



LE CHOIX  
D'UNE AUTRE  
SCOLARITÉ

# SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

## Terminale

- Première partie -

Extrait de cours Sciences Economiques et Sociales Terminale

# INTRODUCTION

Ce fascicule vous permet de découvrir la première partie du programme de l'enseignement de spécialité de sciences économiques et sociales de la classe de terminale, arrêté par le bulletin officiel du 19 juillet 2019.

Il traite alternativement de chapitres de science économique, de sciences sociales et politiques, et de regards croisés qui mêlent ces différentes approches scientifiques.

Il comprend trois parties : le cours, la méthodologie des épreuves du baccalauréat et la correction des exercices.

Chaque cours vous apporte le contenu en termes de notions, mécanismes et analyses, ainsi que des documents sélectionnés vous aidant à mieux appréhender les concepts et réflexions associés à chacune des différentes leçons.

Certains documents vous permettent de découvrir ou d'illustrer certains éléments de la séquence (concepts, mécanismes, problématiques, données chiffrées). D'autres sont accompagnés de questions afin de vérifier votre compréhension du cours et de la méthodologie d'exploitation de document en vue de l'examen du baccalauréat.

Les documents sélectionnés doivent donc être regardés avec attention (source, idées principales, démarche, concepts et outils employés). Ils peuvent également être étudiés au regard d'autres documents de la séquence pour vous permettre d'établir des relations entre eux et de mieux appréhender l'ensemble du cours.

Veillez donc bien à travailler chaque leçon en réalisant une analyse de chacun des documents et de répondre le cas échéant aux questions posées. Vous vous entraînerez ainsi à la rédaction (dans le cadre d'une argumentation scientifique), et à l'utilisation des outils méthodologiques utilisés qui fait partie intégrante de votre formation en sciences économiques et sociales.

Vous disposez en fin de fascicule de la correction des questions associées aux documents.

Nous vous encourageons par ailleurs à réaliser des lectures complémentaires afin de pouvoir actualiser les informations fournies et/ou illustrer vos propos par d'autres exemples que ceux fournis dans chacune des leçons.

En fin de chaque séquence, vous aurez la possibilité de vous autoévaluer en répondant au questionnaire à choix multiple qui vous est proposé, et dont vous trouverez la correction dans la partie dédiée à la correction des exercices.

Chaque séquence s'accompagne également d'un lexique répertoriant les notions à connaître dans le cadre du programme. La maîtrise de celles-ci vous permettra dans les devoirs, et en particulier lors des épreuves du baccalauréat, de les utiliser de manière pertinente.

Enfin, vous trouverez dans ce fascicule quelques exemples types de sujets de baccalauréat. Ils vous permettront de mieux diriger votre réflexion et ainsi percevoir les enjeux de chacun des chapitres du programme. Lisez-les bien au regard des objectifs poursuivis (vous trouverez ces objectifs au début de chacune des séquences) et posez-vous la question de savoir si vous seriez capable de les traiter.

Des devoirs construits sous le modèle de l'épreuve de spécialité de SES du baccalauréat vous seront soumis au cours de l'année. Vous aurez à traiter des sujets de type « épreuve composée » (que vous avez déjà rencontrés en classe de première sur un format quelque peu similaire) et de

type « dissertation », dont vous découvrirez la méthodologie dans la partie dédiée. Tenez compte également des conseils qui vous ont été donnés en classe de première.

Nous vous souhaitons bon courage pour cette année de terminale et espérons que ce programme de sciences économiques et sociales pourra vous motiver et vous permettre de mieux comprendre le monde dans lequel nous vivons et évoluons.

Extrait de cours Sciences Economiques et Sociales Terminale

# PROGRAMME DE SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

## CLASSE DE TERMINALE

Rédigé par Vincent Debavelaere, Professeur de Sciences Economiques et Sociales

### ORGANISATION DE LA PREMIERE PARTIE

Séquences	Leçons	Devoirs
	<p><b>Quels sont les sources et les défis de la croissance économique ? (1)</b></p> <p><b>Partie 1 :</b> Quelles sont les sources de la croissance économique ?</p>	
1	<p><b>Leçon 1 :</b> Le rôle des facteurs de production dans la croissance économique</p> <p><b>Leçon 2 :</b> Le rôle du progrès technique dans la croissance économique</p> <p><b>Leçon 3 :</b> Le rôle des institutions dans la croissance économique</p>	
	<p><b>Quels sont les sources et les défis de la croissance économique ? (2)</b></p> <p><b>Partie 2 :</b> Quels sont les effets de la croissance économique et du progrès technique ?</p>	
2	<p><b>Leçon 1 :</b> Les effets du progrès technique sur les inégalités de revenus</p> <p><b>Leçon 2 :</b> Les effets de la croissance économique sur l'environnement</p>	<b>Devoir n° 1</b>

**Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ? (1)**

3

**Partie 1 :** Comment expliquer le commerce international et l'internationalisation de la production ?

**Leçon 1 :** Comment expliquer le commerce international ?

**Leçon 2 :** Comment expliquer l'internationalisation de la production et la compétitivité d'une économie ?

**Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ? (2)**

4

**Partie 2 :** Quels sont les effets du commerce international ?

Devoir n° 2

**Leçon 1 :** Les effets du commerce international sur le niveau de vie

**Leçon 2 :** Le débat protectionnisme versus libre échange

**Comment est structurée la société française actuelle ? (1)**

5

**Partie 1 :** Comment est structuré l'espace social ?

**Leçon 1 :** Les principaux facteurs de structuration et de hiérarchisation sociales

**Leçon 2 :** Les principales évolutions de la structure socioprofessionnelle

**Comment est structurée la société française actuelle ? (2)**

**Partie 2 :** Quelle est la pertinence de la notion de classe sociale ?

6

Devoir n°3

**Leçon 1 :** Les théories des classes et de la stratification sociale dans la tradition sociologique

**Leçon 2 :** La question de la pertinence du concept de classe sociale aujourd'hui

**Quelle est l'action de l'école sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ?**

**Partie 1 :** Quel est le rôle de l'école dans les sociétés démocratiques ?

**Leçon 1 :** Les objectifs de l'école

**Leçon 2 :** Massification et démocratisation scolaire

7

**Partie 2 :** Comment expliquer les inégalités de réussite scolaire ?

**Leçon 1 :** Le rôle de la socialisation et des stratégies familiales dans la production des inégalités scolaires

**Leçon 2 :** Le rôle de l'école et de la socialisation selon le genre dans les inégalités scolaires

**Quelles sont les caractéristiques contemporaines et les facteurs de la mobilité sociale ? (1)**

8

**Partie 1 :** Comment définir et mesurer la mobilité sociale ?**Leçon 1 :** Les formes et les enjeux de la mobilité sociale**Leçon 2 :** La mesure de la mobilité sociale et ses limites**Quelles sont les caractéristiques contemporaines et les facteurs de la mobilité sociale ? (2)**

9

**Partie 2 :** Comment caractériser et expliquer la mobilité sociale contemporaine ?**Devoir n° 4****Leçon 1 :** La mobilité sociale en France**Leçon 2 :** Les explications de la mobilité sociale**Quelle action publique pour l'environnement ?****Partie 1 :** L'environnement, un objet d'action publique**Leçon 1 :** Les acteurs de la construction des questions environnementales entre conflit et coopération**Leçon 2 :** Une action publique sous contraintes articulant différentes échelles

10

**Partie 2 :** Les instruments pour l'action publique environnementale : l'exemple de la politique climatique**Leçon 1 :** Réglementation, taxation et subventions**Leçon 2 :** Les marchés de quotas d'émission



# PARTIE 1 : COMMENT EXPLIQUER LE COMMERCE INTERNATIONAL ET L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION ?

## LEÇON 1

Comment expliquer le commerce international ?

## LEÇON 2

Comment expliquer l'internationalisation de la production et la compétitivité d'une économie ?

Extrait de cours Sciences Économiques et Sociales Terminale

## SÉQUENCE 3

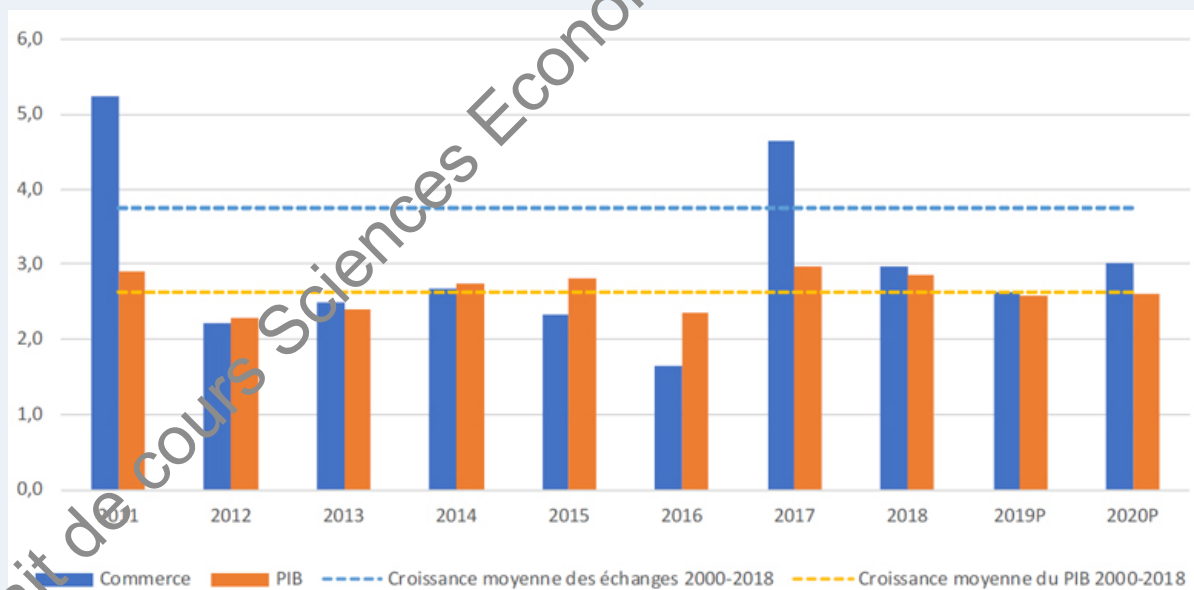
### - Introduction : l'ouverture croissante des économies nationales depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale -

#### \*) Une ouverture croissante des économies

Les échanges commerciaux mondiaux se sont accélérés depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Les crises n'ont que peu affecté le rythme de croissance des échanges extérieurs.

#### Document 1

Croissance du volume du commerce des marchandises et du PIB au niveau mondial, 2011-2020 (Variation annuelle en pourcentages)



Note : Le PIB est mesuré aux taux de change du marché. Les données pour 2019 et 2020 sont des projections.

Source : OMC et CNUCED pour le commerce, estimations consensuelles pour le PIB.

## Exercice 14

1) De l'évolution comparée du volume du commerce mondial et de la croissance du PIB mondial, quelles conclusions pouvez-vous tirer ?

La croissance des échanges est supérieure à la croissance économique (du PIB) : on parle d'extraversion des économies.

Entre 1950 et 2010 les échanges de biens ont été multipliés par presque 30, alors que le PIB mondial a été multiplié par environ 8.

Il y a donc une part croissante de la production qui est échangée au niveau international.

Si les échanges de produits manufacturés augmentent davantage que ceux de produits primaires, les échanges de services progressent aussi très vite (même s'il existe aussi des services peu exportables, donc abrités de la concurrence internationale).

### Document 2

Répartition du commerce de marchandises par grands groupes de produits, dans quelques zones géographiques, en 2014 (en %)

	Produits agricoles		Combustibles et produits des industries extractives <sup>(1)</sup>		Produits manufacturés <sup>(2)</sup>	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations
<b>Amérique du Nord</b>	11,1	6,9	16,7	15,8	67,6	75,0
<b>Europe</b>	10,6	10,5	11,1	18,1	<b>74,8</b>	68,5
<b>Afrique</b>	11,5	15,6	62,9	17,5	21,3	63,6
<b>Asie</b>	6,7	9,0	11,3	27,5	80,0	59,9

Source : D'après *Statistiques du commerce international*, OMC, 2015.

Lecture : Les exportations de produits agricoles de l'Amérique du Nord représentent 11,1 % du total de ses exportations de marchandises en 2014. Les importations de produits agricoles de l'Amérique du Nord représentent 6,9 % du total de ses importations de marchandises en 2014.

(1) Secteur primaire : produits issus de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et des mines.

(2) Note : Le total de la part des exportations (ou importations) des produits agricoles, des combustibles et des produits des industries extractives, ainsi que des produits manufacturés dans les exportations (ou importations) totales de marchandises n'est pas

égal à 100 car le dernier groupe « autres produits » (or, armes, etc.) ne figure pas dans ce tableau. Les combustibles et produits des industries extractives comprennent le gaz, le pétrole, les minerais, etc. Les produits manufacturés comprennent les produits chimiques, les équipements de bureau et de télécommunication, les produits de l'industrie automobile, etc.

## Exercice 15

- 1) Faites une phrase donnant le sens de la valeur en caractère gras.
- 2) La structure des échanges commerciaux de l'Afrique et de l'Asie est-elle comparable ? Justifiez à l'aide de données chiffrées.

### \* ) La mesure de l'ouverture commerciale des économies

Le **commerce international** concerne les exportations (X) et les importations (M) de biens et de services.

Leurs échanges sont retracés dans un document comptable : la **balance commerciale**.

Celle-ci est intégrée dans la balance des paiements qui regroupe quant à elle les échanges de biens, services mais aussi les échanges de capitaux.

### Remarques :

Pour mesurer le solde commercial : Exportations (X) – Importations (M). Si  $X > M$ , alors on dit que la balance commerciale est excédentaire ; dans le cas inverse elle est déficitaire.

Pour mesurer le degré d'ouverture (ou d'extraversion d'un pays) qui indique la dépendance du pays vis-à-vis de l'extérieur :  $(X+M / 2 \text{ PIB}) \times 100$ .

Pour calculer la part en % des exportations ou des importations dans le PIB, il suffit de rapporter le montant ou le volume de celles-ci au PIB.

### \* ) Comment expliquer l'essor du commerce international ?

#### Document 3

Tout d'abord, au sortir de la guerre, comme à chaque étape d'accentuation de la mondialisation, les progrès technologiques jouent un rôle majeur. L'amélioration des techniques de transport et de communication ouvre un immense champ d'opportunités pour de nouveaux modèles économiques. [...]

Avec l'externalisation de nombreuses étapes de l'activité, les multinationales sont devenues de véritables archipels regroupant de nombreuses entreprises, plus ou moins spécialisées et plus ou moins étroitement liées à l'entreprise-mère. [...]

Sous l'effet combiné des progrès techniques, des cadres politiques favorables aux échanges et du dynamisme des multinationales, le commerce mondial connaît une croissance exceptionnelle au cours de la seconde moitié du XXe siècle. Les exportations de marchandises augmentent de 6 % par an en moyenne. En 1970, le commerce extérieur rapporté au PIB mondial retrouve le pic du début du XXe siècle, soit 8 %. Entre 1955 et 1975, la valeur des exportations mondiales a été multipliée par plus de neuf, alors que la production mondiale n'a fait « que » quadrupler. Malgré une certaine baisse de régime à la fin des Trente Glorieuses, la contribution du commerce international au PIB mondial a augmenté, signe d'intégration croissante des économies de la planète. Celle-ci s'accroît encore à partir des années 90.

Source : Loïc VERDIER, Jean-Yves HUWART, *La mondialisation économique, origines et conséquences*, 2012.

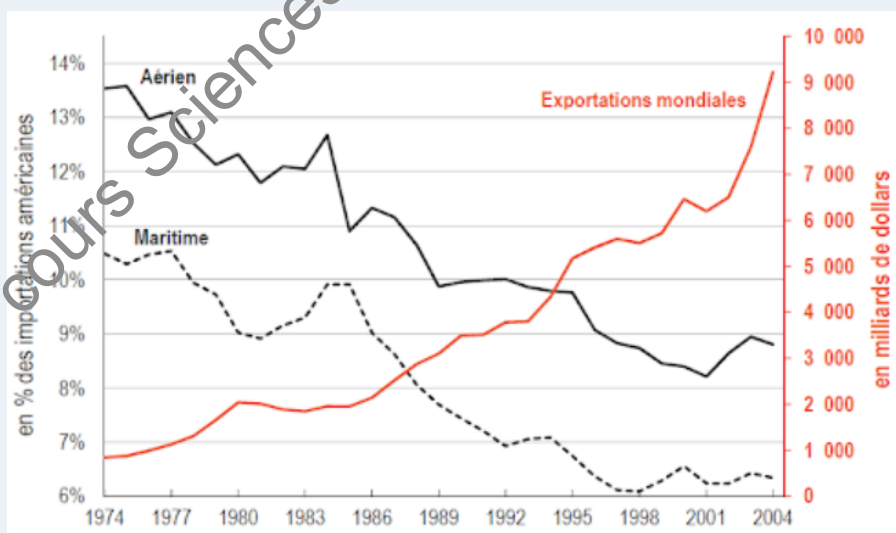
- **Un progrès technologique porteur**

A chaque étape d'accentuation de l'internationalisation, les progrès technologiques jouent un rôle majeur. L'amélioration des techniques de transport et de communication, comme les technologies de l'information, a réduit leur coût.

En réduisant le coût de l'échange, le progrès technologique a favorisé alors l'essor des échanges internationaux.

Document 4

**Coûts de transports vers les États-Unis et exportations mondiales**



Source : F. Orefice, « Coûts de transport. Une baisse en phase avec le dynamisme des échanges commerciaux » in CEPII (2018), *Carnets graphiques. L'économie mondiale dévoile ses courbes*, Bensidoun I. et Couppey-Soubeyran J. (dir.).

## Exercice 16

1) Quelle corrélation peut-on faire entre coûts de transport et exportations ? Justifiez à l'aide de données chiffrées.

### - Une institutionnalisation du libre échange

La libéralisation des échanges commerciaux a été encouragée, renforcée et institutionnalisée du fait de la création d'organisations internationales.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les États ont décidé de favoriser le **libre-échange**, c'est-à-dire les échanges économiques entre pays. Des organisations internationales ont été créées à cet effet.

Exemples :

- Le Fonds Monétaire International (1944)

- Le GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) (1947) : accord dans le but de favoriser les échanges via la baisse des tarifs douaniers.

### Document 5

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est signé à Genève en 1947 par 23 pays développés et en voie de développement. Il s'agissait d'un accord négocié à titre provisoire jusqu'à la ratification des statuts de l'OMC. Toutefois comme la charte de cette organisation n'a jamais été ratifiée par les Gouvernements sous prétexte que les pouvoirs d'exécution confiés à l'organisation limiteraient leur autonomie, le GATT est devenu de facto l'organe chargé de réglementer les questions commerciales. Il a finalement survécu jusqu'à nos jours sous la forme d'un centre de coordination des nations participant à l'Accord plutôt que sous celle d'une véritable organisation, même s'il dispose d'un siège permanent à Genève. De 23 en 1948, le nombre des parties contractantes est passé à plus de 100 aujourd'hui (123 exactement).

Le GATT constitue en quelque sorte le texte de référence pour la conduite des échanges internationaux et définit les grands principes régissant le système commercial international. Son objectif principal est de permettre aux parties contractantes de bénéficier des gains du libre-échange tels qu'ils sont définis dans la théorie des avantages comparatifs. Le texte reflète clairement le désir des fondateurs du GATT d'éviter le retour au protectionnisme des années 30, qui avait à leurs yeux non seulement aggravé la Grande Dépression mais aussi favorisé le déclenchement de la Seconde Guerre mondiale. La supériorité du libre-échange est la base même de la philosophie du GATT, qui repose sur un certain nombre de principes fondamentaux, dont le principal est celui de non-discrimination. La clause dite de « la nation la plus favorisée » prévoit, par exemple, que toute négociation de réduction tarifaire entre deux membres doit être étendue à tous les autres pays; en d'autres termes, tout accord bilatéral doit avoir des effets multilatéraux. Le GATT a par ailleurs pour rôle de veiller au respect de certaines règles de politique

commerciale (interdiction des restrictions quantitatives, préférence pour les droits de douane lorsqu'une protection ne peut être évitée) et surtout de promouvoir la transparence des politiques commerciales. Le GATT a enfin pour objectif de régler les désaccords commerciaux entre pays membres et d'organiser des sessions de négociations multilatérales en vue de poursuivre des échanges internationaux. Ces négociations se déroulent sur la base du principe de réciprocité générale.

Les règles du GATT autorisent les pays à se protéger dans certains cas de force majeure. Ainsi les pays en développement bénéficient de dérogations assez nombreuses du fait de leur situation particulière et du caractère souvent chronique du déficit de leur balance des paiements. De la même manière, des restrictions quantitatives aux échanges sont envisageables dans le cadre du GATT dès l'instant qu'elles sont de nature non discriminatoire et qu'elles sont imposées à titre temporaire, pour faire face à des difficultés de balance des paiements ou pour accorder une protection d'urgence dans le cadre des mesures de sauvegarde prévues à l'article XX de l'Accord général. Enfin, les règles du GATT autorisent la formation de zones de libre-échange et d'unions douanières sous certaines conditions précises. Les membres de ces groupements sont libres de réduire ou d'éliminer les entraves à leurs échanges réciproques à condition des s'abstenir de renforcer les obstacles commerciaux opposés au reste du monde par exemple et de progresser assez rapidement vers la libéralisation quasi totale de leurs échanges internes

Source : Th. de Montbrial et *alli*, *Ramses 93*, Rapport de IFRI, Dunod, pp. 203-204, 1992.

## Exercice 17

### 1) Quels sont les grands principes du GATT ?

Le GATT sera remplacé en 1995 par l'Organisation Mondiale du commerce (OMC ou WTO en anglais), créée le 15 avril 1994 par la ratification des accords de Marrakech qui entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1995. Ces accords pérennisent et renforcent les principes du libre-échange.

L'OMC étend les principes du GATT à l'agriculture et aux services. A l'inverse du GATT, simple charte internationale, l'OMC est une véritable organisation internationale (dont le siège est à Genève) dotée d'un véritable organe de traitement des différends commerciaux (ORD).

Depuis la signature de l'accord du GATT en 1947, de nombreuses barrières aux échanges ont été réduites et les tarifs douaniers ont été divisés par plus de 10.

Document 6**Taux moyen des droits de douane sur les produits manufacturés, en %**

	1992	1997	2002	2007	2015	2016
<b>Brésil</b>	21,11	16,49	12,04	11,08	12,37	11,64
<b>Chine</b>	36,41	14,85	8,11	6,38	7,00	5,04
<b>États-Unis</b>	5,01	4,00	3,25	2,12	2,64	2,64
<b>France</b>	7,15	5,06	3,45	3,21	3,31	3,22
<b>Inde</b>	42,71	20,53	24,88	10,98	7,06	7,44

Source : Banque mondiale, 2018.

**Exercice 18**

- 1) De combien ont diminué les taux moyens des droits de douane en France entre 1992 et 2016 ? (Utilisez deux modes de calculs différents.)
- 2) La baisse des tarifs douaniers a-t-elle été réalisée dans les mêmes proportions dans tous les pays présentés ? Justifiez.

De plus, la création de zones de libre-échange (comme l'Union européenne) favorisera l'échange international, avec un **commerce intra-zone** important. (Nous en reparlerons dans un prochain chapitre)

Les principaux acteurs du commerce international sont avant tout les grands pays développés. Les échanges se concentrent entre, et au sein surtout, de trois grandes zones : Amérique du Nord, Asie, Europe.

L'essor des échanges internationaux, en particulier de biens et services, s'explique donc par le processus de libéralisation des échanges (diminution des droits de douane, constitution de zones de libre-échange...) et les progrès réalisés dans le domaine des transports et communications (baisse des coûts).

Cette intensification des échanges s'explique, comme nous allons le voir, tant par des raisons économiques que par la multinationalisation des firmes qui ne cessera de s'intensifier depuis le début des années 1960.



# SÉQUENCE 3

## LEÇON 1

### - Comment expliquer le commerce international ? -

#### Document 7

En Angleterre, la polémique [...] fait rage sur les taxes pesant sur le blé importé des Etats-Unis de manière à ce qu'il ne concurrence pas le blé anglais, au prix de revient nettement plus élevé. Or, le prix du blé détermine celui des salaires : un blé moins cher, c'est donc une main d'œuvre moins coûteuse, martèle Richard Cobden qui, en Angleterre, a pris la croisade en faveur du libre-échange et finit par obtenir l'abolition des *Corn Laws* et la disparition des taxes à l'importation du blé en 1846. Si, dans la foulée, le Royaume-Uni se convertit au libre-échange, c'est bien évidemment parce qu'il espère que les puissances continentales feront de même et qu'ainsi, il pourra augmenter ses débouchés. [...] Car avec la baisse des coûts de transport et celle des droits de douane, la concurrence entre pays, s'intensifie tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle. La concurrence, mais aussi la spécialisation, selon le schéma des avantages comparatifs présenté par Ricardo et repris par tous ses successeurs : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il dispose d'un avantage relatif. Aussi mal placé que l'on soit dans la compétition, il y a toujours au moins un domaine où l'on dispose d'un avantage de ce type [...] Ricardo est un optimiste : dans le commerce international dit-il, chacun dispose d'au moins un atout relatif qui lui permet de se spécialiser dans un domaine où il n'est pas forcément le meilleur, mais que les autres, tout occupés à faire valoir des atouts encore meilleurs dans d'autres domaines, laissent ne jachère. Voilà pourquoi les droits de douane sont nocifs, avançait Ricardo : en empêchant cette spécialisation internationale, ils contraignent chaque pays à produire de tout, donc à disperser ses efforts, au lieu de se centrer sur les productions où il dispose d'un avantage relatif.

Source : Denis Clerc, La Mondialisation, *Alternatives Economiques*, Hors-série, n°59, 1<sup>er</sup> trimestre 2004.

#### **A. Les fondements de l'échange international : la théorie des avantages comparatifs de Ricardo**

Dès la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle en Angleterre, l'ouverture de l'Angleterre à l'échange international, avec l'abolition des *Corn Laws*, s'appuie sur l'analyse ricardienne des avantages comparatifs ou relatifs.

1) Les analyses classiques et néoclassiques fondées sur la Division Internationale du Travail (DIT)

a) La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1772-1823)

L'analyse de Ricardo, prolonge et dépasse l'analyse d'Adam Smith (1723-1790). A l'inverse de ce dernier, qui montrait que chaque pays qui disposait d'un **avantage absolu** avait intérêt à se spécialiser dans la ou les productions où il était le plus performant et à importer les biens produits moins chers à l'étranger, Ricardo va montrer que tous les pays ont intérêt à échanger dès lors, qu'à défaut d'avantages absolus, ils disposent d'**avantages comparatifs**.

Pour David Ricardo, tous les pays ont intérêt à l'échange international et doivent se spécialiser dans les activités productives où, à défaut d'être les meilleurs (théorie des avantages comparatifs de Smith), ils sont les moins mauvais (**théorie des avantages comparatifs**).

\*) Les avantages absolus (A. Smith)

Prenons l'exemple suivant qui donne le nombre d'heures de travail nécessaire à la production d'une unité de drap et d'une unité de vin dans deux pays, l'Angleterre et le Portugal

Avant la spécialisation des économies

Nombre d'heures de travail nécessaires pour produire une unité	Vin	Drap	Total
Angleterre	120	90	210
Portugal	80	110	190
<b>Total</b>	200	200	400

Après la spécialisation des économies

Nombre d'heures de travail nécessaires pour produire une unité	Vin	Drap	Total
Angleterre	0	180	180
Portugal	160	0	160
<b>Total</b>	160	180	340

Le Portugal détient un avantage absolu dans la production de vin puisqu'il lui faut moins d'heures de travail pour en produire une unité qu'en Angleterre. A l'inverse, le Portugal détient un avantage absolu dans la production de drap puisqu'il lui faut 90 heures de travail pour produire une unité alors qu'il en faut 110 au Portugal. L'Angleterre va donc se spécialiser dans le drap et le Portugal dans le vin.

L'échange international permettra d'obtenir alors 2 unités de drap en 180 heures (au lieu de 200), et 2 unités de vin en 160 heures (au lieu de 200).

Les besoins des Anglais en drap et en vin seront satisfaits grâce à 180 heures de travail anglais (au lieu de 210), et les besoins des Portugais en 160 heures (au lieu de 190).

Au niveau global, 4 unités seront désormais produites en 340 heures au lieu de 400.

Cette division internationale du travail (DIT) permet donc un gain économique pour chaque pays, mais aussi au niveau international.

### Exercice 19

Coûts de production en heures de travail pour une unité de chaque bien

	Vin	Drap
Angleterre	120	100
Portugal	80	90

1) Quel pays a l'avantage absolu ?

2) Déterminez les rapports d'échange à l'interne. Calculez quelle est la quantité (ou coût relatif) de l'échange vin - drap au niveau interne. Faites une phrase avec le chiffre obtenu.

3) Dans quelle production chacun des pays a-t-il intérêt à se spécialiser ?

4) Montrez que chacun des pays a intérêt à s'ouvrir à l'échange international. Pour cela calculez :

- La quantité de vin et de drap que chaque pays pourrait obtenir en s'ouvrant à l'échange international.
- La quantité d'heures de travail qui correspond aux quantités obtenues.
- Le nombre d'heures de travail économisées du fait de l'échange international.
- La quantité de drap et de vin que ces pays pourraient produire en utilisant les heures économisées du fait de l'échange international.

#### \*) Les avantages comparatifs (D. Ricardo)

La théorie des avantages absolus de Smith peut mener à une situation problème. Si un pays ne dispose pas d'avantage absolu pour un produit (c'est à dire s'il n'est pas plus productif que les autres pays pour aucun bien), il n'aura pas intérêt à se spécialiser, et aurait intérêt à garder ses frontières fermées (pas de libre-échange).

Par exemple, dans la situation du tableau suivant, l'Angleterre n'a aucun avantage absolu par rapport au Portugal sur le drap et le vin (le Portugal produit à meilleur coût les deux

biens). Selon la théorie de l'avantage absolu, l'Angleterre n'a donc aucun intérêt à ouvrir ses frontières pour échanger.

Si Ricardo, comme Smith, plaide pour la spécialisation des pays, à l'inverse, il considère que tout pays quel qu'il soit, y compris ceux ne disposant d'aucun avantage absolu, ont intérêt à se spécialiser malgré tout. Pour illustrer sa démonstration, Ricardo donnera l'exemple de l'échange de vin et de drap entre l'Angleterre et le Portugal.

**Heures de travail nécessaires à la production d'une unité de chaque bien**

	Vin	Drap	Total
Angleterre	120	100	220
Portugal	80	90	170
Total	200	190	390

Pour déterminer pour quel produit on a un avantage comparatif, il faut regarder les productivités comparées avec celles des autres pays. Pour rappel, la productivité est le rapport entre quantité produite et quantité de travail nécessaire à la production (en heures de travail, par exemple). Observons donc les productivités :

	Portugal	Angleterre
Une unité de drap	1/90	1/100
Une unité de vin	1/80	1/120

Pour savoir dans quoi l'Angleterre doit se spécialiser, comparons sa productivité pour chacun des produits avec celle du Portugal :

Rapport entre productivité du vin des Anglais et productivité du vin des Portugais :  
 $(1/120) / (1/80) = 0,66$

Rapport entre productivité du drap des Anglais et productivité du drap des Portugais :  
 $(1/100) / (1/90) = 0,9$

Le désavantage de l'Angleterre est moins grand pour le drap que pour le vin, car sa productivité relative est meilleure (0,9 contre 0,66 pour le vin).

Regardons maintenant dans la production de quel bien le Portugal doit se spécialiser :

- Rapport entre productivité du vin des Portugais et productivité du vin des Anglais :  
 $(1/80) / (1/120) = 1,5$

- Rapport entre productivité du drap des Portugais et productivité du drap des Anglais:  
 $(1/90) / (1/100) = 1,11$

Le Portugal a donc un avantage comparatif pour le vin (productivité de 1,5 contre 1,11 pour le drap).

On peut aussi calculer les coûts relatifs en interne (si l'échange est un échange à l'intérieur des frontières) :

Coûts relatifs	Coût du drap en vin	Coût du vin en drap
Angleterre	0,83	1,2
Portugal	1,125	0,88

En Angleterre, une unité de drap s'échange contre 0,83 vin en interne. L'Angleterre a intérêt à échanger avec un autre pays si elle peut en obtenir davantage (par exemple une unité).

Au Portugal, une unité de vin s'échange contre 0,88 unité de drap. Le Portugal a intérêt à échanger avec un autre pays s'il peut en obtenir davantage (par exemple une unité).

En se spécialisant, on récupère des heures de travail qui peuvent être affectées à des productions où on est plus performant (productivité et production s'accroissent).

Avant le libre-échange, pour produire 2 unités de drap il fallait 190 heures de travail, et 200 heures de travail pour 2 unités de vin.

Après la spécialisation (étant donnés les avantages comparatifs de chacun, le Portugal se spécialise dans le vin et l'Angleterre dans le drap), l'Angleterre va mettre 200 heures pour produire les 2 unités de drap, économisant ainsi 20 heures de travail. Elle peut maintenant consacrer ces 20 heures supplémentaires à produire plus de drap par exemple.

Le Portugal en abandonnant la production de drap, va mettre 160 heures pour produire les 2 unités de vin. Il économise ainsi 10 heures de travail.

Ainsi au total 30 heures de travail sont économisées (ou sont utilisées pour produire davantage de marchandises). Les deux pays bénéficient donc de la spécialisation et du libre-échange.

## Conclusion

La spécialisation des économies amène à une division internationale du travail (DIT).

En se spécialisant dans les activités pour lesquelles ils ont un avantage comparatif, les pays réalisent des **gains à l'échange** (la productivité et la production augmentent et les prix diminuent).

Chaque pays est gagnant à l'échange et il y a un gain économique global.

### b) La spécialisation des économies et la dotation en facteurs de production : le théorème HOS

Si Ricardo montre l'intérêt pour tous les pays de s'ouvrir à l'échange international en se spécialisant dans les activités où ils ont l'avantage comparatif le plus grand, à l'inverse, il n'explique pas ce qui fonde celui-ci. Comment expliquer cet avantage ?

L'explication sera fournie par le modèle néoclassique « HOS » de deux économistes Suédois (Heckscher et Ohlin), complété par l'Américain Samuelson.

- Heckscher et Ohlin recherchent les origines des avantages relatifs.

Les différences de coûts relatifs s'expliquent par l'abondance ou la rareté relative des facteurs de production dont sont dotés les pays.

Les avantages comparatifs sont donc liés à des différences de **dotations factorielles** : chaque pays se spécialise dans les productions intensives en facteurs relativement abondants et moins coûteux dans ce pays par rapport aux autres pays.

Pourquoi un pays détient tel ou tel avantage ? Parce que les coûts de production sont moindres que dans les autres pays. Et s'ils sont moindres, c'est parce que les facteurs de production utilisés pour le produire sont abondants (donc moins coûteux).

C'est ainsi par exemple que dans les firmes multinationales, l'assemblage des produits (intensif en travail peu qualifié), est réalisé dans les pays fortement dotés en travail peu qualifié ; et la conception des produits est réalisée dans les pays fortement dotés en travail qualifié.

- Pour Samuelson, l'échange international est à l'origine d'un mouvement d'égalisation du prix des facteurs de production à travers le monde.

La spécialisation génère une demande accrue des facteurs « abondants » qui deviennent dès lors plus chers.

Ainsi, la spécialisation dans des activités nécessitant une main d'œuvre abondante et peu coûteuse, entraîne une augmentation de la demande en facteur travail et donc de son prix.

C'est ainsi que l'on pourrait par exemple expliquer la hausse des salaires en Chine.

Transition : ces analyses traditionnelles, si elles servent de fondement au libre-échange rencontrent néanmoins des limites théoriques et butent sur la réalité par bien des aspects.

## 2) Les limites des analyses classiques et néoclassiques à l'échange international

### a) Des analyses théoriques qui butent sur la réalité

L'analyse de Ricardo repose sur un certain nombre d'hypothèses qui en réduisent la portée et la pertinence.

- Seul le travail est considéré comme productif et est pris en compte (qu'en est-il du progrès technique possible ?).
- Les prix sont exprimés en équivalent-travail. Le coût absolu des biens est lié au travail nécessaire à leur fabrication, et les prix des biens tendent à s'aligner sur les coûts de production, qui sont supposés constants.
- Les rendements d'échelle sont supposés constants.
- Les modalités de fixation du prix international sont les mêmes que sur le marché national.
- Les coûts de transport sont considérés comme nuls.
- Les facteurs de production ne circulent pas d'un pays à l'autre ; ils sont supposés fixes d'un pays à l'autre mais mobiles à l'intérieur d'un pays.
- Les préférences des consommateurs sont identiques...

Des hypothèses peu réalistes, et qui ne permettent pas de rendre compte de la réalité actuelle.

### b) Le développement des échanges intra-branches remet en cause les fondements de la spécialisation des échanges

Si nous produisons des choses différentes alors il y a intérêt à l'échange. Mais alors comment expliquer le développement des échanges intra-branches, les échanges de produits similaires (par exemple voitures allemandes contre voitures françaises) ?

Le commerce international analysé par la théorie classique explique un échange de produits différents (dite « ancienne DIT »).

C'est ainsi que l'on peut expliquer une partie des échanges entre pays du Nord (produits manufacturés) et pays du Sud (produits primaires).

Mais cette ancienne DIT est dépassée, il y a aujourd'hui une « nouvelle DIT ».

Il existe surtout aujourd'hui des échanges entre pays à dotation en facteurs de production identiques, et qui portent sur des produits similaires. Les **échanges intra-branches** occupent, comme nous l'avons vu précédemment, une part significative dans le commerce mondial.

Le commerce international se développe de plus en plus entre pays ayant des niveaux de développement comparables, aux dotations factorielles identiques (l'Allemagne est le premier partenaire commercial de la France).

Par ailleurs, s'il y a une relation entre l'échange et la spécialisation, dans quel sens se fait-elle ? Est-ce la spécialisation des pays qui fonde l'échange ou l'échange qui entraîne la spécialisation ?

Si la théorie ricardienne (et son extension HOS) fondée sur la DIT a été à la base de l'ouverture internationale des économies, elle n'est plus apte aujourd'hui à rendre compte de la réalité des échanges. En effet, elle repose sur des hypothèses aujourd'hui erronées.

L'insuffisance des thèses libérales traditionnelles à expliquer les échanges commerciaux contemporains a donné lieu à de nouvelles interprétations et de nouvelles analyses du commerce international qui complètent et actualisent ces modèles.

## **B. Les nouvelles analyses du commerce international**

### **1) Les théories portant sur la demande visent à expliquer l'existence d'échanges intra-branches**

#### **a) La théorie de la demande représentative (Linder, 1961)**

Selon B. Linder, les conditions de la production au sein d'un pays dépendent des conditions de la demande.

Pour qu'un pays puisse exporter, il lui faut déjà disposer sur son marché (intérieur en particulier) d'une demande suffisante pour réaliser des économies d'échelle nécessaires pour que les coûts, donc les prix, soient compétitifs.

En effet, dans un premier temps, les perspectives de vente sont avant tout nationales. Les producteurs vont donc produire des biens correspondants à ceux recherchés par la population locale. Le marché extérieur n'est alors que le prolongement du marché intérieur. Plus les pays sont semblables, et plus la gamme des produits exportables est identique à la gamme des produits importables. Les échanges s'effectuent donc entre pays semblables et concernent des produits proches, qui recherchent de nouveaux débouchés sur des marchés extérieurs où la demande pour ce type de produit existe déjà.

La concurrence entre les entreprises va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition d'un commerce intra-branche.



### b) L'approche par la différenciation des produits (Lassudrie-Duchêne, 1971)

L'idée ici développée est que les produits d'une même branche ne sont pas identiques. Ils sont hétérogènes dans leurs caractéristiques, même si leur utilité est la même. Ils vont différer par leur couleur, leur packaging, leur publicité, leur marketing, leur image, le service après-vente proposé...

Selon Lassudrie-Duchêne, la demande des consommateurs est une demande de différence dans la similarité : les agents économiques demandent en fait un ensemble de caractéristiques. Or, les produits d'une même branche diffèrent par les caractéristiques offertes. Aux yeux des consommateurs, les produits étrangers sont tous différents !

Ainsi, un consommateur français qui désire acheter une voiture pourra très bien être attiré par une voiture allemande, car les caractéristiques de cette voiture correspondront mieux à ses besoins, à ses goûts que celles des voitures françaises, et inversement.

L'existence d'un commerce international ne s'explique alors pas tant par des différences de prix, et donc de coûts de production, mais par la différenciation des produits, et donc par des politiques stratégiques de recherche, de qualité, de marketing et de publicité.

Ces échanges intra-branches sont la conséquence de la "concurrence monopolistique" que se livrent les entreprises basée sur la différenciation des produits. La concurrence aujourd'hui est imparfaite, elle se fait moins par les prix du fait de la structure oligopolistique des marchés que par la différenciation et l'hétérogénéité des marchés.

Cette analyse remet en question le modèle de concurrence parfaite sur lequel reposaient les analyses traditionnelles du libre-échange.

### c) La théorie des écarts technologiques (Posner, 1961)

M.V. Posner remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.

Les pays ne se distinguent donc pas seulement par leurs coûts de production, mais aussi par leurs avancées technologiques.

Les pays en avance technologiquement possèdent un avantage comparatif dans la production de biens technologiques.

Cela prolonge l'idée ricardienne selon laquelle les différences de productivité entre nations proviennent de différences de technologie, contrairement au modèle HOS où la technologie est identique dans des nations qui ne diffèrent que par leurs dotations factorielles.

La capacité d'innovation est un déterminant essentiel dans les courants d'échanges (Cf. la diffusion internationale de l'innovation).

Les dotations technologiques, liées à l'intensité de la recherche-développement engendrent des exportations des pays innovateurs vers les autres pays.

## 2) Les nouvelles théories de l'échange international de Paul Krugman

### Document 8

Dans les années 1980, l'approche ricardienne, jusqu'alors dominante, est supplantée par une "nouvelle théorie du commerce international", dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman. La première piste ouverte par Krugman consiste à intégrer les effets de la concurrence imparfaite. Grâce à la différenciation objective [qualité] ou subjective [effet de mode, de marque, etc.], de leurs produits, les entreprises recherchent des positions de monopole sur des variétés spécifiques de biens que la théorie traditionnelle considérait comme parfaitement homogènes. [...]

Une deuxième piste explore les effets de recherche et des innovations technologiques. Une nation peut disposer temporairement d'un avantage comparatif quand elle est la première à exploiter une innovation et les produits nouveaux qu'elle engendre. Cette voie de recherche se combine avec une troisième piste qui intègre l'existence de rendements d'échelles croissants. En effet, ces derniers confèrent un avantage aux premiers arrivants sur un marché : en développant leur échelle de production, ils ont abaissé leurs coûts moyens à un niveau dissuadant l'entrée tardive de nouveaux concurrents ; ceux-ci ne pourront amorcer leur production qu'à une échelle plus réduite, donc à un niveau de coûts plus élevé.

Source : J. Généreux, Les vraies lois de l'économie, Editions du Seul, 2014.

### Exercice 20

- 1) Rappelez ce qu'est la concurrence imparfaite.
- 2) En quoi la différenciation des produits rend-elle la concurrence imparfaite ?
- 3) Relevez les trois pistes évoquées des nouvelles théories du commerce international.

### Document 9

Les nouvelles théories [...] considèrent que les avantages comparatifs sont plus une conséquence qu'une cause des échanges internationaux. En se spécialisant et en prenant part au commerce mondial, chaque pays, multiplie les avantages ; ce n'est pas essentiellement parce qu'un Etat est plus compétitif qu'il exporte mais, c'est

surtout en exportant qu'il devient plus compétitif. La nouvelle théorie de l'économie internationale apporte de nouveaux arguments aux thèses favorables au commerce international. Elle considère que les gains du commerce sont cumulatifs : l'ouverture internationale entraîne des avantages comparatifs qui permettent une plus grande ouverture et ainsi de suite... [...] L'échange procure trois types d'avantages : un effet de dimension, un effet de diversification et un effet de concurrence.

L'ouverture internationale crée l'avantage comparatif car elle permet la spécialisation et engendre donc un effet de dimension : chaque nation peut produire en plus grandes quantités certains produits, ce qui offre des avantages comme les économies d'échelle (l'entreprise réduit des coûts en produisant davantage).

Le deuxième avantage induit par le commerce profite surtout au consommateur. Il s'agit de l'effet de diversification. [...]

Le troisième avantage est l'effet de concurrence [...] L'ouverture internationale permet à de nouvelles entreprises d'entrer sur les marchés nationaux, ce qui accentue la concurrence.

Source : Marc Montoussé, *Théories économiques*, Bréal, 2002.

Les nouvelles théories du commerce international développées par des auteurs comme Paul Krugman inversent les termes de l'analyse ricardienne traditionnelle. Elles considèrent que ce sont les échanges qui sont à l'origine des avantages comparatifs et de la spécialisation et non l'inverse.

C'est en effet se spécialisant que l'on peut dégager des gains de productivité ! Et donc avoir des avantages. C'est en exportant qu'un pays devient plus compétitif. Les avantages sont la conséquence et non la cause de l'échange.

La création par exemple des sites touristiques n'est-il pas un préalable à l'avantage (pensons à Dubaï), ou encore la création de pôles d'innovation ?

Les avantages peuvent donc se construire ! Une simple dotation en ressources ne peut suffire.

Krugman montrera aussi que les pouvoirs publics peuvent, dans le cadre de leurs politiques publiques contribuer à construire ces avantages comparatifs (politiques fiscale, industrielle (création de pôle d'activité..., R&D..). Exemple : la Silicon Valley.

Les analyses traditionnelles du libre-échange, basées sur un modèle de raisonnement de concurrence parfaite ne tiennent pas compte non plus de l'internationalisation de la production et du rôle croissant de la multinationalisation des firmes depuis le début des années 1960 dans le développement des échanges commerciaux.

C'est ce que nous allons voir maintenant.



# SÉQUENCE 3

## LEÇON 2

### - Comment expliquer l'internationalisation de la production et la compétitivité d'une économie ? -

La théorie traditionnelle ne laissait aucune place aux firmes multinationales (FMN) et au **commerce intra-firmes**, puisqu'elle reposait sur l'idée que ce sont les nations et elles seules qui échangent.

La multinationalisation croissante des firmes depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale a joué un rôle majeur dans l'ouverture des économies et son accélération à partir des années 1980 avec la dérèglementation des marchés va conduire à une internationalisation croissante de la production et à la mondialisation des économies.

Aujourd'hui l'économie est dominée par le poids de grands groupes industriels et commerciaux qui sont présents partout sur la planète.

Les échanges "intra-firmes", "intra-groupes", représentent aujourd'hui, bien plus du tiers du commerce mondial de marchandises.

#### A. Les modalités d'implantation des firmes à l'étranger

Une firme peut être qualifiée de multinationale si elle développe son activité grâce à une ou plusieurs **filiales** établies à l'étranger.

Est multinationale toute entreprise qui produit sur un territoire autre que son territoire d'origine.

Une FMN est composée d'une maison mère, qui se situe dans le pays d'origine, et de l'ensemble des entreprises contrôlées ou détenues dans des pays étrangers, et que l'on nomme des filiales. L'usage est de considérer que toute firme qui possède au moins 10% du capital d'une entreprise étrangère est une multinationale, et l'entreprise à l'étranger est appelée **sa filiale**. De manière générale et d'un point de vue purement conceptuel, les FMN se distinguent des entreprises qui sont seulement exportatrices ; les FMN dites « multinationales » produisent à l'étranger.

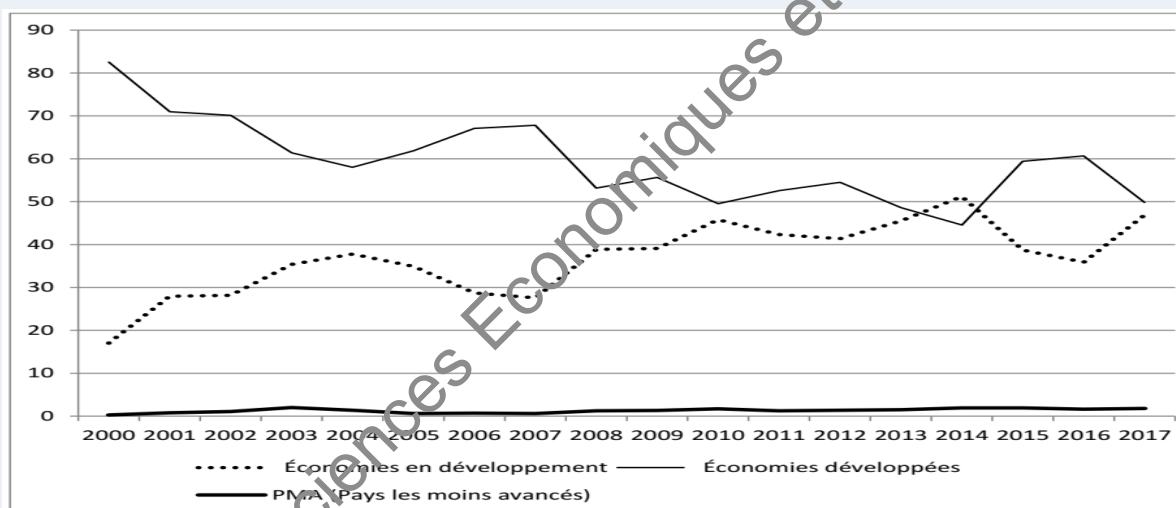
Cependant cette définition est large et insuffisante. Et les qualificatifs ne manquent pas pour désigner ces firmes : firmes multinationales, firmes transnationales, firmes plurinationales, firmes internationales, supranationales.

Malgré la multiplicité des travaux consacrés à ce type de firmes il n'existe pas à vrai dire de définition communément admise. Les définitions sont nombreuses et discordantes. Elles mettent en jeu des critères aussi variés que la taille de la firme, le nombre de filiales, le nombre de pays d'implantation, le montant ou la part du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger, etc.

Pour évaluer l'ampleur du développement des firmes multinationales, on recourt généralement à la mesure des **investissements directs à l'étranger (IDE)**. C'est par les IDE en effet qu'est réalisée la multinationalisation des firmes (création ou achat d'entreprises à l'étranger).

Document 10

**Flux d'investissements directs à l'étranger\* entrants, de 2000 à 2017, en % du total mondial**



Source : CNUCED, 2018.

\* Investissements directs à l'étranger : création d'une unité de production à l'étranger ou acquisition d'au moins 10 % du capital d'une entreprise à l'étranger.

Document 11

**Répartition des flux d'investissement direct à l'étranger (IDE<sup>(1)</sup>) par région  
(en % des flux mondiaux)**

	Entrées d'IDE				Sorties d'IDE			
	2000	2005	2010	2015	2000	2005	2010	2015
Economies en développement	17,1	34,9	45,0	43,4	7,6	13,5	25,7	25,6
Economies en transition	0,4	3,2	4,6	2,0	0,3	2,2	3,6	2,1
Economies développées	82,5	61,9	50,4	54,6	92,1	84,3	70,7	72,3
Monde	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : D'après CNUCED, 2016.

**Exercice 21**

- 1) Définir ce qu'est un IDE ?
- 2) Distinguer les IDE des Investissements de portefeuille.
- 3) Distinguez les "flux" des "stocks" d'IDE.
- 4) Présentez à l'aide de calculs pertinents l'évolution des flux entrants et sortants d'IDE par région.

Le milieu des années 1980 se démarque par l'intensification du phénomène d'investissement international, par une croissance très soutenue des flux d'IDE (en moyenne de 30 % par an), qui augmentent davantage que ne le fait le PIB.

- 1) **Les IDE permettent la création d'unités de production à l'étranger (filiales) ou l'acquisition de firmes déjà existantes (fusions-acquisition).**

Au cours des années 80-90, les IDE ont surtout pris la forme de fusions/ acquisitions. Aux États-Unis, pays cible des investisseurs, près des 2/3 des investissements sont réalisés sous la forme d'acquisitions internationales.

Le boom des fusions-acquisitions internationales traduit aussi l'accélération du mouvement de concentration, désormais engagé à l'échelle mondiale, sur un marché où les normes industrielles et les modes de consommation tendent à s'unifier de plus en plus. Se constituent de grands groupes industriels et conglomérats qui dominent et de partagent les marchés.

Remarque : cette croissance de la taille des entreprises par fusion, absorption, etc., entraîne une **croissance externe** des firmes, par opposition à la **croissance interne**, qui relève de l'augmentation de la capacité de production des firmes, par acquisition d'actifs physiques (machines, bâtiments...) ou immatériels (dépenses de recherche).

Attention à ne pas confondre IDE et délocalisation !

Si toute délocalisation à l'étranger se traduit par des IDE, tous les IDE à l'inverse ne donnent pas lieu à des délocalisations. La notion de délocalisation, sous-tend la fermeture d'un site industriel sur le sol national, pour aller l'implanter à l'étranger.

## 2) La coopération avec des firmes étrangères dans le cadre de " joint-venture "

Un "joint-venture" consiste à la création d'une société commune à plusieurs entreprises qui se partagent de manière égale le capital.

La création de joint-venture entre différentes entreprises est le plus souvent destinée à créer entre elles des synergies en mettant en commun leurs compétences et leurs savoirs technologiques tout en limitant les frais et les risques. C'est aussi pour elles un moyen, en s'associant avec une compagnie étrangère, de pénétrer plus facilement un marché étranger difficile d'accès comme l'Inde ou en Chine par exemple.

Le recours aux *joint-venture* existe dans de nombreux secteurs, mais il est couramment utilisé par les entreprises pétrolières et cinématographiques.

## 3) La sous-traitance internationale ou externalisation de la production

A l'inverse des modes d'implantation précédents, la sous-traitance internationale ne donne pas lieu à la réalisation d'investissements à l'étranger. La sous-traitance est un mode d'externalisation de la production par laquelle, dans le cadre d'un contrat, une entreprise (le commanditaire) demande à une entreprise externe de réaliser tout ou partie d'une activité.

La sous-traitance peut concerner la fabrication de tout ou partie d'un bien, mais aussi porter sur la réalisation de prestations de services physiques (ex : le transport routier) ou encore intellectuels (ex : programmation informatique).

# B. Les fondements de l'internationalisation de la production

## 4) Le choix des localisations des firmes à l'étranger

### Document 12

Pourquoi les entreprises allemandes continuent-elles à exporter depuis leur base nationale, alors que les autres grands constructeurs continentaux délocalisent de plus en plus, et pour certains deviennent importateurs nets de véhicules ? [...]

La productivité du personnel (valeur ajoutée/personne occupée) a progressé très fortement en Allemagne sur la période 2000-2008. En Italie, elle a également progressé mais beaucoup plus lentement, alors qu'en France, elle a régressé. [...] Au total, sur la période, la part des charges de personnel dans la valeur ajoutée baisse dans la filière automobile allemande alors qu'elle augmente en Italie et surtout en France, d'où une forte dégradation de la compétitivité de l'industrie automobile en France. [...]

La préférence des constructeurs français pour des stratégies d'internationalisation via les IDE(1) s'explique donc en partie par la dégradation des conditions de production en France, ce qui conduit ces constructeurs à produire des véhicules dans les pays de l'Est, pour ensuite les réimporter en France. [...]

La stratégie de délocalisation semble plus adaptée pour des entreprises qui investissent moins en R&D(2) et qui ont ainsi un positionnement en moyen et bas de gamme, comme c'est le cas pour les entreprises automobiles françaises et italiennes. Cette tendance à la délocalisation a été renforcée par une évolution très défavorable des conditions de production domestique en termes de coût. Ces évolutions conduisent les constructeurs à rechercher de nouvelles zones de production, et ce d'autant plus que la part des coûts de production dans le prix final est bien plus élevée en ce qui concerne les véhicules d'entrée de gamme(3).

Source : Pierre BUIGUES, Denis LACOSTE, Maurice SAIAS, « Les déterminants des stratégies internationales des constructeurs automobiles européens : exportation ou investissements directs à l'étranger ? », Annales des Mines - Gérer et comprendre, 2015.

- (1) Investissement direct à l'étranger : création d'un lieu de production à l'étranger ou acquisition d'au moins 10% d'une entreprise située à l'étranger.
- (2) R&D : recherche et développement.
- (3) Entrée de gamme : version la moins chère d'un modèle de véhicule.

### Document 13

Le territoire est susceptible d'intervenir dans la capacité d'innovation de l'entreprise par le biais des ressources humaines, en particulier par la présence sur place d'une main-d'œuvre disposant de qualifications en phase avec les blocs de savoirs constitutifs de l'activité de l'entreprise. Ceci concerne au premier chef la main-d'œuvre très qualifiée directement engagée dans l'activité de recherche et développement, mais l'accès à des qualifications spécifiques de niveau intermédiaire peut également être recherché de la part de firmes ayant mis en place des modes d'organisation tournés vers l'apprentissage. Lorsque la main-d'œuvre disposant des qualifications spécifiques manque sur un territoire, l'entreprise peut tenter de faire venir du personnel d'ailleurs. Il est alors nécessaire que le territoire d'implantation soit attractif vis-à-vis des critères de localisation résidentielle de la main-d'œuvre qualifiée : marché du travail suffisamment actif et diversifié permettant au conjoint de trouver un emploi conforme à ses aspirations, qualité du système éducatif pour la scolarité des enfants, des infrastructures de loisirs, du cadre de vie, du climat...



L'innovation est de moins en moins une activité qui s'exerce en circuit fermé. Les entreprises qui souhaitent renforcer leur capacité d'innovation sont à la recherche d'un environnement stimulant. Le territoire peut ainsi se révéler porteur d'externalités de connaissance pour les firmes qui y sont implantées : circulation de la main-d'œuvre qualifiée, échanges avec les institutions de recherche... [...]

Les entreprises peuvent alors rechercher la proximité d'institutions de recherche travaillant dans les domaines du savoir qui intéressent l'entreprise. Elles peuvent également valoriser la proximité d'entreprises qui, appartenant au même secteur ou non, développent des bases de compétences dans les mêmes champs de savoir.

Source : « Localisation des firmes et développement local », Cahier de Recherche du CREDOC, n°159, Octobre 2001.

#### Document 14

L'attractivité de l'Irlande pour les investissements directs à l'étranger, reposant principalement sur une fiscalité avantageuse, pourrait être menacée par le contexte international.

La place privilégiée de l'Irlande pour l'attraction des investissements directs à l'étranger repose avant tout sur son environnement fiscal avantageux (taux d'impôt sur les bénéfices à 12,5 % et facilité d'établir des montages fiscaux à des fins d'optimisation). La République irlandaise est ainsi le « hub »\* européen de nombreuses entreprises multinationales (notamment américaines), principalement dans les secteurs de l'informatique [...] et pharmaceutique. [...]

L'Irlande est [...] en bonne position pour attirer les entreprises installées au Royaume-Uni souhaitant conserver un accès au marché unique après le Brexit. Pays anglophone, possédant une [...] main-d'œuvre qualifiée et un marché du travail flexible, l'Irlande possède, au-delà de sa fiscalité avantageuse, des atouts indéniables. [...]

Les multinationales ont été le principal soutien du pays pendant la crise et sont le principal moteur de la reprise depuis 2014. Membre de l'Union européenne, l'Irlande offre un accès à un marché de près de 500 millions de consommateurs [...]. Mais le pays est confronté à deux chocs simultanés et majeurs : la sortie de l'Union européenne de son premier partenaire économique et un changement de l'environnement fiscal international. Pour préserver son attractivité dans ce contexte difficile, l'Irlande devra impérativement remédier à son déficit d'infrastructures (transports, logement, éducation, système de soins).

Source : « L'investissement direct étranger en Irlande en 2016 », Brice REGUIMI, Direction Générale du Trésor, 2018.

## Exercice 22

1) A partir des documents 12, 13 et 14, listez les différents motifs qui peuvent amener les entreprises à localiser tout ou partie de leur production à l'étranger.

Les stratégies d'implantation des FMN à l'étranger et le choix des pays d'implantation sont conditionnées par les objectifs qu'elles poursuivent et les avantages qu'elles pourront retirer de la géolocalisation de leurs filiales à l'étranger. Ces stratégies d'implantation sont déterminées par :

a) **Le souci d'améliorer leur compétitivité-prix et hors-prix**

Les stratégies d'implantation des firmes à l'étranger sont pour les firmes, dans un contexte de concurrence accrue, un moyen d'améliorer leur **compétitivité-prix et hors-prix** (ou encore appelée "compétitivité produit" ou encore "compétitivité structurelle") pour affronter la concurrence internationale en cherchant à réduire leurs coûts de production et à améliorer la qualité des produits, à les différencier et les adapter à la demande.

La **compétitivité** désigne la capacité d'une entreprise (ou d'un pays) à conserver ou à augmenter ses parts de marché malgré la concurrence. Quelle qu'en soit la forme, la compétitivité d'une entreprise ou d'un pays se mesure par l'évolution de ses parts de marché, que ce soit sur le marché domestique (compétitivité interne) ou étranger (compétitivité externe).

En ce qui concerne la compétitivité-prix, l'implantation à l'étranger est pour les entreprises un moyen de réduire leurs coûts de production, d'améliorer leur compétitivité-prix c'est-à-dire de pratiquer des prix plus bas que ceux de leurs concurrents.

La baisse des coûts peut provenir de la réduction des coûts de la main d'œuvre (salaires et cotisations sociales), de la faiblesse de la protection sociale, de la baisse du coût des matières premières, de la fiscalité ou encore de celui des transports.

Attention :

Contrairement à une idée reçue, le coût du travail n'est pas le déterminant essentiel ! Pour preuve, l'essentiel des IDE se dirige vers des pays où le coût du travail est en général élevé (pays développés).

Ce qui importe c'est le **coût unitaire du travail**, c'est-à-dire le coût du travail par unité produite qui tient compte de la productivité.

Généralement, les FMN créent dans ce cas des filiales-atelier. Une filiale-atelier est une filiale implantée dans un pays (notamment un pays à bas salaires) pour y produire à des coûts plus bas que dans le pays d'origine.

Exemple : Samsung exporte ses composants au Vietnam pour que ses *smartphones* y soient produits dans les ateliers de sa filiale vietnamienne ou encore l'entreprise Philips qui a implanté une usine de production de téléphones mobiles en Chine.

La compétitivité hors prix prend en compte d'autres paramètres que les coûts de production comme la qualité, l'innovation, l'image de marque, le service après-vente, etc. La recherche de compétitivité hors prix passe donc par la différenciation des produits, l'amélioration de leur qualité. Elle repose davantage sur le recours à une main d'œuvre qualifiée et sur le progrès technique. Ce sont donc ces critères que les FMN vont rechercher dans leurs stratégies d'implantation à l'étranger.

#### **b) La recherche de nouveaux marchés**

Le choix du lieu d'implantation des filiales peut être conditionné également par la volonté de se rapprocher de la demande, et/ou de mieux coller aux spécificités du marché local, ou encore de profiter de nouveaux débouchés, de pénétrer des marchés porteurs (Chine, Inde, pays émergents).

Les FMN créent alors des filiales-relais. Une filiale-relais est une filiale implantée dans un pays pour y accroître les ventes en se rapprochant des clients.

Exemple : quand le groupe Carrefour installe un supermarché à Barcelone, ou encore Toyota qui a implanté une filiale à Valenciennes pour accroître ses parts de marché dans l'Union européenne. C'est le cas aussi de nombreuses FMN de services qui constituent aujourd'hui la part la plus importante des investissements à l'étranger en provenance des pays développés (banques, compagnies d'assurance, agences de publicité, compagnies de télécommunication, etc.).

Remarque : Les mouvements de concentration des FMN, via les fusions acquisitions, partenariats (croissance externe) leur permettent également de réaliser d'importantes économies d'échelle et de baisser ainsi leurs coûts de production à l'échelle mondiale (ce qui alimente la compétitivité-prix).

#### **c) La volonté d'échapper aux barrières douanières et à la réglementation**

Les FMN peuvent aussi souhaiter pénétrer les marchés extérieurs de manière à contourner les mesures protectionnistes pour que les marchandises ne soient pas taxées à la douane en arrivant sur le lieu de vente, pour échapper à certaines réglementations nationales (par exemple des contraintes trop fortes en matière de protection de l'environnement).

#### **d) Ces choix d'implantation, sont aussi fonction de facteurs territoriaux (stabilité politique, qualité des infrastructures) qui, aujourd'hui, constituent un déterminant majeur dans la construction des compétitivités.**

C'est la combinaison de ces différents critères qui détermine les choix d'implantation des firmes. Par exemple, si Toyota s'est implantée en France à Onaing c'est tout autant pour

avoir accès au marché européen, bénéficier d'une localisation stratégique et des infrastructures françaises, que pour profiter du tissu de sous-traitants de la région de Valenciennes et des avantages fiscaux de la région.

### 5) La DIPP et création des chaînes de valeur

Il convient selon la différenciation faite par Michael Porter (1982) de distinguer et d'opposer les stratégies multinationales pratiquées par les firmes dans les années 1960 et les stratégies globales développées plus récemment par certaines d'entre elles.

Les premières consistaient à produire directement sur plusieurs marchés nationaux des biens adaptés à chaque marché. La production des filiales n'est donc pas spécialisée. Chaque filiale est un centre de profit qui entretient des relations verticales avec la maison mère mais non avec les autres filiales.

A l'inverse, la stratégie globale vise à unifier la gamme des produits au niveau mondial et à faire de chaque filiale une unité spécialisée dans la fabrication d'un composant particulier du produit fini. On assiste dès lors à ce que Bernard Lassudrie-Duchêne (1982) appelle la **décomposition internationale du processus de production** (DIPP).

La coordination de la production est assurée par la maison mère qui centralise les activités de R&D. La localisation entre les différents pays est effectuée en fonction des avantages comparatifs de chacun et de considérations logistiques.

Les stratégies d'implantation des firmes ont donc évolué dans le sens d'une plus grande **décomposition internationale du processus de production** dans le cadre d'une stratégie globale de développement.

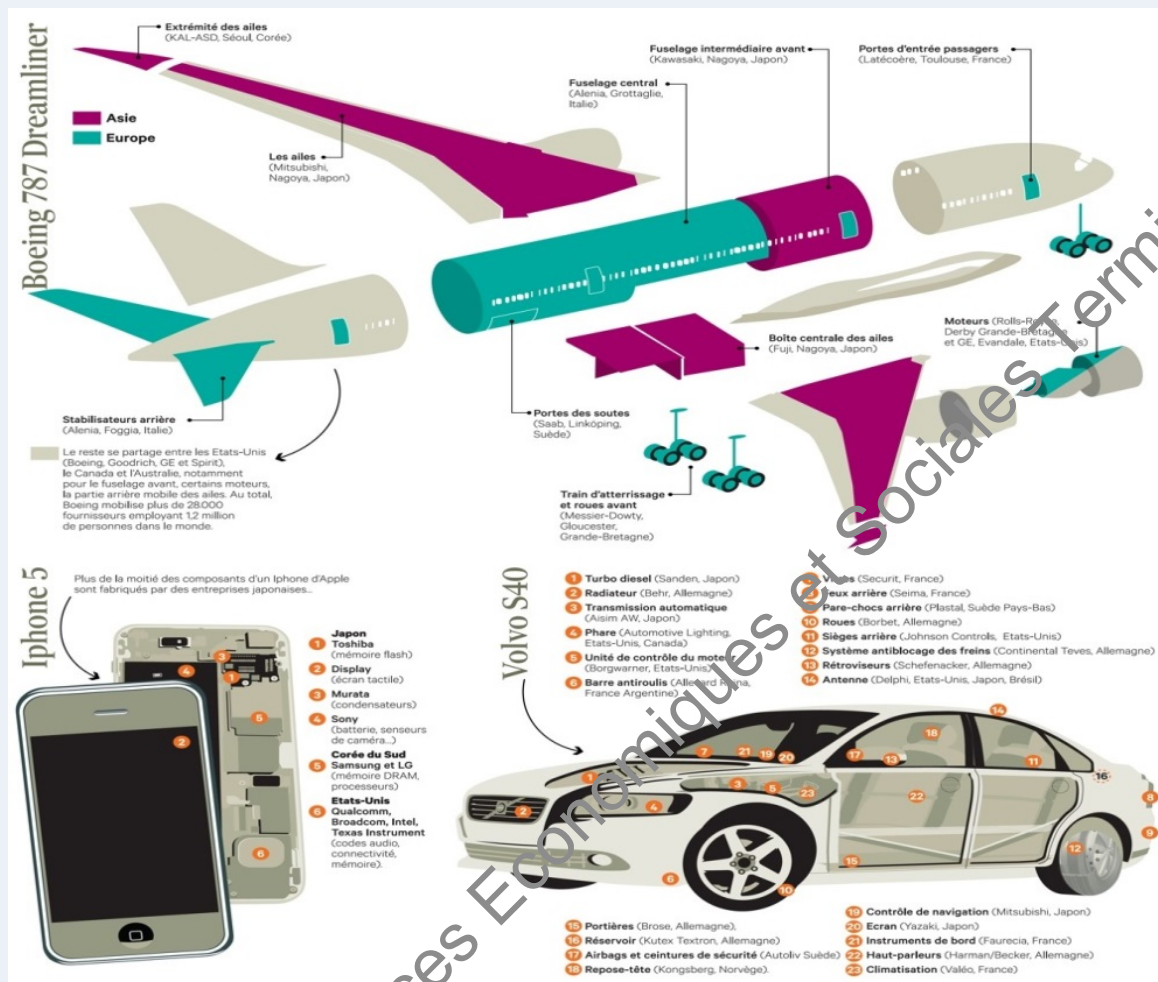
#### a) Les chaînes de valeur

A partir des années 80, un nombre croissant d'entreprises commence à s'organiser au niveau mondial. Elles installent les différentes étapes de leur chaîne de production dans diverses régions du monde, en fonction de leur perception de la compétitivité ou des ressources des différents territoires. Cette fragmentation à l'échelle mondiale permet de créer des chaînes de valeurs qui permettent d'améliorer la productivité et la compétitivité des firmes.

La **chaîne de valeur** correspond à l'ensemble des différentes étapes de la production d'une entreprise. Elle correspond donc à l'ensemble de la production matérielle ou immatérielle, ou encore d'un service complexe au sein d'une entreprise. Cette chaîne de valeur, peut être interne ou externe en faisant appel à des fournisseurs et sous-traitants nationaux ou étrangers.

Ainsi, les exemples les plus emblématiques des chaînes de valeurs sont caractéristiques des industries automobiles, aéronautiques et informatiques.

Document 15



Source : Ces produits qui bouleversent le commerce mondial, 16 janvier 2013, Les échos.fr.

[http://www.lesechos.fr/16/01/2013/LesEchos/21355-048-ECH\\_ces-produits-qui-bouleversent-le-commerce-mondial.htm](http://www.lesechos.fr/16/01/2013/LesEchos/21355-048-ECH_ces-produits-qui-bouleversent-le-commerce-mondial.htm).

Par exemple, un Smartphone qui est assemblé en Chine inclut des métaux précieux extraits en Afrique, en Amérique Latine, des composants en provenance de différents pays comme les puces électroniques fabriquées à Singapour, des éléments de conception graphique en provenance des États-Unis, des codes informatiques élaborés en France, etc.

**b) Des chaînes de valeurs source d'amélioration de la productivité des entreprises**

Cette fragmentation de la chaîne de production dans différents pays a pour but d'obtenir un avantage concurrentiel. La création de ces chaînes de valeurs permet aux entreprises, en rationalisant leur production, d'améliorer leur productivité et leurs performances.

L'organisation de la production à l'échelle mondiale, leur permet en effet, non seulement de réduire leurs coûts de structure, de réaliser des économies d'échelle, mais également de tirer profit des avantages offerts par chaque pays d'implantation en matière de coût salariaux, de productivité du travail, de savoir-faire et compétences technologiques, etc.

La baisse des droits de douane des biens intermédiaires, a permis par ailleurs à nombreuses entreprises et notamment dans les pays en développement d'améliorer leur compétitivité.

Cette **fragmentation des chaînes de valeur**, au-delà de l'amélioration de la productivité aurait permis aux entreprises d'augmenter et de diversifier leur production et leurs investissements en R&D.

Ces chaînes de valeur, qui peuvent être assimilées à du progrès technique contribuent à générer des externalités positives et à améliorer la productivité des firmes.

### c) L'importance et la mesure des chaînes de valeur dans le commerce mondial

L'importance des chaînes de valeurs joue aujourd'hui un rôle important dans l'économie de l'ensemble des pays et remet en question le mode d'évaluation et d'interprétation des échanges.

En effet, une part importante du commerce international n'est que le fait d'échanges intra-firmes qui sont comptabilisés comme exportations ou importations. Les produits peuvent passer plusieurs fois la frontière (de la fourniture de composants à la distribution en passant par l'assemblage...) tendant à surestimer le volume des échanges internationaux.

Par exemple, si l'on considère le cas de la France, on constate que les exportations utilisent des importations en quantité importante. La part des intrants étrangers dans les exportations françaises, représentait plus de 25 % en 2011.

*" Tout au long de ce processus, tous les pays concernés conservent une partie de la valeur du produit final et tirent profit de son exportation. Une grande partie de cette valeur ajoutée tout le long de la chaîne d'approvisionnement internationale demeure cependant invisible dans les statistiques commerciales classiques, qui attribuent l'intégralité de la valeur d'un bien ou d'un service au dernier pays de la chaîne ayant finalisé la production." OCDE.*

C'est pourquoi, l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE) et l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ont lancé une initiative visant à créer une base de données d'indicateurs des échanges en valeur ajoutée.

La mesure des échanges internationaux en valeur ajoutée a pour but d'éviter le double comptage actuel des échanges bruts en évaluant les échanges selon la valeur qui est ajoutée. Ce nouveau mode d'évaluation des flux commerciaux permet de mieux analyser les performances économiques d'un pays.

**d) Les conséquences de la fragmentation des chaînes de valeur sur les échanges internationaux**

**\*) La première conséquence est l'augmentation des échanges intra-firmes**

Dans l'économie mondialisée d'aujourd'hui, les échanges ne portent plus seulement sur des produits finis.

Ce type de flux commerciaux, caractéristiques des échanges traditionnels ne représente que 30 % environ de l'ensemble des échanges de biens et de services. Approximativement 70 % des échanges internationaux actuels reposent en fait sur les chaînes de valeur mondiales. Ces chaînes de valeurs correspondant à des "importations productives", portent sur des services, des matières premières, des pièces détachées, des composants, qui sont ensuite réintroduits dans le processus productif pour la fabrication des produits finis destinés aux consommateurs du monde entier.

La production des entreprises multinationales se fait de plus en plus sur le mode de la fragmentation ou de l'intégration verticale : les activités productives sont réparties sur un réseau international de sites, chaque site étant spécialisé dans la production d'un ou quelques biens intermédiaires lesquels constituent des "inputs" (consommations intermédiaires) pour d'autres sites, ce qui génère des échanges intra-firmes.

En effet, aujourd'hui, une grande partie de l'échange international consiste en l'échange de biens intermédiaires au sein d'un même groupe transnational, entre la maison mère et ses différentes filiales implantées à travers le monde. Des échanges qui par ailleurs dans le cadre de prix de transferts, c'est-à-dire de prix qui échappent aux lois du marché mais qui sont établis en fonction de calculs d'optimisation à l'échelle de l'ensemble du groupe.

**\*) Ces échanges intra-firmes remettent en cause les fondements traditionnels du libre change**

L'évolution actuelle des échanges remet en question la vision traditionnelle de la DIT fondée sur la spécialisation des différents pays. La spécialisation est le produit des firmes.

Dans le modèle ricardien, les différences de productivité du travail entre les pays s'établissent avant l'échange et justifient celui-ci. Aujourd'hui, ce sont les firmes elles-mêmes qui choisissent leur lieu d'implantation. Le choix d'implantation des firmes ne répond plus aux seuls avantages comparatifs, mais s'inscrit dans une politique globale de développement, en même temps que la seule dotation en facteur de production n'est plus aujourd'hui la seule motivation qui détermine les choix de localisation des firmes.

C'est le choix des localisations des firmes pour leurs investissements directs qui produit une spécialisation ex-post des territoires.

**Conclusion de la première partie :** quels sont les liens entre productivité et compétitivité internationale des entreprises et des pays ?

La compétitivité d'un pays et sa capacité à conserver ses parts de marché à l'exportation passe par l'aptitude de ses firmes à affronter la concurrence internationale. Elle repose donc sur la productivité de ses entreprises.

Plus les entreprises utilisent efficacement leurs facteurs de production, plus elles pourront baisser leurs coûts.

Les gains de productivité, en permettant de diminuer les prix et de faire plus de profits (du fait de la baisse des coûts), augmentent les parts de marché et stimulent l'innovation. Les entreprises qui gagnent en compétitivité exporteront davantage, ce qui augmentera la compétitivité du pays.

La compétitivité d'un pays dépend de la productivité des firmes présentes sur son territoire qui doit donc être attractif. La productivité des firmes et l'attractivité des territoires reposent en particulier sur la qualité des institutions et des infrastructures et l'importance de la recherche-développement (revoir séquence 1). Les pouvoirs publics peuvent alors pour ce faire mettre en place des dispositifs permettant de réduire les coûts de production (pour améliorer la compétitivité prix) ou d'améliorer la compétitivité hors-prix de ses firmes (politiques incitant à la R&D).

