

Economie internationale

Pr. Mohamed Anis TAMIRI

Introduction

De nos jours, la dimension internationale est devenue une partie intégrante de l'activité économique. Le panier d'un ménage contient aussi bien la consommation de biens et services produits en interne, qu'en externe. Les entreprises ainsi que les autres agents économiques importent à leur tour des biens et services produits à l'étranger.

L'économie internationale constitue un thème ancien et très développé de la science économique. Sa présence date du XVII^{ème} siècle chez les mercantilistes, pour connaître ensuite un essor avec les auteurs classiques et néoclassiques.

Il s'agit d'une branche de la science économique qui s'intéresse à « *l'étude des échanges de produits et de facteurs entre entités géographiquement différentes* » ou encore « *l'étude des relations économiques entre pays* ». Ces relations peuvent être de nature commerciale, monétaire ou financière.

Dans le cadre ce cours, nous nous intéresserons à l'études des mécanismes qui gouvernent les relations économiques internationales, en particulier le commerce international. Trois principales questions seront abordées afin de mieux comprendre et expliquer les fondements des relations économiques internationales en matière de commerce extérieur :

1- Dans un premier temps, la légitimité du commerce international, en d'autres termes, qu'est ce qui explique l'existence d'échanges extérieurs ?

Il s'agit d'une analyse économique du commerce international permettant de savoir quels sont les biens dans lesquels un pays doit-t-il se spécialiser ? et quels sont, en contrepartie, les biens qu'il a intérêt à importer ?

La réponse à cette question nous amènera vers l'étude de deux familles de théories permettant d'expliquer le phénomène des échanges internationaux :

- **Les théories traditionnelles** : Elle se réfèrent à la théorie de l'avantage absolu, la théorie des avantages comparatifs et le modèle des dotations factorielles ;
 - **Les théories modernes** : Elles permettent à leur tour de justifier l'ouverture de l'économie en se référant cette fois-ci à la technologie (ou l'innovation), aux économies d'échelle (ou les rendements d'échelle croissants) et à la différenciation des produits ;
- 2- Ensuite, nous nous poseront la question de protection de l'économie nationale contre la menace des concurrents étrangers, en d'autres termes, quelles sont les mesures de protection auxquels les pouvoirs publics peuvent recourir, et quels sont leurs effets sur le bien-être collectif du pays ?
- 3- Enfin, comment les relations économiques internationales sont gouvernées et organisées ? La réponse à cette question réside dans la connaissance des institutions chargées de réguler et de superviser le jeu d'échange international.

Le mercantilisme : L'échange international est un jeu à somme nulle !

Les auteurs mercantilistes appréhendaient l'échange international comme **un jeu à somme nulle**. Selon Bodin J. et De Monchrétien A., « **le gain d'un pays se faisait nécessairement au détriment des partenaires** »

- **Explication de la doctrine mercantiliste : Entre le 15^{ème} et le début du 18^{ème} siècle**

La pensée mercantiliste s'est focalisée sur les conditions d'enrichissement de la nation, en d'autres termes : **Comment une nation peut accumuler les richesses ?**

Parmi ses auteurs, on trouve Jean Bodin, Antoine Montchrestien et Jean Baptiste Colbert.

On distingue entre trois grandes formes de mercantilisme :

- Le mercantilisme espagnol (Dit également mercantilisme bullioniste) : Il estime que la richesse de la nation se mesure par les métaux précieux dont elle dispose (Donc la richesse provient de la détention de métaux précieux) ;
- Le mercantilisme anglais (Dit également mercantilisme commercialiste) : Il estime que la source d'enrichissement d'une nation est le commerce international (Donc la richesse provient du volume des exportations) ;
- Le mercantilisme français (Dit également mercantilisme industrialiste) : Il estime que l'enrichissement d'une nation provient du développement des manufactures ;

Pour qu'une nation s'enrichisse, les mercantilistes préconisent une abondance des métaux précieux, puisque seuls ces derniers permettront d'apprécier la richesse de la nation. Il est donc question d'accumulation des métaux précieux, et seul le commerce international permet d'aboutir à cette finalité : Le but est d'avoir une balance commerciale excédentaire.

Toute la pensée mercantiliste trouve son fondement dans quatre politiques dont la réalisation permettra d'avoir une balance commerciale excédentaire.

Dans un premier temps, l'adoption d'une politique de populationnisme qui consiste à encourager la croissance démographique. Cette étape permettra d'atteindre deux objectifs :

- D'une part, **une population abondante** qui va permettre d'obtenir plus de main d'œuvre (Celle-ci étant donné nécessaire au développement d'une industrie d'exportation) et avec un coût faible (car il y aura beaucoup de chercheurs d'emploi et par conséquent, le coût de la main d'œuvre sera faible) ;
- D'autre part, **l'Etat pourra constituer une force militaire importante.**

Ensuite, l'interventionnisme et le colonialisme, constituera l'étape suivante. Grâce à la population abondante qui donnera lieu à une force militaire importante, l'Etat sera capable de se défendre, voire même passer au stade de colonisation.

Les colonies constitueront à la fois **un marché extérieur**, qui permettra d'écouler les produits exportés, et en même temps exploiter les richesses du pays colonisé : Il s'agit d'une conquête des autres pays puisque l'échange international est considérée comme étant un jeu à somme nulle. Les ressources, en particulier les métaux précieux qui sont recherchés, sont limitées, et par conséquent, l'enrichissement d'une nation ne peut se faire qu'au détriment d'une autre.

Après, une politique de protectionnisme de l'économie nationale serait nécessaire. Une telle politique consiste à **limiter** :

- D'une part **la sortie de matières premières** (réduire l'exportation de matières premières et encourager l'exportation de produits finis, puisque l'exportation de matières premières entrainera la fabrication des PF par une autre nation, et cette dernière va les exporter vers leur pays d'origine et sera gagnante au détriment de celui qui a fourni la MP) ;
- D'autre part, **l'entrée de produits étrangers** (réduire les importations, et ce en fabricant des PF pour répondre à la demande interne, le reste à exporter) ; Lorsqu'une

telle politique est appliquée, cela permettra de limiter la sortie d'or et d'argent (les métaux précieux, puisque les transactions sont réglées par ces moyens) ;

Enfin, vient la dernière politique à savoir l'abondance de la monnaie, c'est-à-dire la disponibilité des capitaux nécessaires en situation de plein emploi, et donc le financement des besoins en liquidité exprimés par les marchands (pour des raisons d'investissement) d'une part, et pour permettre de couvrir les besoins de consommation, d'autre part.

En guise de conclusion, la pensée mercantiliste est fondée sur :

- L'accumulation des métaux précieux et la thésaurisation constituent l'essence de la richesse ;
- La balance commerciale doit être excédentaire pour engendrer la prospérité nationale ;

Chapitre I : Les théories du commerce international

I. Les théories traditionnelles :

Comme déjà expliqué, les théories traditionnelles du commerce international se réfèrent aux modèles classiques d'Adam Smith (Théorie ou modèle de l'avantage absolu), de David Ricardo (Théorie ou modèle des avantages comparatifs) et d'Heckscher, Ohlin et Samuelson (Théorie ou modèle des dotations factorielles).

Ces théories du commerce international, dites traditionnelles, reposent sur des hypothèses communes, en particulier :

- **H1** : La concurrence sur les marchés des produits et des facteurs de production est une concurrence pure et parfaite ;

Dans ce sens, rappelons que le modèle de concurrence pure et parfaite repose sur les hypothèses suivantes :

1. **L'atomicité du marché** : Il existe un grand nombre d'offreurs et de demandeurs ;
2. **L'homogénéité des produits** : Les produits et services offerts sur le marché sont considérés comme étant identiques et homogènes, du point de vue des consommateurs, par conséquent, le seul critère de choix pour ces derniers est le prix ;

3. **L'absence des barrières à l'entrée** : la libre entrée de nouvelles firmes sur le marché pour concurrencer celles déjà existantes ;
4. **La transparence parfaite du marché (ou l'information parfaite)** : suppose que les offreurs et demandeurs sont parfaitement informés sur les caractéristiques des produits ainsi que les prix proposés ;
5. **La libre circulation des facteurs de production (le capital & le travail)** : Suppose que les facteurs de production (Capital & travail) peuvent de déplacer librement à la recherche de la meilleure rémunération ;
 - **H2** : Concernant le raisonnement macroéconomique, il est en termes d'avantage absolu ou relatif ;
 - **H3** : L'échange international est « une demande de différence » car « là où tout se révèle identique, il est inutile d'échanger ». Cette démarche est qualifiée par la formule de Bernard Lassudrie-Duchêne. La différence de prix constitue donc un fondement essentiel de l'approche traditionnelle de l'échange international ;
 - **H4** : Les pays ne peuvent perdre à l'échange international : le commerce international est un jeu à somme positive. Les théories traditionnelles montrent que la spécialisation et l'ouverture à l'échange sont préférables à l'autarcie (Situation de repli sur soi) ;

1. Adam Smith et la théorie de L'avantage Absolu

Selon Smith A., « l'échange international provient de différences absolues de productivité ».

Les différences de productivité (ou des coûts de production) sont appréciées en comparant les coûts absolus : Il s'agit de la théorie des avantages absolus (Adam Smith) :

Un pays importe un bien lorsque sa production nationale coûte plus chère que son importation

Dans son raisonnement, Smith A. considère deux pays, produisant chacun deux biens à l'aide d'un seul facteur de production qui est le travail. Ce dernier est mesuré par le nombre d'heures nécessaires pour la production d'une unité d'un bien (Nombre d'heures de travail) ou par le nombre de travailleurs.

Selon Smith A., un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire, dans un bien, lorsqu'il est capable de le produire avec moins d'heures de travail (ou moins de nombre de travailleurs) que son partenaire. Il montre alors que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel il dispose d'un avantage absolu sur son partenaire.

Illustration à travers un exemple

Soit deux pays A et B qui produisent deux biens : « Vin » et « Drap », à partir d'un seul facteur primaire qui est le travail (mesuré en heures de travail).

On suppose également que :

- ✓ Le facteur travail circule librement entre les deux branches d'activités « Vin » et « Drap » au sein d'un même pays mais ne franchit jamais les frontières pour aller vers l'autre pays ;
- ✓ Les besoins unitaires en travail (ou le coût unitaire du travail) diffèrent entre les deux pays ;

Les coûts unitaires en travail chez A et B

| | Pays A | Pays B |
|-------------------------------------|---|--|
| 1L de vin | 10 | 20 |
| 1m de drap | 20 | 10 |
| Total des heures et des productions | 30 heures pour 1L de vin et 1m de drap | 30 heures pour 1L de vin et 1m de drap |
| Production mondiale | 60 heures pour produire 2L de vin et 2m de drap | |

Dans une telle situation (Situation d'autarcie : Absence de spécialisation et d'échange) :

- Le pays A dispose d'un avantage absolu en matière de production du vin ;
- Le pays B dispose d'un avantage absolu en matière de production du drap ;

D'après Smith A., dès lors que les pays disposent d'un avantage absolu, ils ont mutuellement intérêt à se spécialiser et à s'ouvrir : **L'échange international est un jeu à somme positive et le protectionnisme n'a pas lieu d'être** : Le pays A a intérêt à se spécialiser dans la production du « Vin », puisqu'il dispose d'un avantage absolu dans sa production (comparativement à son coût de production par le pays B, et abandonner la production du « Drap » pour lequel le pays B détient un avantage absolu.

En se spécialisant dans la production du bien pour lequel on dispose d'un avantage absolu, chaque pays réalisera ce qui suit :

| | Pays A | Pays B |
|-------------------------------------|---|---------------------------|
| 3L de vin | 30 | 00 |
| 3m de drap | 00 | 30 |
| Total des heures et des productions | 30 heures pour 3L de vin | 30 heures pour 3m de drap |
| La production mondiale | 60 heures pour produire 3L de vin et 3m de drap | |

A l'époque du mercantilisme, cette vision paraît tout à fait novatrice dans la mesure où les auteurs mercantilistes considèrent que « **le commerce international est un jeu à somme nulle** ».

Toutefois, le modèle des avantages absolus de Smith, présente trois principales limites qu'il est possible d'énumérer comme suit :

- **1^{ère} limite** : Dans son modèle, Smith n'explique pas les déterminants de la répartition du gain engendré par l'échange entre partenaires commerciaux. Si les deux pays gagneront à l'échange, cela n'implique pas que leurs gains seront identiques ;
- **2^{ème} limite** : La spécialisation, selon Smith, n'est possible que lorsqu'un pays dispose d'un avantage absolu. Dans le cas contraire, le pays ne disposant pas d'un avantage absolu ne peut pas prendre part du commerce international, ce qui n'est pas le cas en réalité. En effet, l'observation des échanges entre pays, montre que même si un pays

ne dispose pas d'un avantage absolu, il continue de faire part du commerce international. Pour lever cette limite, David Ricardo a développé un modèle en termes d'avantages comparatifs ;

- **3^{ème} limite** : L'existence d'une confusion entre deux concepts à savoir la compétitivité et la spécialisation. En réalité, et contrairement au modèle de Smith, un pays peut disposer d'un avantage absolu dans la production d'un bien, c'est-à-dire qu'il est compétitif (Un raisonnement bien sûr en terme de compétitivité prix) sans que cela l'amène à une spécialisation. Inversement, un pays qui n'est pas compétitif peut comme même se spécialiser dans la production d'un bien. Cette troisième limite constitue l'apport de David Ricardo dans son modèle d'avantages comparatifs

2. David Ricardo et le modèle des avantages comparatifs

Selon Ricardo D., et à la différence de la pensée de Smith A., tout pays peut participer au commerce international même s'il ne dispose pas d'un avantage absolu sur les deux biens produits. Il avance l'idée que « ***dans chaque pays, les coûts de production diffèrent d'une activité à une autre*** », en d'autres termes, le travail nécessaire pour la production d'une unité d'un bien X n'est la même qu'il faut pour produire une unité d'un autre bien Y, raison pour laquelle, il faut comparer les coûts de production des biens.

Enoncé de la théorie des avantages comparatifs

« *Les pays sont gagnants à l'échange s'ils se spécialisent dans la production du (des) bien (s) qui supportent le (s) coût (s) de production relatif (s) le (s) plus faible (s) et s'il (s) importent le (s) bien (s) qui supporte (nt) le (s) coût (s) de production relatif (s) le (s) plus élevé (s) »*

Ainsi, Ricardo D. montre qu'un pays produisant avec des coûts absolus plus élevés, peut comme même participer aux échanges internationaux. Ce qui importe le plus, ce sont les coûts relatifs des deux biens produits, d'où la théorie des avantages comparatifs.

Pour démontrer ce constat, Ricardo D. part d'un raisonnement identique à celui de Smith A. Il considère deux pays différents qui produisent deux biens. Le travail constitue : Le seul facteur de production, Il est pleinement employé, Mobile entre les deux produits mais Immobile entre les deux pays.

Le coût de production unitaire pour chaque bien produit est mesuré par la quantité de travail nécessaire pour sa production, celle-ci mesurée en heure de travail ou en nombre de travailleurs.

Il montre que : « **Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel il dispose de la productivité la plus forte** »

Illustration à travers un exemple

On considère deux pays produisant deux biens et que le travail est le seul facteur de production. Ce dernier est pleinement employé, Mobile entre les deux produits mais immobile entre les deux pays ;

Le coût de production unitaire pour chaque bien produit est mesuré par la quantité de travail nécessaire pour sa production, celle-ci exprimée en heures de travail ou en nombre de travailleurs ;

| | Pays A | Pays B |
|------------|--------|--------|
| 1L de vin | 80 | 120 |
| 1m de drap | 90 | 100 |

D'après Smith, le pays B n'a aucun avantage par rapport au pays A sur le vin et le drap (Théorie de l'avantage absolu). Ainsi le Pays B n'a aucun intérêt à ouvrir ses frontières pour échanger ses biens. Toutefois, il encourt le risque d'effondrement de son économie s'il répond à ses besoins en vin et drap en les important du Pays A.

Théorie des avantages comparatif et productivité :

La productivité est « **Le rapport entre la production (quantités produites) et les moyens nécessaires pour réaliser la production (Quantités de travail)** »

Calcul des productivités :

| | Pays A | Pays B |
|--|--------|--------|
|--|--------|--------|

| | | |
|-----------------------------|------|-------|
| Productivité du Vin | 1/80 | 1/120 |
| Productivité du Drap | 1/90 | 1/100 |

En s'appuyant sur la théorie des avantages comparatifs, en quoi les Pays A et B doivent-ils se spécialiser ?

Productivité de A par rapport à B :

- Productivité du vin dans le pays A par rapport au pays B :

$$\text{Productivité(A) / Productivité(B)} = (1/80) / (1/120) = 1,5$$

- Productivité du drap dans le pays A par rapport au pays B :

$$\text{Productivité (A) / Productivité (B)} = (1/90) / (1/100) = 1,11$$

Résultat : Le pays A dispose d'un avantage comparatif dans la production du vin

Autrement dit, par rapport au pays B, le pays A est plus productif en matière de Vin (1,5 > 1,11)

Productivité de B par rapport à A :

- Productivité du vin dans le pays B par rapport au pays A :

$$\text{Productivité (B) / Productivité (A)} = (1/120) / (1/80) = 0,67$$

- Productivité du drap dans le pays B par rapport au pays A :

$$\text{Productivité (B) / Productivité (A)} = (1/100) / (1/90) = 0,9$$

Résultat : Le pays B dispose d'un avantage comparatif dans la production du drap

Autrement dit, par rapport au pays A, le pays B est plus productif en matière de drap (0,9 > 0,67)

Conclusion : Pour que les deux pays profitent de l'échange des deux biens, il faut que A se spécialise dans la production du « Vin » et s'ouvrir au commerce international avec le pays B, alors que ce dernier devra se spécialiser dans la production du « Drap » qu'il va échanger avec A contre du « vin ».

Conséquences de la spécialisation et du libre-échange

En situation d'autarcie, on a :

| | Pays A | Pays B |
|-------------------|--|----------------------------------|
| 1L de Vin | 80 | 120 |
| 1m de Drap | 90 | 100 |
| Total par pays | 170h pour 1L de vin et 1m de drap | 220h pour 1L de vin t 1m de drap |
| Total mondial | 390h pour produire 2L de vin et 2m de drap | |

En situation de spécialisation et de libre-échange, on a :

| | Pays A | Pays B |
|----------------|--|------------------------|
| 2,125L de Vin | 170 | 00 |
| 2,2m de Drap | 00 | 220 |
| Total par pays | 170h pour 2,125L de vin | 220h pour 2,2m de drap |
| Total mondial | 390h pour produire 2,125L de vin et 2,2m de drap | |

La théorie des avantages comparatifs montre à son tour que le commerce international est « **un jeu à somme positive** » : Les deux partenaires réalisent un gain à l'ouverture contrairement à leur situation d'autarcie.

Notons que les avantages comparatifs ne sont pas acquis une fois pour toutes. Ils sont construits par l'histoire ainsi que par les politiques publiques des pays. Dans certains cas, ils peuvent être des avantages naturels : C'est le cas des richesses minières ou encore la fertilité des terres agricoles.

Toutefois, dans la plupart des cas, un avantage de productivité est le fruit d'une histoire : Un exemple concret est celui de l'industrie anglaise qui dépassait les autres concurrents à l'échelle mondiale grâce aux entrepreneurs anglais qui ont énormément investis et innovés. Mais, les autres pays, en particulier l'Allemagne et les USA vers la fin du 19^{ème} siècle, ont pu combler le retard grâce à des politiques publiques appropriées, visant à améliorer la productivité industrielle.

Il convient de souligner que le modèle des avantages comparatifs n'est pas exempt de limites, parmi lesquelles, il est possible de citer :

- Le modèle de Ricardo ne permet pas de fournir une indication quant à la répartition du gain né à l'occasion de la spécialisation ;
- L'échange de différences constitue le fondement du raisonnement de Ricardo dans l'explication de l'échange international. Elle ne peut donc pas expliquer l'existence d'une spécialisation internationale dans le cas où les deux pays sont identiques en termes de productivité ;
- Le modèle de Ricardo revêt d'un caractère statique : Il ne peut rendre compte des évolutions dans le temps de la spécialisation d'un pays (Pour illustration, on se pose la question suivante : Comment un pays comme le Japon est-il passé d'une spécialisation dans le textile vers une spécialisation dans la sidérurgie puis l'automobile et l'électronique ?)

3. Le modèle des dotations factorielles :

Selon les auteurs du modèle HOS (Hechsher – Ohlin – Samuelson) : « ***Les différences dans les dotations relatives de facteurs (les dotations factorielles) constituent les fondements de l'échange international et de la spécialisation d'un pays*** ».

L'explication de Ricardo D. s'est affaiblie pour plusieurs raisons, parmi lesquelles : le niveau de développement industriel enregistré chez pas mal de grandes économies vers le début du XX^{ème} siècle, les différences de technologies et de goûts des consommateurs qui se sont réduites.

Cela fait que le capital technique joue un rôle de plus en plus important (en raison du niveau de développement industriel atteint), par conséquent il est devenu difficile d'expliquer les échanges internationaux à partir des écarts de productivité du travail.

De plus, les économistes ont abandonné, sur le plan théorique, la théorie de la valeur travail en adoptant les conclusions et les méthodes de l'analyse marginaliste (Théorie de la valeur utilité).

C'est ainsi que, deux économistes suédois (Eli Hechsher & Bertil Ohlin) ont introduit une nouvelle explication qui retient la rareté (ou inversement l'abondance) relative des ressources productives : « ***Si les économies se ressemblent parce qu'elles utilisent la même technologie, elles diffèrent parce qu'elles ne disposent pas des mêmes ressources productives : les facteurs de production, tels que le travail – le capital – la terre cultivable – les ressources naturelles, sont inégalement répartis au plan mondial pour des raisons géographiques et historiques*** ».

« L'échange international est un échange de facteurs abondants contre des facteurs rares : un pays exporte des biens dont la production réclame une grande quantité du facteur qu'il possède en abondance » - Bertil Ohlin (1933)

En 1948, Paul Anthony Samuelson complète l'analyse de ses antécédents en montrant que le prix des facteurs de production a tendance à s'égaliser d'un pays à l'autre. Comme dans chaque pays, le facteur le plus utilisé est le facteur abondant, et à force de son utilisation, il devient rare et son prix augmente. De l'autre côté, le facteur qui était rare devient abondant et son prix baisse.

La théorie HOS repose sur les hypothèses suivantes :

- Les méthodes de production sont les mêmes dans tous les pays ;
- Les rendements sont constants ;
- Les facteurs de production sont immobiles internationalement (ne se déplace pas d'un pays à l'autre) ;

Ce modèle se distingue par sa capacité à expliquer l'égalisation des rémunérations des facteurs de production dans tous les pays participants à l'échange : « ***Lorsque la France par exemple connaît une forte croissance démographique, son stock de travail augmente et devient capable de produire plus de blé*** ». Il s'agit d'un théorème popularisé sous le nom de Théorème de Rybczynski. Il donne au modèle HOS un caractère dynamique, chose qu'on ne trouve pas dans le modèle de Ricardo.

Toutefois, il existe certaines limites qu'on reproche au modèle HOS, qu'il est possible de lister comme suit :

- Cette théorie ne permet pas d'expliquer pourquoi certains pays ayant les mêmes dotations factorielles échangent des produits d'une même catégorie (Par exemple la France et l'Allemagne qui s'échangent des voitures) ;
- Cette théorie ne permet pas également d'expliquer pourquoi certains pays choisissent des spécialisations qui se révèlent rapidement défavorables ;

II. Les théories modernes :

S'agissant des théories modernes, elles permettent à leur tour d'expliquer l'échange international en se référant cette fois-ci à la structure des marchés.

Trois raisons montrent la différence constatée entre les théories traditionnelles et les théories modernes :

- Les hypothèses des théories modernes sont simplistes : La nation serait un frein à la mobilité des facteurs, ignorance des multinationales ou des préférences des consommateurs ;
- Les évolutions contredisent les théories traditionnelles : Le commerce international est plus développé entre les nations similaires, les multinationales tout comme l'Etat jouent un rôle important ;
- Les avantages qui poussent au commerce international ne sont pas exogènes ;

L'étude du lien entre le commerce international et la structure du marché a permis l'exploration de plusieurs pistes de recherche portant sur l'existence d'économies d'échelle, sur la structure de monopole, sur l'oligopole et sur la concurrence oligopolistique.

1. L'économie d'échelle comme argument des échanges commerciaux :

A partir des années 30, le premier axe ayant fait l'objet d'études par Ohlin (1933), Lerner (1932-1934) et Graham (1923), était celui de l'économie d'échelle.

D'un point de vue macroéconomique, l'économie d'échelle désigne « ***le fait qu'une augmentation des facteurs de production (Le Capital et Le Travail) entraînent une augmentation supérieure de la production*** ».

Comme exemple : Si on multiplie le capital et le travail par deux dans une entreprise, la production sera multipliée par trois.

Un exemple chiffré :

Soit deux pays A et B, identiques en tous points et produisant chacun deux types de biens : B1 et B2.

Supposant que :

- Les deux biens connaissent des économies d'échelle identiques ;
- Les consommateurs de chaque pays répartissent également leur consommation entre ces deux biens ;
- Le facteur de travail est limité à 10 unités dans chacun des deux pays ;

| Nombre d'unités produites du Bien 1 | Unités de travail nécessaires pour la production du bien 1 | Nombre d'unités produites du Bien 2 | Unités de travail nécessaires pour la production du bien 2 |
|-------------------------------------|--|-------------------------------------|--|
| 1 | 5 | 1 | 5 |
| 2 | 8 | 2 | 8 |
| 3 | 9,5 | 3 | 9,5 |
| 4 | 10 | 4 | 10 |

- **En l'absence d'un commerce international :** Chaque pays pourra produire 1 unité du bien 1 en utilisant 5 unités de travail et 1 unité du bien 2 en utilisant 5 unités de travail ;
- **En cas de spécialisation et d'échange :** Si le pays A se spécialise dans la production du Bien 1 par exemple, il est capable de produire 4 unités de ce bien à l'aide des 10 unités de travail dont il dispose, tandis que le pays B sera capable de produire 4 unités du bien 2 à l'aide des 10 unités de travail dont il dispose.

Ainsi, la production mondiale passera à 8 unités = 4 unités du bien 1 + 4 unités du bien 2 grâce à l'exploitation des économies d'échelle

L'économie d'échelle constitue donc un déterminant de la spécialisation et de l'échange international.

D'un point de vue micro économique, l'économie d'échelle désigne « **la baisse du coût unitaire de production** ». Elle trouve ses explications tant sur le plan interne que celui externe :

- **Au niveau interne** : L'entreprise, quelle que soit sa taille petite moyenne ou grande, réalise une économie d'échelle lorsque le coût fixe unitaire de ses produits vendus connaît une réduction grâce à la production de masse (La production en grandes quantités) ;
- **Au niveau externe** : La baisse du coût de revient s'aperçoit beaucoup plus chez les grandes entreprises grâce au pouvoir de négociation avec les fournisseurs. En effet, les entreprises de grande taille bénéficient de conditions d'approvisionnement financièrement plus avantageuses que celles obtenues par les entreprises de petite taille.

Cependant, toute entreprise réalise une économie d'échelle lorsqu'elle devient capable de réduire son coût de revient et par voie de conséquence, bénéficie d'un avantage compétitif en termes de prix. Toutefois, il convient de souligner que les coûts de gestion deviennent importants d'autant plus que la taille de l'entreprise augmente, d'où la limite du principe d'économie d'échelle.

A partir d'une certaine taille dite « critique », il est question de « dés-économies d'échelle » en raison des surcoûts liés à la gestion et à l'organisation de plus en plus rigide et bureaucratique.

Dans cette même perspective, il convient de souligner que l'économie d'échelle ne peut pas toujours constituer une finalité recherchée. Dans la vie quotidienne, on remarque que plusieurs entreprises continuent d'exister malgré le coût de revient élevé de leurs produits offerts sur le marché.

Pour illustrer cette idée, il est possible d'évoquer le cas du prêt-à-porter. Dans ce secteur d'activité, les entreprises de petite taille coexistent avec des concurrents de grande taille. Cela s'explique par l'originalité des produits sur laquelle reposent les petites entreprises du secteur. La production continue d'être écoulee malgré son prix élevé et ce, en produisant des quantités limitées et « **différenciées** » et ou « **innovantes** ».

2. La théorie du cycle de vie de Vernon Robert : L'argument fondé sur la technologie ou l'innovation

En 1961, Vernon identifie quatre phases du cycle de vie d'un produit, permettant d'expliquer l'échange international. Elles sont décrites comme suit :

- **1^{ère} phase** : Il s'agit de la phase de lancement ou d'introduction du produit sur le marché par la firme qui est la seule à produire le bien. Cette première phase est caractérisée par l'intensité de l'activité de recherche et développement (R&D). Durant cette phase, les séries de fabrication sont limitées, le prix du bien est élevée et sa consommation est faite par des consommateurs « à pouvoir d'achat élevé » ;
- **2^{ème} phase** : Il s'agit de la phase de croissance. Elle se caractérise par une intensité de la production qui se réalise en grande série. L'intensité de la production se matérialise par l'augmentation de l'outil productif (nombre élevé de facteurs de production). Le prix de vente du bien diminue par rapport à son prix de lancement et par conséquent, le spectre des consommateurs s'élargit. Cette phase se caractérise également par l'apparition de firmes imitatrices dans le pays d'origine du monopole ;
- **3^{ème} phase** : Il s'agit de la phase de maturité. Dans cette phase, le produit se banalise et sa production devient intense en facteur travail non qualifié. La consommation du bien devient très courante et les firmes se livrent à une concurrence par les prix ;
- **4^{ème} phase** : Il s'agit de la phase de déclin. De nouveaux produits substituables apparaissent sur le marché et l'intensité en travail non qualifié s'accroît.

Pour chaque phase du cycle de vie d'un produit, correspond une phase du commerce international :

- **1^{ère} phase** : Il n'existe pas d'échange international. Le monopole vend et teste son produit sur son marché local ;
- **2^{ème} phase** : Le monopole produit à la fois pour son marché domestique et exporte vers les pays développés ;
- **3^{ème} phase** : Le pays innovateur (le pays d'origine du produit), qui était auparavant exportateur du bien, l'importe à présent des pays développés où des firmes imitatrices sont apparues et celles-ci arrivent à le produire à moindre coût ;
- **4^{ème} phase** : La firme innovatrice ainsi que les firmes imitatrices des pays développés délocalisent leur production vers les pays en voie de développement afin de réduire (ou limiter) les coûts de production (puisque la main d'œuvre est moins coûteuse dans les pays en voie de développement). Le pays innovateur ainsi que les pays développés (imitateurs) deviennent importateurs du bien.

3. L'argument de la différenciation du produit et de la demande de variété : L'approche fondée sur la concurrence monopolistique

L'expression « concurrence monopolistique » est utilisée pour caractériser une situation de marché dans laquelle « **un producteur parvient à différencier son produit de ceux de ses concurrents par certaines caractéristiques** ».

A titre illustratif, le marché de la chaussure comprend de nombreux producteurs qui offrent des biens, fonctionnellement identiques, mais fortement différenciés en termes de qualité, image etc...

Selon Chamberlin (1933) « **chaque consommateur a une préférence pour la variété** ». Cette vision constitue le fondement du raisonnement de Krugman (1979) pour rendre compte de **l'intra branche**. En l'appliquant au commerce international, Krugman (1979) montre que :

- **En situation d'autarcie** : Le nombre de variétés offertes dans chaque pays est limité par la présence d'économie d'échelle ;
- **En situation de libre échange** : le nombre de variétés offertes augmente et les prix baissent. Les pays ont avantage à s'ouvrir au commerce international même en l'absence d'avantages comparatifs ;

Prenons l'exemple d'un pays A qui produit deux types de voitures : Les voitures de faible qualité et des voitures de gamme moyenne. Les consommateurs dans ce pays, qui ont un goût pour les voitures de luxe, ne peuvent consommer leur variété « idéale » (Le produit qui leur paraisse idéal au sens de Lancaster). En libre échange, le nombre total de variété augmente : Le pays A importera des voitures de luxe. Cette ouverture permettra d'accroître le bien-être et générer **un commerce intra branche**.

Chapitre II : L'organisation des échanges mondiaux

Le discours des institutions internationales, en particulier l'OMC et la plupart des gouvernements, est favorable au libre-échange. Pourtant, les mesures protectionnistes continuent d'exister et de se multiplier entraînant ainsi des litiges entre les Etats.

Soulignons également le rôle important des firmes multinationales qui occupent une place particulière dans le fonctionnement de l'économie et dans la dynamique de croissance et de mondialisation. Du fait de leur poids économique, ces entités ont un impact fort sur la croissance économique des nations suite à leurs décisions d'investissement, d'organisation des échanges internationaux et de localisation de leur production.

A travers ce chapitre, nous allons tenter d'apporter un éclairage quant à l'organisation des échanges à l'échelle mondiale. Pour ce faire, nous allons mener une discussion sur les avantages et les inconvénients des politiques de libéralisation et de protectionnisme ainsi que leurs impacts sur l'économie d'un pays. Nous nous attaquerons également à la mise en évidence du rôle important que jouent les multinationales dans l'organisation des échanges mondiaux.

1. Libéralisation du commerce Versus Protectionnisme : Quels avantages et inconvénients ?

La plupart des économistes considèrent que le libre-échange constitue une source d'avantage, en particulier pour les consommateurs. Toutefois, certaines situations économiques peuvent justifier l'option pour des pratiques protectionnistes même si leur bilan reste à discuter.

1.1. Les avantages du commerce international comme raisons du libre-échange :

Pour justifier une politique de libre-échange, deux principaux arguments sont souvent avancés :

- D'une part, **le commerce international permet d'accroître la diversité, par conséquent une palette plus large pour le choix du consommateur.** En effet, tout pays qui opte pour l'ouverture de ses frontières au commerce international permet à ses consommateurs d'accéder à des biens étrangers dont les caractéristiques diffèrent souvent de ceux des biens produits au niveau local ;
- D'autre part, **le commerce international permet de réaliser des économies d'échelle, par conséquent une production à moindre coût.** Dans cette optique, les économistes estiment que le commerce international permet d'augmenter la productivité des facteurs de production, en particulier le facteur capital, grâce à la concentration industrielle.

1.2. Les inconvénients du libre-échange comme arguments pour la mise en place d'une politique protectionniste :

Le protectionnisme vise à couvrir (ou protéger) l'espace national des menaces d'une entrée de biens et services étrangers. Il suppose une intervention de l'Etat puisqu'il nécessite la mise en place de règles (des lois) qui s'imposent à tous.

En vue d'intervenir pour protéger son économie, l'Etat doit donc avoir des raisons solides pour agir de cette manière et renoncer aux différents avantages dont il aurait dû profiter à l'occasion du libre-échange.

En fonction des résultats escomptés d'une politique protectionniste, on distingue généralement entre trois principales raisons :

- **Le protectionnisme comme « Protecteur »** : Parmi les objectifs d'une politique protectionniste, on trouve « *la protection des travailleurs* ». En effet, ces derniers encourent le risque de perte de leur emploi du fait de la concurrence internationale (Comme exemples : Croissance de la consommation des produits étrangers >>> faillite des entreprises nationales qui produisent le même bien à coût élevé >>> Perte d'emploi)
- **Le protectionnisme comme « Educateur »** : Dans certains cas, l'Etat est appelé à protéger certaines industries nouvelles du pays jusqu'à ce que les entreprises de ce secteur d'activité, considéré nouveau, deviennent capables de faire face à la concurrence mondiale. En effet, lorsque le libre-échange est généralisé aux pays non encore industrialisés, cela empêche l'émergence d'industries nationales. Dans ce cas, la solution est de mettre en place un **protectionnisme éducatif** au sens de Friedrich List (Economiste allemand du 19^{ème} siècle).
- **Le protectionnisme comme « Politique commerciale stratégique¹ »** : Les partisans d'une politique commerciale stratégique recommandent vivement l'intervention de l'Etat afin d'assurer une meilleure croissance économique.

Il convient de souligner qu'une politique commerciale stratégique est un ensemble de mesures prises par un Etat afin de développer certaines activités jugées stratégiques. Ces activités permettent de gagner davantage à l'échange international.

Les mesures dont il est question ont un caractère « protectionniste » car elles visent à protéger les entreprises nationales, leur donner un avantage dans l'échange international pour faire face aux concurrents étrangers. Elles peuvent prendre la forme de subventions, de financement des activités de R&D etc...

Toutefois, ces politiques souffrent de deux principales limites :

¹ Le concept de « politique commerciale stratégique » a été popularisé par Paul Krugman. Ce dernier, montre que, malgré les imperfections du libre-échange, il reste pour lui largement préférable.

- Se retrouver dans une guerre de subventions sans fin : En effet, les autres Etats peuvent opter pour la même politique de subventionnement des entreprises nationales, ou inversement penser à pénaliser les entreprises subventionnées par leurs pays d'origine, ce qui touche aux principes du commerce et peut se transformer en guerres politiques ;
- Les Etats ne sont toujours pas capables de repérer les branches « Stratégiques » : Il est impossible pour un Etat de concevoir des mesures protectionnistes efficaces et sans effets néfastes tant qu'il est incapable de repérer les branches d'activités à caractère stratégique ;

1.3. Les moyens du protectionnisme contemporain :

Les pratiques protectionnistes mobilisent de nos jours des moyens très variés : Les moins fréquents sont les barrières tarifaires, alors que les plus fréquents restent les barrières non-tarifaires. Les barrières monétaires et financières constituent un troisième moyen de protection aussi efficace.

- **Les barrières tarifaires** : Elles prennent la forme de taxes douanières. Elles datent de très longtemps et continuent d'exister, mais restent en déclin comparativement aux autres moyens de protection. Les barrières tarifaires ont largement disparu en raison des accords du GATT (l'OMC actuellement) qui les ont éliminés ;
- **Les barrières non-tarifaires** : Elles prennent la forme de restrictions quantitatives. Les autorités publiques fixent un volume annuel maximum d'importation pour un produit donné. Une fois la limite fixée est atteinte, il faut attendre jusqu'à l'année suivante pour pouvoir importer le produit en question. Toutefois, ces pratiques ont été interdites en vertu des accords de l'OMC.

Parmi les barrières non-tarifaires, on trouve également l'imposition de normes : On parle dans ce cas de normes techniques, sanitaires etc... auxquels doivent répondre les produits pour qu'ils puissent être importés. Ces normes ont pour objectif la protection du consommateur (également l'environnement ainsi que d'autres aspects), mais restent des moyens utilisés pour décourager les importations.

- **Les barrières monétaires et financières** : Elles consistent à utiliser la monnaie (taux de change par exemple) afin d'aider les entreprises nationales à exporter (Exemple : Une politique de dévaluation compétitive) ;

Les pratiques protectionnistes continuent d'exister malgré les avantages du libre-échange. L'existence du protectionnisme (en parallèle avec le libre-échange) peut être accompagnée de risques :

- D'une part, quand chaque pays cherche à se protéger et à gagner plus que les autres pays, cela se traduit par une logique de confrontation et non pas de coopération, chose qui peut nuire à tous les acteurs du commerce international >>> L'opportunisme ;
- D'autre part, le protectionnisme peut déboucher sur un manque d'efficacité. En effet, lorsque les entreprises se sentent protégées par leurs pays des menaces des concurrents étrangers, elles ne fourniront pas assez d'efforts pour augmenter leur productivité et leur compétitivité, ce qui peut être dommageable pour l'économie du pays protectionniste >>>> Politique d'Appui (des aides) **OU** d'Accompagnement des entreprises nationales ?

1.4. Le bilan des politiques protectionnistes : Des résultats mitigés !

Les études réalisées jusqu'à présent montrent que les pays ayant opté pour des politiques protectionnistes n'ont généralement pas bénéficié d'un développement pérenne et important. Dans la plupart des cas, la production dans ces pays est restée moins compétitive et leur dépendance vis-à-vis des marchés étrangers (le reste du monde) n'a pas baissé.

La dépendance vis-à-vis du reste du monde s'explique par la dette publique (due à une balance commerciale déficitaire) qui a progressé. En effet, les investissements nécessaires pour produire au niveau national (à savoir les machines et outils de production) sont importés.

1.4.1. Les Etats protectionnistes n'ont pas pu tirer profit de la croissance économique élevée au niveau mondial :

Certains pays ont choisi de limiter leur dépendance vis-à-vis du commerce mondial dans l'objectif d'éviter un échange pas trop inégal entre pays pauvres et pays riches, selon la vision tiers-mondiste (Cette vision considère qu'il y a des pays riches et d'autres qui sont pauvres, et que les pays riches profitent des ressources des pays pauvres pour accumuler plus de richesses).

Il s'agit généralement de pays en voie de développement ayant utilisé deux types de stratégies fondées sur le protectionnisme tarifaire (les barrières tarifaires) :

- La première stratégie consiste à former des pôles d'industries lourdes, dans l'espoir d'un effet d'entraînement (ou d'apprentissage) de l'ensemble de l'économie locale avant de se lancer à l'international ;
- La deuxième stratégie consiste à recourir à l'industrialisation par substitution d'importation, en d'autres termes, favoriser une production locale en substitution des produits internationaux (Par exemple produire des voitures au lieu de les importer) même si le pays ne dispose pas d'une expérience initiale dans le domaine de production concerné. Pour ce faire, le recourt aux protections douanières et les subventions de l'Etat en plus des incitations à la fabrication et la consommation du produit « national », s'avèrent d'une grande utilité ;

1.4.2. Certains pays en voie de développement ont opté pour des stratégies d'insertion progressive dans les échanges internationaux :

Pour d'autres, l'option pour un développement extraverti s'avère plus efficace. Un développement extraverti signifie que l'ouverture internationale est privilégiée car vécue comme un facteur de croissance important : Pour réaliser une croissance économique, il faut s'ouvrir à l'international.

Toutefois, l'insertion dans l'économie mondiale doit être progressive. Pour ce faire, il va falloir exporter, dans un premier temps, des produits manufacturés. Il s'agit d'un choix beaucoup plus judicieux comme en témoigne l'émergence rapide des nouveaux pays industrialisés asiatiques.

Dans un premier temps, ces pays se sont focalisés sur des produits bas de gamme, nécessitant une large main d'œuvre. Par la suite, ils ont accueilli, progressivement, des investissements internationaux (IDE), chose qui leur a permis une spécialisation plus intéressante, une meilleure maîtrise technique, des transferts de technologie, etc...

On parle ainsi d'une stratégie de substitution d'exportation ou de stratégie de remontée de filières. Il s'agit d'une part, de substituer aux exportations de produits primaires des exportations de produits manufacturés, et d'autre part, une fois le processus engagé, de remonter les filières.

En somme, les stratégies basées sur le protectionnisme ont montré leur manque d'efficacité, voire des effets néfastes pour les pays en voie de développement, alors que l'ouverture internationale a donné plus de résultats positifs en termes de croissance et de développement.

Ces résultats expliquent l'accélération de la mondialisation surtout avec l'influence des firmes multinationales comme nous allons le voir par la suite.

2. Les investissements directs étrangers (IDE) et les firmes multinationales (FMN) :

2.1. Les investissements directs étrangers :

Un investissement direct étranger est « **une opération effectuée par un résident d'une économie afin d'acquérir ou d'accroître un intérêt durable dans une unité résidente d'une autre économie et de détenir une influence dans sa gestion** ». Une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur acquiert au moins 10% du capital social de l'entreprise investie.

Dans sa théorie du cycle de vie d'un produit, Vernon Robert estime qu'une firme multinationale s'implante à l'étranger dans l'objectif de prolonger la durée de vie d'un produit qui a atteint sa phase de déclin.

2.1.1. Causes et impact d'une augmentation de l'investissement international :

Les causes de l'investissement international sont multiples, mais principalement, on trouve :

- La dérégulation du secteur des services dans les pays industrialisés incite à la recherche de nouveaux marchés ; La dérégulation consiste à supprimer les réglementations en matière de prix d'un secteur économique donné. L'État se désengage et diminue son intervention afin de privilégier le libre-échange et dynamiser le marché ;
- La libéralisation et l'innovation des marchés financiers dans les pays développés a permis aux entreprises de bénéficier de financements nouveaux, variés et souples. Comme exemples, on peut citer les opérations de fusions/acquisitions internationales ;
- Le progrès technique, notamment dans les domaines de télécommunication et des technologies de l'information, a permis de stimuler les flux de capitaux internationaux et a augmenté le degré de liberté dans le choix de la localisation de la production ou de la commercialisation ;
- Le processus de déréglementation de l'investissement direct étranger, entamé par la plupart des pays à partir des années 80, a permis de réduire les obstacles face aux investisseurs internationaux ;

S'agissant de l'impact des IDE sur l'économie, il est possible de distinguer entre « impact sur l'économie des pays investisseurs (les pays d'origine) » et « impact sur les pays investis (les pays d'accueil) » :

- **L'impact sur l'économie des pays investisseurs** : La plupart des analyses empiriques mettent en avant l'impact positif des IDE sur les exportations des pays investisseurs. L'IDE apparaît comme un déterminant de la compétitivité hors-prix du pays d'origine. Grâce aux effets de réseau, de réputation et de publicité, le développement des ventes de produits délocalisés rétroagit favorablement sur la demande ;
 - **L'impact sur l'économie des pays investis** : Les études menées à ce jour montrent des effets ambigus des IDE :
 - En matière d'emploi, les salaires sont supérieurs à ceux offerts par les firmes du pays d'accueil des IDE et la productivité globalement supérieure ;
 - L'entrée d'une firme étrangère stimule également la concurrence à l'intérieur du secteur, une hausse de la productivité, une baisse des prix due à la concurrence, mais peut conduire à une situation de domination, voire de quasi-monopole (Si les firmes locales ne résistent pas devant la concurrence des nouveaux entrants) ;
 - Un IDE est généralement « créateur d'échange » : Il dynamise les échanges du pays d'accueil et entraîne en conséquence un impact plutôt négatif sur la balance commerciale du pays d'accueil ;
 - Une corrélation positive entre le niveau du revenu par habitant et les flux d'IDE reçus ;
- 2.1.2. Les défis à relever par les pays en voie de développement :

Malgré les conséquences positives des IDE, les pays en voie de développement sont appelés à relever quelques défis liés principalement aux inégalités constatées d'une part, et au double effet de la compétitivité et du développement, d'autre part.

En matière d'inégalités, les IDE peuvent donner lieu à des effets néfastes sur les pays d'accueil, comme déjà évoqué dans le titre précédent. On peut citer entre autres une balance commerciale déficitaire, l'éviction des entreprises nationales etc... C'est alors aux pouvoirs publics de mettre en place les mesures nécessaires pour accroître les effets positifs des IDE et réduire leurs effets néfastes.

S'agissant du double effet de la compétitivité et du développement, les pays en voie de développement ont pour principaux défis l'accroissement permanent de la valeur ajoutée et l'amélioration de l'attrait de leurs sites. Pour ce faire, la priorité doit être accordée au renforcement

des capacités nationales (Exemples de capacités nationales : logistique – Ports, aéroports, chemins de fer, autoroutes, Santé, Education, Justice etc...), puisque cela permettra, non seulement l'attractivité des IDE de qualité, mais aussi de faciliter la modernisation des activités existantes.

De plus, les pays en voie de développement doivent appliquer une politique de développement adaptée à leurs objectifs, alors que les pays développés sont appelés à les aider en leur fournissant l'assistance nécessaire pour le renforcement des capacités institutionnelles, leur diffuser les renseignements utiles sur les possibilités d'investissement axé sur l'exportation et supprimer les obstacles à l'importation des produits provenant de pays en voie de développement.

2.2. Les firmes multinationales :

Les entreprises constituent un acteur majeur du développement du commerce international. En participant au développement des échanges internationaux, elles sont devenues, pour certaines, des « firmes multinationales » dites également des « firmes transnationales ».

2.2.1. Participation des firmes multinationales à la mondialisation des échanges :

En produisant des biens et services sur plusieurs zones géographiques et en commercialisant leur production à l'échelle mondiale, plusieurs entreprises sont devenues, au fil du temps, des entreprises multinationales.

Cette situation a donné lieu à une nouvelle organisation de la production mondiale, communément appelée « division ou décomposition internationale du (es) processus productif (s) ». Pour ce qui suit, nous allons tenter d'expliquer comment cette décomposition internationale a donné lieu au développement des échanges internationaux.

a. IDE et multiplication des firmes multinationales :

Une firme multinationale est « **une firme qui répartit sa production sur plusieurs pays** ». Elle ne se contente donc pas au simple fait de diffuser et vendre ses biens et services à l'international : « **Une firme multinationale contribue à une nouvelle allocation des productions mondiales par le biais de ses investissements directs à l'étranger** ». De ce fait, une entreprise qui se contente d'exporter des marchandises, même en grande quantité, ne peut être considérée comme étant une multinationale.

En produisant et vendant simultanément sur plusieurs territoires, la multinationale acquiert la dimension de firme globale : Elle a le monde comme champ d'activité. Parfois, il est même difficile de

lui attribuer une nationalité. Ce n'est que l'histoire et la culture d'entreprise qui permettent de déterminer sa nationalité : Comme exemple, DANONE est une firme multinationale mais qui reste attachée à la France dans l'imaginaire collectif.

b. L'investissement direct étranger comme instrument privilégié pour l'internationalisation des firmes :

Comme déjà expliqué, un investissement direct étranger est un investissement qui a pour objectif de tirer profit durablement d'une entreprise implantée sur un territoire autre que celui de l'investisseur, en passant par la prise de participation dans le capital de la filiale étrangère et l'exercice d'une influence sur sa gestion.

De ce fait, l'entreprise s'internationalise sans avoir à accumuler une expérience sur des marchés étrangers. La participation dans le capital d'entreprises implantées sur des territoires étrangers constitue non seulement une stratégie de croissance externe mais également une manière pour s'internationaliser avec succès.

La rapidité, la minimisation du risque d'échec et la volonté de l'investisseur à contourner les barrières à l'entrée, sont les principales raisons derrière le choix de cette stratégie de croissance et/ou d'internationalisation.

Les IDE sont constitués par les sommes d'argent investies par un pays à l'étranger (ou inversement, reçues par un pays, en provenance de l'étranger) dans le but de :

- Créer ou développer une firme nouvellement créée à l'étranger : On parle dans ce cas d'investissement de Greenfield qui veut dire le développement de firmes nouvelles sans aucune structure initiale au départ ;
- Prendre le contrôle, total ou partiel, d'une firme existante à l'étranger par une prise de participation dans son capital : On parle dans ce cas d'investissement de Brownfield qui veut dire le rachat d'entités existantes sur un territoire étranger. S'il s'agit d'une simple participation (Achat d'actions et non pas une opération de fusion/acquisition), le seuil de 10% du capital permet de définir un IDE (On dira qu'un IDE est une prise de participation dans le capital d'une société étrangère, supérieure à 10%)

Une multinationale c'est aussi un groupe d'entreprises constitué par une maison mère (société mère) et ses filiales dont le capital est détenu, en totalité ou en partie, par la société mère (appelée également Holding).

Les firmes multinationales peuvent se développer à travers la conclusion de contrats de partenariat (Des contrats de licence, des joints ventures etc...). En effet, il existe des formes de partenariat entre firmes multinationales (Exemple : La mise en commun d'une usine de production automobile qui fabrique deux marques différentes).

On ajoute également à ces entités reliées financièrement (la société mère et les sociétés filles) un ensemble d'entreprises sous-traitantes. Ces dernières sont juridiquement indépendantes, mais économiquement dépendantes.

c. Les firmes multinationales comme principaux acteurs de la décomposition internationale des processus productifs :

Les firmes multinationales ont une stratégie de localisation de la production en fonction des caractéristiques propres à chaque territoire, de manière à maximiser leurs profits.

La décomposition (ou division) du processus de production entre pays repose sur l'exploitation de la différence qui existe en matière de conditions de production : Dans certains pays, les matières premières sont moins chères, alors que dans d'autres ce sont les impôts et le coût du travail qui sont moins chers. Les multinationales chercheront donc à exploiter ces différences de manière à maximiser leurs profits.

C'est ainsi que le processus de production est divisé entre pays en fonction des avantages de chaque espace national, de manière à ce que l'entreprise fabrique son produit dans des conditions avantageuses tout en gardant la maîtrise de l'ensemble du processus : C'est ce qu'on appelle la division internationale du processus productif.

Pour illustration : Prenons l'exemple de l'assemblage des ordinateurs ou des voitures d'une marque donnée, après fabrication des composantes, chacune dans un pays qui procure un avantage coût (Coût de travail et de productivité, coût de la matière première, charges fiscales etc...).

Les firmes multinationales contribuent pleinement à cette « **division internationale du travail** ». Elles arbitrent entre les lieux possibles de leurs productions et opèrent de manière sélective en tenant

compte des possibilités d'implantation pour profiter d'un avantage coût de transport (existence d'infrastructures, notamment un réseau d'autoroutes, ports, aéroports etc...), les technologies de l'information et de communication, coûts salariaux, la maîtrise de la technologie, une position géographique favorable etc... : On comprend ainsi que les implantations des firmes multinationales ne sont pas figées.

d. Le développement des multinationales entraîne une accélération des échanges mondiaux :

Les firmes multinationales accroissent les flux d'échanges internationaux, principalement parce qu'elles pratiquent ***un commerce international intra-firme***.

Comme on vient de le voir dans le titre précédant, au sein d'une même multinationale, les échanges s'effectuent entre la maison mère et ses filiales ou encore entre les filiales. Du fait de la décomposition des processus productifs, une même firme peut importer de ses filiales dans le monde. Un produit intermédiaire peut donc passer plusieurs fois les frontières. Les estimations indiquent que le commerce intra-firme représente entre 30% et 40% du total des échanges. On comprend ainsi que les activités commerciales des firmes multinationales « gonflent » le volume du commerce extérieur.

Toutefois, dans cette vision « intra-firme » de développement du commerce international, les prix pratiqués ne correspondent pas toujours à une logique marchande (Un arbitrage du marché), mais découlent des stratégies des entreprises pour optimiser la rentabilité du siège ou d'une filiale particulière de manière artificielle.

La tarification des échanges intra-firme ne repose pas sur des prix nés d'une mise en concurrence par le marché, mais plutôt d'un arbitrage comptable interne à la firme multinationale. Rien n'oblige la firme à respecter une tarification du marché ou en fonction du coût de production : le prix d'échange résulte de calculs pour optimiser les résultats de la firme globale (la Holding ou la société mère).

En effet, les multinationales ont la possibilité d'annuler l'effet des charges fiscales (dans une perspective d'optimisation fiscale, voire évasion ou fraude fiscale). Comme exemple, supposons que l'IS pratiqué aux USA est supérieur à celui pratiqué dans un autre pays (un paradis fiscal par exemple) avec qui la multinationale pratique un commerce intra-firme : la multinationale dans ce cas peut minimiser le prix de ses ventes exportées depuis les USA (produits) vers les autres pays et augmenter conjointement la valeur de ses importations (charges) depuis ces pays vers les USA. De cette manière la base d'imposition à l'IS payé aux USA sera minime, par conséquent elle payera un IS faible aux USA.

On ajoute à ces échanges intra-firme, les échanges avec les partenaires commerciaux. On estime qu'au moins le tiers des échanges mondiaux relie les multinationales à leurs sous-traitants.

On remarque également que les réseaux d'entreprises se développent : les multinationales, au lieu d'augmenter le nombre de filiales par le rachat ou la création d'entreprises à l'étranger, se contentent de conclure des contrats commerciaux avec des entreprises partenaires à l'étranger (Evitant ainsi les frais de gestion lourds à l'occasion de l'augmentation de la taille de la firme).

Ces contrats prévoient par exemple la fourniture d'un tel ou tel produit, avec des caractéristiques bien précises et spécifiées, fixées par la multinationale : Pour illustration, NIKE a des sous-traitants dans diverses régions du monde, de même pour la Fiat PALIO qui était assemblée en France et en Brésil par des sous-traitants qui ne sont pas des filiales de la société italienne. On parle ainsi de firme-réseau.

Le principal avantage que tire la multinationale de cette organisation en réseau (en plus des coûts de gestion) est la souplesse. En effet, le contrat commercial peut-être rompu ou non reconduit tacitement, alors qu'une participation dans le capital d'une société est beaucoup plus difficile à liquider.

De plus, il est même possible de confier la fabrication en sous-traitance à un concurrent comme le fait Samsung et Apple.

En somme, les multinationales participent à la mondialisation des échanges en accentuant la division internationale du travail par une division internationale du processus productif dans l'objectif de tirer profit des opportunités offertes par les pays d'implantation. Cela conduit à accélérer les échanges internationaux, principalement intra-firme et/ou dans le cadre d'un réseau d'entreprises.

2.3. Les stratégies de localisation des multinationales entre avantages propres à la firme et conditions offertes par les pays d'accueil :

2.3.1. L'internationalisation des entreprises permet d'accroître la compétitivité :

La compétitivité peut être définie comme étant « ***la capacité à résister à la concurrence*** ». Elle se construit à deux niveaux :

- **Une compétitivité-prix :** Dans ce cas, les entreprises cherchent à agir sur leur prix de manière à offrir leurs produits à des prix inférieurs à ceux pratiqués par leurs concurrents, dans l'espoir

que le choix des consommateurs se fait sur la base du prix et non pas sur une base hors prix (Question de préférence abstraction faite du prix) ;

- **Une compétitivité hors-prix :** Dans ce cas, les entreprises cherchent à agir sur les caractéristiques intrinsèques du produit, des caractéristiques capables de le faire vendre malgré un prix relativement supérieur à celui des concurrents (Exemple de caractéristiques : Image de marque, fiabilité, service après-vente, qualité etc...)

L'internationalisation permet d'augmenter la compétitivité-prix en profitant des différences internationales en matière de coût des facteurs de production d'une part, et en permettant de contourner les barrières protectionnistes, d'autre part. En fabriquant le produit dans un pays protecteur (où la demande du produit est également forte), cela permet d'éviter les coûts liés aux barrières protectionnistes (barrières douanières et/ou non-douanières) qui renchérissent le coût de production, par conséquent, augmenter la compétitivité-prix.

Les multinationales gagnent en compétitivité-prix dès lors qu'elles savent comment affecter, de manière optimale, leurs segments de production entre différents territoires selon le principe de la division internationale du processus productif. La recherche du coût de production le plus faible, constitue le principal souci des multinationales, car elles sont soumises à la concurrence internationale.

L'internationalisation permet également d'augmenter la compétitivité hors-prix en poussant les multinationales à différencier leurs produits. La différenciation des produits permet à une entreprise d'apparaître comme la seule fabriquant sur le marché, par conséquent une situation de concurrence monopolistique permettant à l'entreprise de dégager des profits importants.

La stratégie de différenciation impose aux entreprises en général, et les multinationales en particulier, d'entamer des investissements importants en recherche et développement. En effet, pour se différencier des autres concurrents sur le marché, il faut innover tant sur le plan des caractéristiques techniques que sur les méthodes de commercialisation et de présentation du produit.

Sur le plan technique, la différenciation du produit s'accompagne par une souplesse des outils de production et des circuits de distribution, de manière à être très réactif aux transformations du marché (On parle également de flexibilité dans la production et de la distribution du produit pour pouvoir assurer sa pérennité sur le marché. Comme exemple, les entreprises du textile qui doivent être très réactives aux effets de mode pour répondre au désir des consommateurs à se différencier des autres consommateurs, à défaut, l'obsolescence de leurs produits).

La différenciation permet de faire face aux impératifs de la compétitivité en déplaçant le problème : Lorsqu'on fabrique un produit différent de ceux fabriqués par les autres producteurs (concurrents), cela permet d'échapper, au moins momentanément, aux impératifs de la compétitivité.

La différenciation permet également de prendre en compte les spécificités culturelles des consommateurs (Contrairement à une entreprise qui veut produire un seul produit destiné au marché mondial) : Par exemple, on a essayé à l'époque de commercialiser des œufs à coquille blanche mais ça n'a pas marché. Cet échec est dû à l'attachement des français aux œufs à coquille colorée, qui est pour eux un gage de qualité, de produit naturel, etc...

Enfin, soulignons que le choix d'une entreprise entre compétitivité-prix ou compétitivité hors-prix, est un choix stratégique. Il dépend de la nature même du produit (Exemple : Quand on produit des chaussettes, le prix est un argument de vente essentiel, alors que lorsqu'on produit des téléphones portables haut de gamme, la technologie/l'innovation, la fiabilité ainsi que d'autres éléments, constituent les principaux arguments.

2.3.2. Les firmes multinationales sont capables de délocaliser rapidement les entreprises ou les segments de production pour accroître leur compétitivité :

Malgré que les délocalisations sont peu nombreuses, les multinationales restent toutefois l'acteur principal dans ce processus (le processus de délocalisation des productions), avec des conséquences évidentes sur l'emploi.

Comme nous l'avons montré précédemment, les multinationales optent pour une stratégie de localisation de la production en fonction des caractéristiques propres à chaque territoire, de manière à maximiser leurs profits. Dans ce sens, la division internationale du processus productif entre différents pays va permettre à ces firmes transnationales d'exploiter les différences de conditions de production entre pays : Dans certains pays, la matière première coûte moins chère alors que dans d'autres c'est les impôts et la main d'œuvre qui coûtent moins chers.

En investissant (par des IDE) dans les pays où les conditions de production sont intéressantes et en délocalisant la production, les firmes multinationales vont donc chercher à profiter de l'ensemble de ces avantages, **Comment ?**

Explication :

Les éléments qui vont permettre de prendre la décision d'investissement dans un tel ou tel pays sont multiples : on peut citer les coûts de production (Coût du travail, Coût du capital), les frais d'accès au marché, l'importance du marché lui-même, etc... C'est ainsi qu'une firme multinationale divise son processus productif et localise sa production là où cela lui coûtera globalement le moins cher.

Le cas de figure le plus fréquent est la délocalisation par externalisation des activités. Ce type de délocalisation concerne, dans un premier temps, les fonctions périphériques de l'entreprise (Telles que les services informatiques, la gestion des impayés etc...).

Le célèbre exemple d'une externalisation d'activités est celui des centres d'appels téléphoniques externalisés vers les pays du Maghreb. Ces centres proposent des services de gestion après-vente des grandes marques françaises de téléphonie, d'assurance ou de services bancaires.

La délocalisation se développe également par modularisation. Ce type de délocalisation consiste à diviser le produit en modules indépendants, depuis sa première phase de fabrication jusqu'à l'assemblage de ses différentes composantes. Cela favorise la division internationale du travail.

En plus des avantages « coût » et « contournement des barrières protectionnistes », les délocalisations permettent également aux multinationales de limiter les effets des revendications sur salaires ainsi que sur les conditions de travail. Par exemple, en France, en 2004, lorsque la loi sur le nombre d'heures de travail a été remise en cause (35 heures de travail), le chantage à la délocalisation (Déménagement d'un site de production vers la république Tchèque) a permis à une filiale de l'entreprise allemande Bosch à Vénissieux (Rhône) de négocier un accord pour allonger d'une heure par semaine la durée de travail sans augmentation des salaires. (Cela montre le poids « politique » des fois, des multinationales. Prenons également le cas de Renault Maroc et l'heure GMT+1).

Soulignons également qu'en cas de délocalisation, la destruction d'emploi qui aura lieu n'affectera pas les salariés de la même manière : Cela dépend de leur niveau de qualification. Un travailleur peu qualifié est désavantagé sur le plan salaire, sera plus menacé sur le plan emploi et aura donc peu de chance de sortir du chômage (trouver un emploi nouveau). Les travailleurs routiniers, qui réalisent des tâches répétitives, sont les 1^{er} perdants de la délocalisation.

Les délocalisations doivent donc être étudiées dans les deux sens :

- Les délocalisations des entreprises étrangères permettent de créer des opportunités d'emploi, un transfert des technologies vers les pays d'accueil

les pays en voie de développement). Ces derniers, en ouvrant leurs portes aux pays développés, peuvent accroître leurs activités ;

- En cas de « relocalisation », cela conduira certainement à des effets négatifs sur l'emploi dans les pays abandonnés ;

En somme, l'effet des délocalisations sur l'emploi reste très discuté.

2.3.3. *L'internationalisation pratiquée par les multinationales conduit à une mise en concurrence des pays :*

Le poids économique des multinationales est parfois énorme. Leurs décisions semblent échapper au contrôle, ce qui fait apparaître les Etats comme impuissants à exercer quelconque contrôle sur les multinationales.

Ces dernières ne tiennent pas compte, dans leurs décisions, des politiques économiques mises en place par les pouvoirs publics, mais bien au contraire, elles cherchent à imposer leurs vues aux Etats, surtout en matière fiscale. Non seulement ne peuvent pas s'imposer, les pouvoirs publics sont parfois contrecarrés directement par les décisions de ces firmes multinationales (Exemple : l'Etat décide de lutter contre le chômage dans une région donnée mais la multinationale qui est déjà installée dans cette région décide de délocaliser son site. Que faire ?!!!)

Dans certains cas, les Etats se concurrencent pour attirer une multinationale et à s'installer chez eux, au lieu de s'installer sur le territoire d'un pays voisin (C'est le cas du Maroc VS Algérie pour accueillir Renault). Dans ce cas, les exigences de compétitivité et de flexibilité imposent aux Etats de se plier (par exemple : une modification de la législation du travail, une réduction des charges sociales, réduction de l'impôt sur les sociétés, etc...)

Les multinationales jouent sur la concurrence fiscale entre les pays, afin de payer moins d'impôts, en particulier, l'impôt sur les sociétés. Ce dernier doit être acquitté dans le pays où l'entreprise opère et réalise ses bénéfices. Les groupes d'entreprises sont soumis à des taux variés de l'impôt sur les sociétés : chaque filiale lui est applicable un taux de l'impôt sur les sociétés selon le pays où elle est installée, par conséquent, le taux d'imposition moyen du groupe dépend de la répartition de ses activités entre les pays.

Dans cette perspective intervient une problématique de la fiscalité internationale à savoir « **les prix de transfert** ».

Ces prix ne sont pas des prix de marché et n'obéissent pas à la logique de l'offre et de la demande, par conséquent, les multinationales disposent d'une marge de manœuvre importante dans leur détermination de manière à jouer sur la localisation de leurs profits et tirer profit des différences de fiscalité entre les pays, de manière à payer moins d'impôts.

Prenons l'exemple du groupe français Renault Dacia Logan qui produit en Roumanie et commercialise ses produits en France. Au niveau fiscal, les bénéfices de la filiale roumaine sont imposables au taux de 16% et celle française au taux de 34%. Le groupe a donc intérêt à déterminer un prix de cession interne (prix de vente intra-groupe, le prix avec lequel la filiale roumaine va vendre sa production à la filiale française) suffisamment élevé pour que l'essentiel des bénéfices soit réalisé en Roumanie et le groupe paye ainsi moins d'IS. On est donc dans une logique « d'optimisation fiscale » au détriment des Etats, considérée également comme « fraude fiscale ou évasion fiscale ».

En guise de conclusion, les firmes multinationales ont pleinement participé au développement du commerce international par la multiplication de leurs investissements directs à l'étranger et l'augmentation en conséquence des échanges intra-firme. Il s'agit d'une nouvelle forme de commerce international qui résulte de stratégies internes aux firmes.

Les firmes multinationales sont devenues de ce fait, des acteurs incontournables de l'économie mondiale. Dans leurs choix de localisation de leurs unités de production (Principe de division internationale du processus productif, ou division internationale du travail), elles sont capables de remettre en cause la souveraineté des Etats en les mettant en concurrence.