

Les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production

Nous vivons dans une économie mondialisée, qui se caractérise par la multiplication des échanges internationaux et le développement des interdépendances entre nations. Il faut donc chercher à comprendre les raisons et les conséquences d'un tel développement des échanges de biens et de services, mais aussi de flux financiers. Pour cela, il faut prendre en compte le rôle respectif des théories économiques et leur mise en pratique par les Etats, sans oublier le rôle particulier joué par les firmes à travers leurs stratégies d'internationalisation.

A Les déterminants des échanges internationaux de biens et de services

1. Les principales évolutions des échanges mondiaux

A partir de 1945, le commerce mondial a connu un essor sans précédent, après une longue période de guerres mondiales et de crise économique. En l'absence du bloc soviétique, les grandes puissances ont créé des instances internationales chargées d'éviter le retour aux tentations de repli sur soi qui avaient abouti au déclenchement de la Seconde Guerre mondiale. Le **Fonds monétaire international** et

la **Banque mondiale** ont vu le jour, respectivement en 1944 et 1945, pour permettre aux pays en difficultés financières de continuer à échanger et de se reconstruire.

Parallèlement, le **Gatt** (en français, Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), créé en 1947, avait pour objectif de rallier la majorité des pays à l'adoption des règles du libre-échange. Entre 1948 et 2000, le volume du commerce mondial a ainsi été multiplié par près de vingt, pendant que le PIB mondial

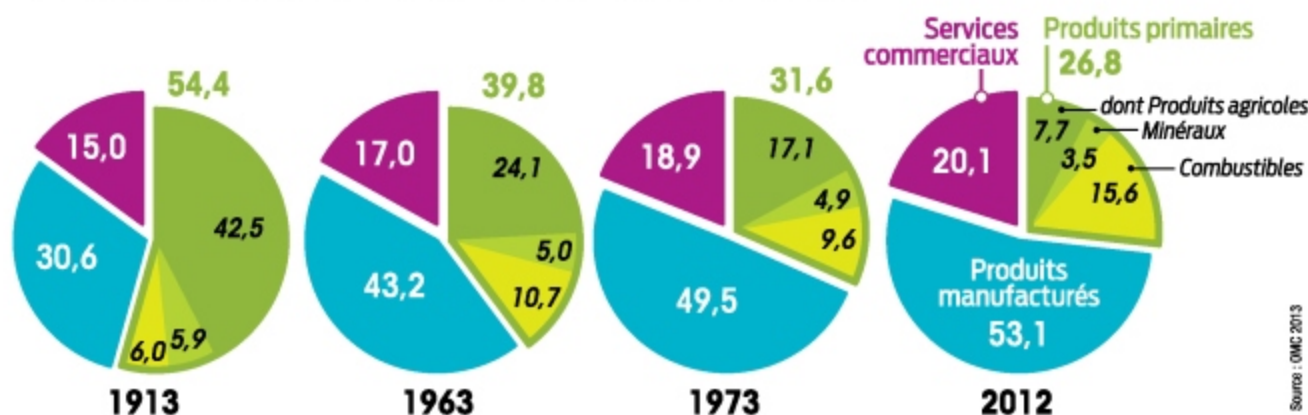
était multiplié par six, suggérant l'image d'échanges commerciaux capables de « tirer » la croissance mondiale.

Mais tous les pays n'ont pu pareillement profiter de ce développement des échanges. De fait, la majorité des échanges sont restés longtemps concentrés au sein de la « triade » (Union européenne, Etats-Unis, Japon). A partir des années 1970, les pays émergents ont pris une part croissante dans les échanges mondiaux. Tour à tour, les nouveaux pays industrialisés d'Asie (Corée du Sud, Taïwan...), les pays pétroliers du Moyen-Orient, puis les Brics (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) ont pu affirmer leur puissance commerciale, au point que la Chine est devenue le premier exportateur mondial dès 2010.

La triade s'est donc désormais élargie et on évoque plutôt une **tripolarisation**, incluant l'ensemble de l'Amérique du Nord, l'Asie et l'Europe, qui représente aujourd'hui plus de 80 % des échanges mondiaux (voir graphique page 21). Au sein de cette tripolarisation, les échanges intrazonales, c'est-à-dire entre pays d'un

Un document statistique central

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



Comment exploiter ce document

Si la question est : « Commentez l'évolution de la structure des exportations mondiales depuis 1913 », en partant de 1913, on constate une diminution de près de moitié de la part des produits primaires dans les

exportations mondiales, malgré la forte augmentation de la part des combustibles ; on note aussi une lente augmentation de la part des services, tandis que celle des produits manufacturés dépasse aujourd'hui les 50 %. Les mêmes évolutions peuvent être constatées, à un degré

moindre, depuis les années 1960. Vous pourrez d'ailleurs, en le justifiant, privilégier cette dernière période : une période d'expansion considérable des échanges mondiaux.

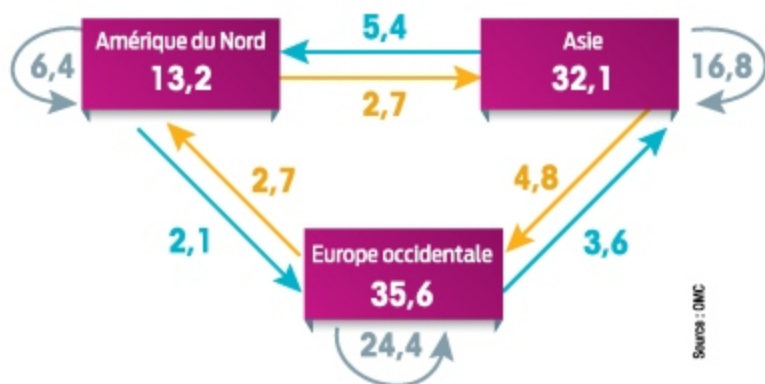
Ce sont les produits agricoles qui ont subi le plus fort recul : ils sont victimes d'une demande

mondiale souvent peu dynamique, alors que de nouveaux concurrents apparaissent et que la transformation et la valorisation des produits se font généralement dans les pays importateurs. Les pays pétroliers ont pu bénéficier de la forte augmentation de la demande mondiale sans être à l'abri de retournements de la conjoncture mondiale. Ce sont donc bien les pays exportateurs de produits manufacturés qui ont su tirer leur épingle du jeu, mais avec des effets inégaux selon qu'il s'agisse d'un avantage tiré d'une main-d'œuvre bon marché ou d'un savoir-faire et d'un esprit d'innovation performant. Quant aux services, ils représentent un enjeu déterminant des échanges à venir.

Source : OMC 2013

Un document statistique central

Flux des exportations mondiales en 2012, en % du commerce mondial de marchandises



Comment exploiter ce document ?

Ce document met en évidence la tripolarisation des échanges mondiaux de marchandises (hors échanges de services) entre l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie. On constate que ces trois

zones concentrent à elles seules 81 % du total des échanges (35,6 + 32,1 + 13,2). Les autres zones (Amérique latine, Afrique et anciens pays du bloc soviétique non intégrés à l'Union européenne) n'interviennent que marginalement dans les échanges mondiaux.

L'autre information importante concerne l'ampleur des échanges intrazones : 68,5 % pour l'Europe (24,4/35,6) ; 52 % pour l'Asie (16,8/32,1) et 48 % pour l'Amérique du Nord (6,4/13,2). On peut y voir l'effet de la mise en place des grands ensembles régionaux (Union européenne, Alean en Amérique du Nord et Asean pour l'Asie).

Enfin, on note l'excédent de l'Asie vis-à-vis de l'Europe (4,8 - 3,6 = +1,2 point) et de l'Amérique du Nord (+ 2,7), tandis que l'Europe est excédentaire vis-à-vis de l'Amérique du Nord (+ 0,6).

même ensemble, sont le plus souvent majoritaires. Ainsi la part de l'Union européenne est très importante, mais les échanges qui la concernent sont concentrés aux deux tiers au sein de la zone elle-même. En conséquence, les autres régions du monde se trouvent marginalisées, en particulier l'Amérique latine et surtout l'Afrique, qui ne représentaient respectivement que 4,2 % et 3,5 % des exportations mondiales de marchandises en 2012.

L'analyse des évolutions des échanges par type de produits permet d'expliquer la situation de certains pays. Si l'on ajoute les échanges de services aux échanges de marchandises, on constate que la part des **produits primaires** (non transformés), longtemps essentiels dans l'ensemble des échanges mondiaux, n'a cessé de diminuer depuis le début du XX^e siècle : ces produits primaires ne représentent qu'environ le quart des échanges de biens et de services aujourd'hui. Ainsi, les pays qui avaient fait le choix d'une spécialisation dans l'exportation de quelques-uns de ces produits (80 % des exportations de la Côte d'Ivoire sont constitués de café et de cacao) ont été victimes de l'arrivée de nouveaux concurrents sur des marchés souvent spéculatifs, où l'offre était dépendante de la demande de quelques grands groupes. Seuls les pays pétroliers ont pu bénéficier d'une demande mondiale forte.

Au contraire, les pays qui ont choisi

l'insertion dans le commerce mondial en se spécialisant dans les **produits manufacturés** ont pu, dans le meilleur des cas, en tirer profit pour attirer les investissements étrangers et connaître des taux de croissance très élevés, grâce au transfert d'activités industrielles sur leur territoire.

Quant aux **services**, leur part dans les échanges est restée longtemps limitée. Mais elle progresse désormais au point d'atteindre le cinquième du total des échanges et de devenir l'objet d'intenses négociations internationales.

2. Les principaux facteurs à l'origine du développement des échanges

Parmi les explications de cette croissance accélérée des échanges mondiaux, peuvent être mis en avant les progrès réalisés dans les domaines des **transports** : les porte-conteneurs géants et standardisés sont devenus un symbole majeur de la mondialisation des économies. De même, l'expansion des différentes **technologies de l'information et de la communication** a permis de faire circuler l'information toujours plus rapidement et de faciliter les mouvements de capitaux nécessaires aux transactions internationales.

Le contexte économique mondial joue aussi. La forte croissance des Trente Glo-

Apprenez à

mobiliser vos connaissances

CONSIGNE Sur le modèle de la réponse proposée à la première question, répondez en quelques lignes aux autres questions.

• Quels risques représente la spécialisation d'un pays dans l'exportation de produits agricoles ?

RÉPONSE Lorsque les exportations d'un pays comme la Côte d'Ivoire se limitent essentiellement au café et au cacao, ce pays risque d'être confronté à l'arrivée de nouveaux concurrents sur ces produits et à une demande mondiale contrôlée par quelques grands groupes qui décident des prix sur le marché. De plus, le pays reste dépendant des importations pour la plupart des produits manufacturés et des technologies nécessaires à une modernisation des structures économiques.

- Vous présenterez deux risques d'une politique protectionniste.
- Quelle évolution du taux de change peut-elle être favorable aux exportations ?
- L'implantation des multinationales répond-elle uniquement à une logique de réduction des coûts ?
- Comment les multinationales peuvent-elles améliorer leur compétitivité hors-coût ?

rieuses a nécessité de multiples approvisionnements en produits primaires pour satisfaire les besoins croissants de l'industrie. La multiplication par les firmes multinationales des lieux de production en Europe, puis aux Etats-Unis et, enfin, dans les pays émergents a aussi renforcé cette accélération des échanges de produits manufacturés. *A contrario*, les périodes de forte crise économique, comme celle de 2007-2008, ont entraîné une chute, au moins provisoire, des échanges.

Mais il faut surtout souligner l'influence qu'ont pu avoir les différentes théories affirmant la supériorité du **libre-échange** sur toute autre forme de logique commerciale. Tour à tour, Adam Smith (fin du

XVIII^e siècle), puis David Ricardo (début du XIX^e) invoquent le « *doux commerce* », capable de se substituer aux tentations guerrières pour s'appropriier les richesses des pays voisins. Ils cherchent à montrer à quel point le libre-échange correspond à l'intérêt bien compris des pays qui décident de commercer entre eux. Ils présentent donc deux versions successives du libre-échange :

– **Smith et sa théorie de l'avantage absolu** : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles il dispose d'un avantage absolu (une plus grande performance) par rapport à ses partenaires, et à acheter à ces derniers les produits pour lesquels il est moins performant. La même logique que celle de la division sociale du travail au niveau local est reproduite entre les pays : on parle de **division internationale du travail (DIT)**.

– **Ricardo et sa théorie de l'avantage**

comparatif. Ricardo perçoit une limite à la logique de Smith : comment faire en sorte que les pays qui ne disposent d'aucun avantage absolu puissent être malgré tout intégrés aux échanges ? Il cherche donc à démontrer que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles il dispose de l'avantage relatif le plus élevé ou du désavantage relatif le moins important. Ainsi, même si l'Angleterre du début du XIX^e siècle avait alors une productivité plus élevée que ses principaux partenaires dans l'agriculture et dans l'industrie, elle avait intérêt à se spécialiser dans l'industrie, où son avantage relatif était le plus important, et à laisser ses partenaires commerciaux se spécialiser dans l'agriculture, où leur désavantage relatif était moins grand.

Si ces deux théories ont en commun de proposer une spécialisation des pays dans les produits offrant la meilleure pro-

ductivité du travail, leurs successeurs, les économistes Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson (HOS) ont cherché à réactualiser cette théorie, en prenant en compte les avantages liés à l'ensemble des facteurs de production disponibles et non plus au seul facteur travail. Selon cette logique de la **dotation factorielle**, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits qui nécessitent le(s) facteur(s) (travail, capital, produits primaires) dont il dispose en abondance.

La division internationale du travail dominante est ainsi justifiée du milieu du XIX^e siècle aux années 1970, à savoir des pays développés spécialisés dans les produits nécessitant un important capital et du travail plutôt qualifié, échangeant avec des pays en développement spécialisés dans l'exploitation des produits primaires ou dans des industries utilisant une main-d'œuvre peu qualifiée.

B Les échanges internationaux ne présentent-ils que des avantages pour les différents acteurs économiques concernés ?

1. Avantages et limites du libre-échange

Les théories du libre-échange insistent sur les effets bénéfiques de sa mise en œuvre. Dans la mesure où chaque pays se spécialise sur ses points forts (ses avantages comparatifs), il va produire dans les conditions les plus efficaces et importer les productions pour lesquelles il est peu performant. La productivité devra donc augmenter dans chacun des pays concernés, d'où une hausse de la production globale. Les échanges entraînent donc une **utilisation plus efficace des facteurs de production** à l'échelle internationale.

La logique de la dotation factorielle doit aussi aboutir à une **convergence du prix des facteurs** au niveau international. Ainsi, en jouant sur sa main-d'œuvre abondante et bon marché, la Chine a pu multiplier les exportations des produits manufacturés qu'elle assemblait et se procurer les technologies qui lui faisaient défaut, jusqu'à ce que les salaires tendent à augmenter régulièrement du fait de l'ampleur de la demande mondiale de produits chinois. Et les entreprises chinoises ont pu s'approprier, voire même améliorer, des technologies coûteuses.

Dans le cadre du Gatt, puis de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à partir de 1995, les négociations ont toujours eu pour but d'étendre la libé-

ralisation des échanges à l'ensemble des activités, y compris l'agriculture et les services, à commencer par la suppression de la plupart des droits de douane sur les importations de marchandises. D'autres justifications sont alors avancées. L'élargissement des marchés permet des **économies d'échelle** grâce à la répartition des coûts de production sur un marché beaucoup plus large, seul moyen de rentabiliser l'investissement de départ (films, logiciels ou Airbus A380, par exemple). Les consommateurs y trouveraient aussi leur avantage en bénéficiant d'une plus grande variété de produits et d'une **baisse des prix** par les firmes soumises à la concurrence.

En réalité, les évolutions récentes des échanges peuvent aussi être perçues comme une remise en cause des théories traditionnelles du libre-échange. Contrairement aux hypothèses d'HOS, l'essentiel des échanges mondiaux se fait surtout entre les pays du Nord, aux mêmes dotations de facteurs, et porte sur des produits similaires (**commerce intrabranche** d'automobiles françaises contre des automobiles allemandes, par exemple), pour favoriser la recherche d'économies d'échelle pour les entreprises et la demande de différenciation des produits de la part des consommateurs.

De même les pays émergents, comme l'avaient fait l'Allemagne, les États-Unis

ou le Japon avant eux, ont pu croître en refusant de rester cantonnés à leur dotation initiale de facteurs, pour faire évoluer leur spécialisation au nom d'un protectionnisme éducatif favorable à leur compétitivité. Il s'agissait aussi de dénoncer les rapports de domination et de dépendance vis-à-vis du marché mondial dont risquaient d'être victimes les pays cantonnés à l'exportation de produits primaires ou de simples activités industrielles d'assemblage à faible valeur ajoutée.

2. Le protectionnisme et ses limites

Dès le milieu du XIX^e siècle, l'Allemand Friedrich List a développé la théorie du **protectionnisme éducatif**. Il considérait que l'Allemagne, partie avec retard dans la course au développement industriel par rapport à la Grande-Bretagne, ne pouvait adopter d'emblée le libre-échange au risque de voir les produits anglais inonder le marché outre-Rhin et étouffer l'industrie allemande naissante. Il n'était donc pas opposé au libre-échange dès lors que les conditions d'une véritable concurrence entre pays placés sur un pied d'égalité seraient remplies. On peut dire que tous les pays qui, depuis, se sont lancés avec retard dans l'industrialisation se sont inspirés de cette logique.

Mais, en réalité, tous les pays connaissent des tentations protectionnistes. Si l'utilisation de taxes douanières élevées est plus limitée, le **protectionnisme non tarifaire** reste très présent, passant notamment par une série de règles administratives, de normes sanitaires, techniques, environnementales ou sociales à respecter pour pénétrer sur le marché national. Il s'agit alors généralement d'un protectionnisme plus défensif, destiné à protéger des activités nationales moins compétitives, menacées par la concurrence étrangère.

Mais on a pu aussi parler de « **politique commerciale stratégique** », lorsque les pays européens concernés ont pris des mesures interventionnistes et protectionnistes, au moins provisoires, pour briser la position monopolistique de Boeing et imposer la concurrence d'Airbus.

Les limites de telles stratégies ont été soulignées : on protège en réalité les intérêts de certaines catégories de producteurs au détriment des consommateurs qui devront payer le surcoût de produits d'autant moins compétitifs que leurs producteurs se sentiront à l'abri de la concurrence. De même, ces stratégies risquent d'entraîner des mesures de réciprocité de la part des pays partenaires. Enfin, l'équivalent national de certaines importations peut ne pas exister (énergie, informatique...) en cas de repli sur soi.

3. Le rôle des taux de change dans l'évolution des échanges

Enfin, les pays peuvent chercher à manipuler le **taux de change** de leur monnaie pour protéger les activités nationales. Dans le régime de taux de change fixe du système de Bretton Woods appliqué de 1944 à 1971, les autorités monétaires d'un Etat pouvaient décider unilatéralement de procéder à une **dévaluation** du cours officiel de leur monnaie. Alors que le taux officiel était de 5 francs pour 1 dollar, une dévaluation de 10 % du franc signifiait qu'il fallait désormais 5,50 F pour acheter 1 dollar, ce qui renchérisait les produits américains

Un document statistique central

Comment exploiter ce document

Il montre l'ampleur des variations du taux de change de l'euro par rapport au dollar depuis sa création. 1 euro valait environ 1 dollar à la mi-2002, mais 1,50 \$ à la mi-2008, avant de retomber à 1,25 \$ fin 2014.

Or, de telles variations ne sont pas sans conséquence sur les échanges entre les pays de la zone euro et les Etats-Unis. Supposons un échange équilibré de 100 millions d'euros de produits européens contre 100 millions de dollars de produits américains en 2002. A la mi-2008,

Variations du taux de change de l'euro en dollar (1 € = x \$)



en France et rendait les produits français plus compétitifs aux Etats-Unis.

Aujourd'hui, la plupart des taux de change peuvent varier au jour le jour en fonction de l'offre et de la demande d'une monnaie, même si les autorités monétaires disposent encore de différents moyens d'action pour soutenir ou non la valeur de leur monnaie. Notamment en jouant sur les **taux d'intérêt** qu'ils accordent à ceux qui choisissent cette monnaie pour leurs placements.

La Chine, comme d'autres pays, cherche à garder le contrôle sur la valeur de sa monnaie en limitant les possibilités de se procurer des yuans. On parle de **taux de change « administrés »**, destinés à préserver la compétitivité-prix des produits chinois.

les 100 millions d'euros de produits européens coûteraient 150 millions de dollars aux consommateurs américains, alors que les 100 millions de dollars de produits américains ne coûteraient plus que $100/1,5 = 66,7$ millions d'euros aux consommateurs européens.

On voit donc qu'une telle appréciation de la valeur de la monnaie avantage les consommateurs du ou des pays concerné(s), comme les touristes européens qui se rendent aux Etats-Unis. Mais elle désavantage largement les entreprises exportatrices de ces pays qui perdent en compétitivité-prix. De même, cela peut freiner les investissements directs à l'étranger (IDE) vers la zone euro, rendus trop coûteux pour les firmes américaines. Alors que la dépréciation de la valeur du dollar améliore considérablement la compétitivité-prix des entreprises américaines qui exportent vers la zone euro. D'où le souhait fréquemment exprimé par de nombreuses entreprises françaises et européennes d'une dépréciation de la valeur de l'euro.

L'évolution enregistrée depuis la fin 2014 leur permet donc de regagner de la compétitivité-prix, même si l'on sait que la compétitivité hors-prix est un autre élément essentiel des succès à l'exportation.

ces **firmes multinationales** (ou transnationales) expliqueraient davantage les flux d'échanges que les choix des Etats nationaux mis en avant par les théories.

Une firme multinationale est une firme qui a des activités de production, et pas seulement de vente, à l'extérieur de son pays d'origine. Certains font remonter leur existence au XVI^e siècle, lorsque les grandes compagnies de commerce allaient s'approvisionner et exploiter dans le reste du monde les produits primaires dont elles avaient besoin.

Mais aujourd'hui, la multinationalisation se mesure surtout par l'ampleur des **investissements directs à l'étranger (IDE)** réalisés par les firmes. Chaque année, les nouveaux flux d'IDE viennent s'ajouter aux stocks existants pour renforcer cette mondialisation de la production. Ces flux peuvent prendre différentes formes en fonction des objectifs poursuivis. Il s'agit de plus en plus souvent de prendre une participation donnant le pouvoir de décisions dans le capital d'une entreprise existante, participation au moins égale à 10 % du capital selon les définitions officielles et pouvant aller jusqu'à un rachat total. Mais l'IDE peut aussi correspondre à la création d'unités de production en-

Quels sont les principaux déterminants de la stratégie d'internationalisation des firmes ?

1. L'ampleur actuelle de la mondialisation de la production

La mondialisation de la production est l'autre facteur décisif dans la multi-

plication des échanges internationaux. Les firmes cherchent de plus en plus à s'affranchir des frontières de leur pays d'origine, au point que les stratégies de

Un document statistique central

Flux d'investissements directs à l'étranger, en milliards de dollars et en %

	1980	1990	2000	2011
Flux entrants	40	200	1400	1524
Economies développées	85 %	83 %	81 %	49 %
Economies en développement	15 %	17 %	19 %	51 %
dont Asie émergente	0,8 %	11 %	10 %	22 %
Flux sortants				
Economies développées	94 %	95 %	88 %	73 %
Economies en développement	6 %	5 %	12 %	27 %
dont Asie émergente	2 %	4,5 %	6,5 %	14 %

Source : Cnuged 2013

Comment exploiter ce document

Il importe ici de se concentrer sur les évolutions de l'ampleur, de l'origine et de la destination des flux d'IDE au cours des trente dernières années.

Le volume des flux d'IDE entrants (et donc sortants puisqu'au niveau mondial les entrées des uns sont les sorties des autres) a été

multiplié par près de 40 sur cette période, soit beaucoup plus rapidement que le PIB mondial. Ce qui montre, de façon spectaculaire, le rôle primordial croissant des firmes multinationales (FMN) dans l'économie mondiale.

Deuxième constat important : les économies développées concentrent l'essentiel des flux d'IDE, tant entrants que sortants.

Jusqu'en 2000, plus de 80 % des flux entrants

vont vers ces pays. Et même si cette part diminue fortement depuis 2000, ils sont encore à l'origine des trois quarts des flux sortants.

Troisième constat : les économies émergentes ont une part croissante

dans les flux, tout particulièrement celles d'Asie comme la Chine. Cela montre à la fois que ces pays représentent désormais un marché potentiel décisif pour les multinationales et qu'ils développent eux-mêmes des multinationales capables d'investir dans les pays développés, au point de représenter plus du quart des flux sortants.

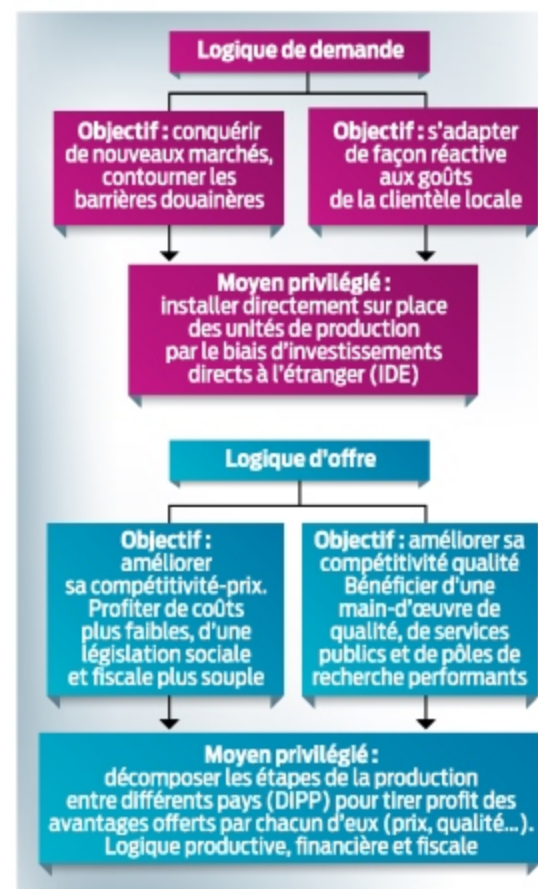
tièrement nouvelles, financées seules ou en partenariat avec une autre entreprise locale : on parle alors de coentreprise (*joint-venture* en anglais), comme les usines communes à PSA et Toyota en République tchèque.

2. Comment expliquer les différents choix stratégiques d'internationalisation des firmes ?

Au-delà de l'approvisionnement en produits primaires, encore essentiel pour l'énergie ou les activités agricoles, la multinationalisation obéit aujourd'hui surtout à une logique de demande et/ou à une logique d'offre (voir schéma ci-dessus).

La **logique de demande** répond évidemment à la nécessité d'être présent là où les demandes potentielles sont les plus déterminantes : sur les marchés des pays riches à fort pouvoir d'achat bien sûr, mais aussi sur les marchés des pays émergents où les classes moyennes naissantes cherchent à imiter le mode vie occidental. La demande chinoise est désormais supérieure à la demande française pour un groupe comme PSA, lequel cherche donc à s'adapter aux goûts de la clientèle chinoise. Mais d'autres groupes, comme Ikea, cherchent plutôt à imposer un unique modèle de consommation à tous les consommateurs mondiaux.

Les logiques d'internationalisation des firmes



La **logique d'offre** est désormais la plus clairement transnationale. Les différentes étapes de la filière de production, de l'amont (la conception du produit) à l'aval (l'assemblage et la commercialisation) sont désormais réparties entre les pays en fonction des avantages comparatifs dont chacun dispose. On parle alors de décomposition internationale du

processus de production : par exemple lorsque Intel fragmente son activité de production en installant ses centres de recherche aux Etats-Unis, des unités de fabrication en Irlande et en Israël, et des unités d'assemblage au Costa Rica et aux Philippines.

Cela peut évidemment se faire sous forme d'IDE, mais les firmes peuvent

Les notions essentielles du programme

Avantage comparatif : selon les théories du libre-échange, chaque pays a intérêt à s'ouvrir aux échanges s'il parvient à se spécialiser dans les activités pour lesquelles il est relativement le plus efficace en termes de productivité (Ricardo) ou de dotation de facteurs de production (HOS).

Commerce intrafirme : commerce pratiqué entre les différentes filiales d'une firme multinationale.

Compétitivité-prix et hors-prix : capacité d'une entreprise à proposer des produits moins chers (compétitivité-prix) ou plus attractifs (compétitivité hors-prix) que ses concurrents.

Délocalisation : au sens strict, transfert, par une multinationale, d'une unité

de production d'un pays vers un autre.

Dotation factorielle : avantage relatif procuré à un pays (ou à une entreprise) par les facteurs de production dont il dispose (main-d'œuvre, équipements, ressources naturelles) pour faire face à la concurrence.

Externalisation : stratégie d'entreprise consistant à confier une partie des activités de production à une ou plusieurs entreprises extérieures.

Firme multinationale : entreprise ayant des activités de production dans des filiales réparties dans plusieurs pays.

Gain à l'échange : gain mutuel théorique, en termes d'efficacité productive et de surplus, obtenu par les pays

qui acceptent la spécialisation proposée par les théories du libre-échange.

Libre-échange : doctrine préconisant une situation où aucun obstacle douanier, fiscal ou réglementaire ne vient freiner les échanges internationaux, bénéficiant alors à tous les pays participants.

Protectionnisme : doctrine préconisant la protection provisoire (protectionnisme éducatif) ou définitive des entreprises nationales de la concurrence étrangère par un ensemble de barrières tarifaires ou non tarifaires.

Spécialisation : concentration de la production d'un pays ou d'une entreprise sur les activités pour lesquelles il (elle) se sent le plus performant.

Les différentes dimensions de la compétitivité



N. B. : le **coût salarial unitaire** permet de corriger l'impression première laissée par le coût salarial (salaires + cotisations sociales) en tenant compte de l'écart de productivité du travail : à quoi bon délocaliser dans un pays où le salaire est dix fois moins élevé si la productivité des salariés y est vingt fois moins grande ? Les politiques de marge des entreprises sont aussi décisives : pour garder des prix compétitifs, les entreprises peuvent choisir de réduire leur marge bénéficiaire sur chaque produit, espérant ainsi augmenter les quantités vendues.

aussi faire appel à la sous-traitance auprès de producteurs locaux. Dans ce dernier cas, on parle d'**externalisation**, ce qui permet de garder le contrôle des activités à plus forte valeur ajoutée (recherche et développement, conception et innovation, commercialisation) et de déléguer les activités les moins rentables.

Mais garder le contrôle des différentes étapes de la filière de production en créant des filiales dans d'autres pays présente l'avantage considérable de pouvoir développer un **commerce intra-firme**.

Celui-ci représenterait aujourd'hui près du tiers de l'ensemble des échanges mondiaux. Il permet aux firmes de rendre opaques les prix réels pratiqués entre filiales (les « prix de transfert ») et de faire apparaître les bénéfices dans le pays où la fiscalité est la plus légère (paradis fiscal si possible).

On voit bien que ces différentes logiques répondent à une préoccupation permanente : être le plus compétitif possible par rapport à ses concurrents sur l'ensemble des marchés potentiels. Or, la compétitivité se joue à deux niveaux : celui de la **compétitivité-prix** et celui de la **compétitivité hors-prix**.

La compétitivité-prix pousse les multinationales à rechercher partout et toujours les moyens d'abaisser leurs coûts de production. En particulier, c'est elle qui les pousse à déplacer leurs activités de production vers des pays à bas salaires, à l'exemple des géants du textile faisant produire au Bangladesh. On parle alors régulièrement de **délocalisations**. Mais il n'y a délocalisation que lorsqu'il y a fermeture d'unités de production dans le pays d'origine, implantation de ces unités à l'étranger, puis réimportation des productions déplacées. Sinon il peut s'agir d'un simple élargissement des capacités de production, comme lorsque Renault implante une nouvelle unité de production en Algérie.

Quiz

Répondez par vrai ou faux aux affirmations suivantes

1. Le commerce intrazone désigne les échanges entre filiales d'une même multinationale.
☐ Vrai
☐ Faux
2. Selon Ricardo, les avantages comparatifs dépendent de la productivité du travail.
☐ Vrai
☐ Faux
3. Le taux de change peut jouer un rôle dans la compétitivité-prix des produits.
☐ Vrai
☐ Faux
4. L'externalisation consiste, pour une entreprise, à déplacer sa production d'un pays à l'autre.
☐ Vrai
☐ Faux
5. Les mesures protectionnistes sont désormais surtout non tarifaires.
☐ Vrai
☐ Faux
6. Le protectionnisme éducateur suggère une fermeture définitive des frontières aux produits étrangers.
☐ Vrai
☐ Faux

Retrouvez les réponses à ce quiz pages 97-98.

Les sujets de bac possibles

(en dissertation ou en 3^e partie de l'épreuve composée)

- Le commerce international et l'internationalisation de la production n'ont-ils que des avantages ?
- Comment les firmes multinationales peuvent-elles améliorer leur compétitivité ?
- Comment peut-on analyser la spécialisation des pays dans les échanges internationaux ?
- Comment comprendre le développement des échanges internationaux ?
- Vous montrerez que les échanges internationaux peuvent avoir des conséquences positives, mais aussi négatives.
- Faut-il rejeter toute forme de protectionnisme ?
- Vous analyserez les conséquences économiques des modifications du taux de change.
- La localisation des multinationales ne dépend-elle que de la recherche des coûts les plus faibles ?



Pour en savoir plus

« Pourquoi les pays échangent-ils ? », dans « L'économie en 30 questions », *Alternatives Économiques Poche* n° 70, novembre 2014, <http://bit.ly/17ye8B8>

« Protectionnisme ou libre-échange ? », dans « L'économie en 30 questions », *Alternatives Économiques Poche* n° 70, novembre 2014, <http://bit.ly/1DaRU0l>

« Les déterminants de la compétitivité », *Alternatives Économiques* n° 329, novembre 2013, <http://bit.ly/1JMOzGW>