

Chapitre 3

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

1 Une analyse du commerce mondial

A La montée des échanges

La mondialisation est d'abord un processus de développement des échanges qui suscite l'émergence de problèmes globaux (politique climatique).

La mondialisation est une situation dans laquelle les entreprises établissent leurs stratégies de production et de commercialisation dans une approche qui se situe au niveau du marché mondial.

Le mot mondialisation désigne aussi le processus qui tend vers la constitution d'un marché mondial unique liée à la mondialisation économique dont elle est parfois présentée comme conséquence,

La mondialisation culturelle se traduirait par la disparition des spécificités culturelles sur la planète.

On irait alors vers une homogénéisation des valeurs et des normes entre les différentes sociétés humaines des cinq continents.

Les termes de mondialisation et de globalisation sont le plus souvent utilisés pour désigner la même réalité. Toutefois, le terme globalisation est utilisé de façon privilégiée dans le domaine des capitaux financiers. La globalisation financière désigne le processus de libéralisation des échanges de capitaux qui conduit aujourd'hui à un marché des capitaux qui fonctionnent à l'échelle du monde sans entrave et sans contrôle. La mondialisation et la globalisation doivent être distinguées de l'internationalisation. Il y a internationalisation quand une part croissante de la production nationale est destinée au marché mondial.

La mondialisation fait craindre certaines menaces qui concernent surtout l'emploi (exacerbation de la concurrence entre les entreprises, délocalisations) et la souveraineté économique des États dont la marge de manœuvre se réduit.

Le commerce international connaît un essor remarquable à partir de 1945 et les accords commerciaux ont largement contribué à cette expansion.

Le développement des échanges s'est accompagné de modifications structurelles du commerce international.

Avant 1945, les produits primaires représentaient les 2/3 du commerce international, aujourd'hui, c'est le cas des produits manufacturés.

Les échanges de services représentent désormais plus de 20 % des échanges et sont l'objet de négociations internationales, même si certains services restent difficilement exportables (je ne vais pas aller chez le coiffeur en Inde).

Entre 1950 et 2010 les exportations de marchandises ont été multipliées par 31,8 alors que le PIB mondial l'était par 8,49. Depuis les années 1950, la hausse du

commerce mondial a toujours été supérieure à celle de la production mondiale. Ce mouvement traduit une ouverture internationale croissante.

Taux de croissance annuel moyen en % (source : OMC, 2013)

TCAM	Commerce international	Production mondiale	Rapports des taux
1960-1970	8,3	5,3	1,6
1970-1980	5,2	3,6	1,4
1980-1990	3,7	2,8	1,3
1990-1996	5,9	1,4	4,2
1996-2000	8,2	3,4	2,4
2000-2005	4,5	2,0	2,2
2005-2012	3,3	2,0	1,6

En 2011, trois pays (chine, 10,7 % ; Allemagne, 8,3 % ; États-Unis, 8,3 %) réalisent à eux seuls 27,3 % des exportations mondiales de biens.

La Chine est devenue le premier exportateur mondial en 2010. En 2013, la part de la Chine dans les exportations mondiales de marchandises est de 11,1 %, celle des États-Unis 8,4 % et celle de l'Allemagne 7,6 %.

Taux d'ouverture :
$$\frac{\text{exportations} + \text{importations}}{2\text{P.I.B}} \times 100$$

Il arrive que le taux soit assimilé au taux d'exportation :
$$\frac{\text{exportations}}{\text{P.I.B}} \times 100.$$

Ce taux varie selon la taille du pays, selon l'intégration à une entité régionale (U.E).

La part des échanges de biens manufacturés et de services s'accroît globalement au détriment de la part des échanges de produits primaires. De plus les échanges intrabranche représentent une part importante du total des échanges mondiaux. Les économistes classiques ont été les premiers à montrer, dès la fin du XVIII^e siècle les bienfaits du libre échange, qui sont sources de gains de productivité et donc de croissance et de développement.

En 1947, 23 pays signent l'**Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)**. En 1995, le GATT devient l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)**.

Le GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) a entraîné à la suite des différentes négociations (appelées rounds) la baisse des taxes douanières qui sont passées de 40 % en 1947 à moins de 5 %.

Les États, sous l'égide de l'OMC ont largement fait le choix de l'ouverture de leurs économies. Ils doivent respecter plusieurs principes : la non-discrimination (appliquer les mêmes conditions à tous les pays), l'abolition des restrictions quantitatives, l'interdiction du dumping et la réglementation des subventions à l'exportation.

La libéralisation des échanges de services est au cœur des négociations multilatérales au sein de l'OMC dont l'activité s'est étendue aux services et à la propriété intellectuelle.

L'Europe occidentale, le pôle asiatique (Japon, Chine, Asie du sud Est), le pôle nord américain réalisent 80 % des échanges (commerce triadique).

La mondialisation s'explique par plusieurs facteurs :

- La diminution des coûts de transport et de communication a joué un rôle majeur.
- Il faut également mentionner la mise en place d'organismes destinés à favoriser les échanges. L'OMC a succédé en 1995 au G.A.T.T (*Général agreement on tariffs and trade*) qui avait été signé en 1947. les taxes douanières à la suite de plusieurs négociations sont passées de 40 % en 1947 à 5 % en 1994.
- La mise en place de marchés régionaux, le rôle croissant des firmes multinationales pour lesquelles les marchés nationaux restent insuffisants, l'ouverture au capitalisme des pays à idéologie marxiste (chine, Russie...) doivent aussi être pris en considération.

Coûts en dollars constants de 1990 (base 100 = 1970)

	1960	1970	1980	1990	2000
Prix de la minute de communication	192	100	12	8	3
Coût du fret maritime	142	100	80	50	38

(Source : Banque mondiale, Mai 2012)

2 Protectionnisme et libre échange

Doctrine économique prônant la liberté de circulation de tous les biens économiques entre les pays, le libre échange s'est imposé après la seconde guerre mondiale. Les économistes classiques ont été les premiers à montrer dès la fin du XVIII^e siècle les bienfaits du libre échange. Selon eux, tous les pays sont gagnants à s'insérer dans les échanges internationaux qui sont sources de gain de productivité et donc de croissance et de développement.

Pour **Adam Smith (1723-1790)** une économie se spécialise dans la production pour laquelle elle a un avantage par rapport à la concurrence et importe les produits pour lesquels elle a un désavantage. (*théorie des avantages absolus*).

Pour **D.Ricardo (1772-1823)** une économie qui ne disposerait d'aucun avantage absolu a aussi intérêt au libre échange. Dans ce cas, elle se spécialise dans la production pour laquelle elle a les désavantages les plus faibles (*théorie des avantages comparatifs*). Le pays qui a partout des avantages se spécialise dans la production où il a les avantages les plus importants. Il montre que même si le Portugal est plus efficace que l'Angleterre dans la production de vin et de drap, c'est dans l'intérêt des deux pays de se spécialiser dans une seule production et d'échanger ensuite. En abandonnant la production de vin, l'Angleterre utilise de façon plus efficace ses facteurs de production. A l'inverse, le Portugal va concentrer tous ses facteurs de production sur le vin.

Heckscher (1879-1952)

Ohlin (1899-1979)

(théorie des dotations factorielles = théorème HOS)

Samuelson (1915-2009)

Une économie est dotée plus ou moins abondamment de chacun des facteurs de production. Elle doit donc se spécialiser dans la production nécessitant une combinaison productive qui intègre une forte composante en facteurs dont elle est richement dotée. Ainsi l'Australie dispose de vastes terres : le facteur " terre

" est donc peu coûteux ; elle doit donc se spécialiser dans les activités nécessitant ce facteur de production (l'élevage extensif, par exemple).

La DIT (division internationale du travail) permet à chaque pays de se spécialiser selon son avantage comparatif et permet de développer un commerce inter-branches.

La spécialisation permet une utilisation optimale des facteurs de production, l'instauration d'une réelle concurrence qui permet la baisse des prix (compétitivité - prix), l'innovation et la qualité (compétitivité structurelle), des économies d'échelle.

Paul Krugman (1953), néo-keynésien est à l'origine de la **nouvelle théorie du commerce international**.

Dans un univers de concurrence imparfaite les entreprises cherchent à augmenter leur part de marché en innovant et en différenciant leurs produits.

Les théories traditionnelles et les nouvelles théories diffèrent sur l'explication des échanges : les premières expliquent la D.I.T traditionnelle où les échanges sont interbranches et entre pays développés et pays en développement. Les secondes mettent l'accent sur des échanges intrabranche et entre pays ayant à peu près les mêmes dotations factorielles.

Pour **Krugman** les **avantages comparatifs** peuvent être **construits** : L'État doit intervenir pour promouvoir les activités importantes pour le développement économique national et rendre le territoire attractif (niveau de la pression fiscale des salaires stabilité des institutions politiques, qualité des infrastructures, politique de recherche développement).

Ainsi plutôt que de se livrer à une concurrence sauvage, il vaut mieux rechercher les économies d'échelle grâce à la spécialisation dans le haut de gamme.

Le libre-échange est un stimulant de l'activité économique : il permet de s'approvisionner en produits à prix plus faible, et de se spécialiser là où la compétitivité est la plus forte. De plus il instaure une émulation par la concurrence et permet un choix plus large de produits.

Il semble que plus les pays ont réduit leurs barrières aux échanges, plus leur taux de croissance est élevé. Les NPIA, nouveaux pays industrialisés asiatiques sont un exemple de pays s'étant ouverts au commerce international et ayant connu une croissance économique forte. Un développement extraverti signifie que l'ouverture internationale est considérée comme un facteur de croissance important.

Le libre - échange est à la source d'une spécialisation des pays, ce qui entraîne l'apparition d'une division internationale du travail. Cette extension de la D.I.T au niveau international permet l'élargissement des marchés ce qui est source de gains de productivité.

Le protectionnisme est à la fois une doctrine selon laquelle il est nécessaire de protéger la production nationale contre la concurrence étrangère, et la politique des échanges internationaux qui instaure des mesures tarifaires ou réglementaires destinées à limiter les importations.

On distingue deux grands types d'instruments protectionnistes :

- 1) Les barrières tarifaires : le droit de douane est un impôt prélevé sur une marchandise importée lors de son passage à la frontière. Ces droits peuvent être forfaitaires ou représenter un pourcentage du prix .En rendant plus chers les produits étrangers, cette pratique cherche à en décourager la consommation.
- 2) Les barrières non tarifaires ou ensemble de mesures visant à limiter les quantités de bien importés. Elles regroupent entre autres :

- Les contingentements d'importation (limitations quantitatives des importations)
- Les barrières réglementaires (normes de sécurité, normes techniques, sanitaires ou administratives plus au moins tatillonnes)
- On peut également mentionner le dumping monétaire : on peut sous-évaluer la monnaie.
- On peut accorder des subventions à la production (protectionnisme déguisé).

En mars 2009, les États-Unis ont triplé les droits de douane sur le roquefort en représailles à la décision prise par l'Union européenne d'interdire la commercialisation de leur bœuf aux hormones sur le territoire européen.

Aujourd'hui, le protectionnisme n'a pas disparu : Le protectionnisme tarifaire recule sous l'impact du GATT puis de l'OMC alors que le néoprotectionnisme (barrières non tarifaires) est bien présent.

Les principales raisons expliquant le recours au protectionnisme sont variées.

Elles peuvent être liées à la volonté de protéger une industrie jeune (**théorie du "protectionnisme éducateur" de F. List (1789-1846)**) : quand une économie est caractérisée par une faible compétitivité dans un domaine qui lui paraît essentiel pour l'avenir, une protection temporaire peut donner le temps aux entreprises nationales d'acquérir les techniques et les savoir-faire leur permettant, à terme, de soutenir la concurrence mondiale. Il adopte une perspective historique et montre que des pays situés à des étapes différentes du développement, ne peuvent mettre en œuvre les mêmes politiques.

Elles peuvent vouloir protéger une industrie vieillissante (**théorie de l'industrie sénescence de N.Kaldor (1908-1986)**) : l'objectif est de protéger temporairement les industries vouées à disparaître, afin de donner le temps aux entreprises concernées et aux pouvoirs publics de réallouer efficacement les facteurs de production concernés).

Elles peuvent vouloir protéger les secteurs considérés comme stratégiques (armement, nucléaire).

Krugman mentionne la **politique commerciale stratégique** : dans les années 1970, Boeing n'avait aucun rival en Europe. Des pays européens vont parvenir à développer Airbus, bien que ce marché de l'aéronautique soit difficile à pénétrer (investissements énormes, réseau clients difficile à constituer, poids de la recherche-développement). Les États européens ont largement subventionné Airbus...

Elles peuvent vouloir défendre des emplois menacés, réduire le déficit commercial en limitant les importations.

Les inconvénients du protectionnisme sont toutefois nombreux : caractère incompressible de certaines importations (matières premières), mesures de représailles, hausse des prix qui pénalise les consommateurs, retards dans l'introduction des progrès techniques, sclérose et inefficacité des entreprises trop protégées.

Le libre échange semble offrir des avantages aux producteurs et aux consommateurs.

Pour les producteurs, la taille du marché augmente ce qui entraîne des économies d'échelle ; la spécialisation permet des gains de productivité et la concurrence oblige les firmes à développer la recherche, à innover pour se différencier et réduire les coûts de production.

Pour le consommateur, il profite de la baisse des prix et bénéficie d'une offre de produits plus large

3 La mondialisation de la production

La mondialisation est liée à l'essor des F.M.N, on en recensait 700 à la fin des années 1960 et environ 82 000 en 2008 ; Les plus grandes sont américaines. En 2011, elles réalisent 25 % du PIB mondial. Elles sont à l'origine de la décomposition internationale des processus productifs (**DIPP**).

Une FMN est une entreprise qui, à partir d'une base nationale, implante une ou plusieurs unités de production à l'étranger en fonction d'une stratégie conçue par une maison mère.

Une firme, multinationale est composée d'une société, appelée "*société-mère*" qui se situe dans le pays d'origine et, de l'ensemble des entreprises détenues ou contrôlées par cette société mère et appelées "*filiales*".

Les IDE (investissement directs à l'étranger) connaissent depuis le milieu des années 1980 une croissance spectaculaire. Ce sont les instruments de la multinationalisation des entreprises.

Les IDE correspondent à des engagements de capitaux effectués en vue d'acquies un intérêt durable, voire une prise de contrôle dans une entreprise exerçant ses activités à l'étranger.

Les IDE prennent 4 formes : création d'une entreprise ou d'un établissement à l'étranger, l'acquisition d'au moins 10 % du capital social d'une entreprise déjà existante, le réinvestissement de ses bénéfices par une filiale située à l'étranger, les opérations entre la maison mère d'une firme transnationale et ses filiales.

En raison du développement des FMN, une part croissante des échanges internationaux revêt la forme d'un commerce intra-firme (on parle aussi de commerce captif). Cette évolution est liée en partie au développement d'une décomposition internationale des processus productifs(DIPP) : les entreprises plutôt que de réaliser elles-mêmes toutes les étapes de la production dans un même pays préfèrent les localiser sur des territoires différents.

Les FMN peuvent adapter des stratégies non exclusives l'une de l'autre.

La stratégie d'approvisionnement caractérise les FMN du secteur primaire. Elle correspond à la volonté d'accéder à des matières premières ou à des sources d'énergie à bas prix.

La stratégie du marché consiste à implanter des filiales relais dans un pays pour y accroître les ventes ou pour contourner des mesures protectionnistes.

La stratégie de rationalisation de la production s'explique par la recherche de coûts salariaux moins élevés. La firme crée une filiale atelier notamment dans un pays à bas salaire.

Pour améliorer leur compétitivité prix, les FMN cherchent à minimiser leurs coûts : coût du travail faible, pas ou peu de cotisations sociales, réglementation plus souple (environnement, sécurité...), faible fiscalité...

L'implantation des FMN présente des aspects positifs et négatifs, et pour le pays d'accueil et pour le pays d'origine.

Pour le pays d'accueil, les aspects positifs sont : transfert de technologies, création d'emplois, formation de la main d'œuvre, apport de capitaux, recettes fiscales, nouvelles infrastructures. Les aspects négatifs sont : dépendance vis-à-vis des FMN, concurrence trop forte pour les entreprises locales, normes sociales, environnementales et fiscales tirées vers le bas.

Pour le pays d'origine, les aspects positifs sont : diminution des coûts de production, profits rapatriés, spécialisation dans les produits à forte valeur ajoutée sur le territoire national. Les aspects négatifs sont : suppression d'emplois pour les salariés non qualifiés, risque de désindustrialisation, risque de remise en cause de la protection sociale, risque de pillage du savoir faire.

La délocalisation est une stratégie d'entreprises consistant à fermer une ou plusieurs unités de production dans un pays donné et à implanter une ou des unités de production équivalentes dans un ou plusieurs autres pays dans lesquels les conditions de production sont plus favorables : coûts de la main d'œuvre, exonérations fiscales, notamment au sein des zones franches.

Une zone franche est une aire géographique au sein d'un pays à l'intérieur de laquelle les firmes bénéficient de plusieurs avantages : exonérations ou réductions d'impôts, allègements de charges sociales.

La délocalisation est une pratique ancienne, mais l'abaissement des coûts de transport l'amélioration des techniques de communication ainsi que la mondialisation des marchés (en imposant la baisse des tarifs douaniers et la libre circulation des capitaux) ont amené un regain de cette pratique.

Le Dumping social désigne la pratique des pouvoirs publics de certains pays qui perpétuent un faible niveau de protection sociale pour réduire les charges des entreprises et donc diminuer leurs coûts.

La compétitivité représente la capacité d'une entreprise, d'un secteur ou d'une économie à faire face à la concurrence étrangère, tant sur les marchés extérieurs que sur son marché interne. La part de marché est la principale mesure de la compétitivité.

Il faut distinguer compétitivité prix et compétitivité hors prix ou structurelle :

La compétitivité prix d'une entreprise est sa capacité à vendre ses produits à des prix inférieurs au prix des produits équivalents vendus par les concurrents.

Elle fait intervenir 3 éléments différents :

- **Les coûts de production** : les produits sont d'autant plus chers que les coûts salariaux sont élevés. La productivité joue un grand rôle, des gains de productivité permettant de réduire le coût unitaire même si les coûts totaux sont plus élevés qu'ailleurs.
- **Le comportement de marge** des exportateurs : les prix des produits vendus à l'étranger peuvent être relevés afin d'augmenter les marges perçues.
- **Le taux de change** : les produits sont plus onéreux en cas d'appréciation de la monnaie.

La compétitivité hors prix : (ou **structurelle**) est un avantage concurrentiel lié à d'autres caractéristiques des produits que le prix. La demande internationale peut s'ouvrir à des produits dont les prix ne sont pas obligatoirement les plus compétitifs. Les produits se vendent aussi pour d'autres raisons : qualité, efficacité du réseau de commercialisation, image de marque.

Additifs

Termes de l'échange : cet indicateur compare le prix des produits exportés au prix des produits importés. Si le prix des importations augmente plus vite que celui des exportations, on parle d'une dégradation des termes de l'échange. Dans ce cas, les exportations permettent d'obtenir de moins en moins de biens importés ; c'est le cas des pays spécialisés dans des productions de produits primaires (café, cacao...).

Commerce intrabranche : échange de produits appartenant à une même branche (la France importe et exporte des automobiles).

Commerce intrafirme (ou captif) : échanges entre les filiales, ou entre les filiales et la maison mère d'une même firme multinationale.

Décomposition internationale des processus de production (DIPP) : il s'agit pour les firmes de diviser le processus de production en plusieurs étapes localisées dans différents pays, afin de bénéficier des différents avantages propres aux pays (proximité des matières premières, faible coût du travail, savoir-faire d'une main d'œuvre qualifiée...).

Dumping social : stratégie d'un pays qui choisit de restreindre les réglementations concernant le travail, la protection sociale afin d'attirer les investissements aux dépens de ses voisins.

Taux de pénétration : $\frac{\text{importations}}{\text{marché intérieur}} \times 100$.

Filiale : création ou rachat d'une entreprise d'une entreprise avec une part de capital d'au moins 51 %.

Délocalisation : transfert d'activités du pays d'origine vers un autre pays.

Conteneur : il est multimodal, il peut passer du bateau au train ou au camion. Il possède un tracker GPS pour permettre de le localiser. Les porte-containeurs géants ne nécessitent qu'un équipage d'une douzaine de personnes et seulement cinq personnes et une journée pour être déchargés, au lieu de cent personnes et cinq jours en 1970.

À quels risques économiques peuvent s'exposer les pays qui mènent une politique protectionniste ?

Présentez l'arsenal protectionniste : mesures agissant sur les prix (droits de douane sur les produits importés, subvention des producteurs locaux et réduction du taux de change) et mesures agissant sur les quantités (quota d'importation, normes sanitaires ou techniques). Dans un contexte de mondialisation, la doctrine du libre échange qui prône la libre circulation des biens et des services entre les pays a pris de l'ampleur.

Cependant, avec les délocalisations qui provoquent la montée du chômage et les déficits récurrents de la balance commerciale de certains pays, le retour au protectionnisme semble tenter certains États. Donald Trump, par exemple veut favoriser l'industrie des Etats-Unis en prenant des mesures protectionnistes.

Mais le protectionnisme s'accompagne de mesures de rétorsion de la part des autres pays. Les consommateurs risquent de payer les produits à un prix plus élevé, les entreprises seront peut-être incitées à moins développer la recherche, à moins innover, étant à l'abri de la concurrence.