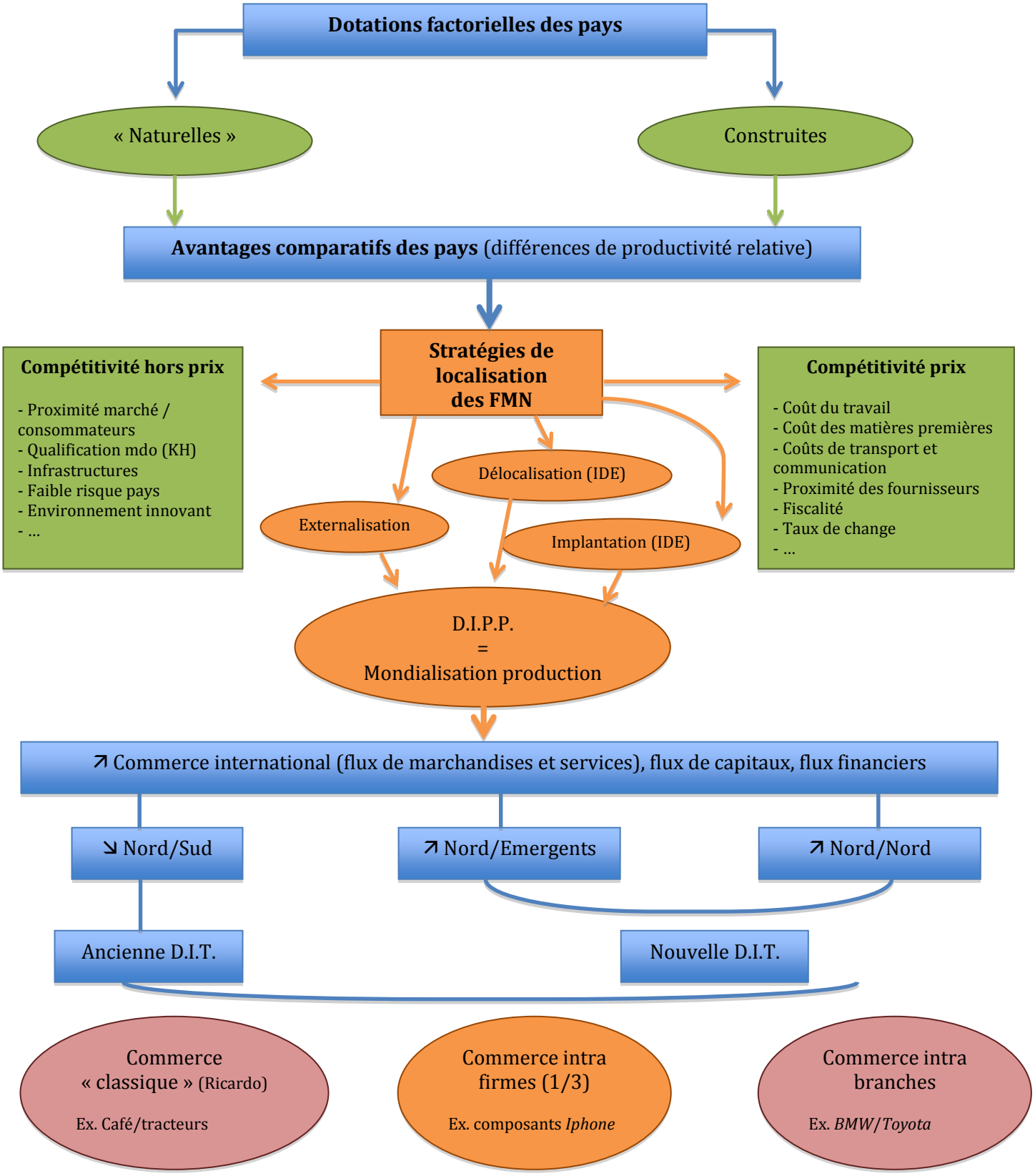
Document 20

	Flux d'IDE entrants		**Flux d'IDE sortants**	
	1970	**2010**	**1970**	**2010**
Monde (millions $)	13 346	1 243 671	14 151	1 323 337
Economies développées	**71,1%**	**48,4%**	**99,6%**	**70,7%**
Dont UE	39,2%	24,5%	35,8%	30,8%
Dont Etats-Unis	9,4%	18,4%	53,6%	21,4%
Dont France	4,7%	2,7%	2,6%	6,4%
Economies en développement et en transition	**28,9%**	**51,2%**	**0,4%**	**29,3%**
*Dont BRIC**	3,3%	17,7%	0,1%	11,1%
Dont Afrique	9,5%	4,4%	0,1%	0,5%
Dont Chine	0	8,5%	0	5,1%
Dont Roumanie	0	0,8%	0	0,01%

Source : CNUCED 2011

BRIC = Brésil, Russie, Inde, Chine (les 4 plus grands pays émergents)

✎**27- EC2** Après avoir présenté le document, vous commenterez les évolutions des flux mondiaux d'IDE.



	Libre échange versus **Protectionnisme**	
Avantages / vertus	- variété produits - gains de pouvoir d'achat - émulation des producteurs (innovation et coûts) - transferts de technologie (rattrapage) - économie d'échelle et gain pda = croissance Dde	- protection d'activités stratégiques - protectionnisme éducateur transitoire - normes environnementales, sanitaires et sociales
Inconvénients / Risques	- faillites et chômage - dumping social et fiscal des Etats / FMN - échange inégal - vulnérabilité de certaines spécialisations	- perte de compétitivité par excès de protection - prix élevés pour les consommateurs (perte de pda) - Risque d'escalade, spirale récessive