

B – Comment les acteurs réagissent-ils face à la mondialisation ?

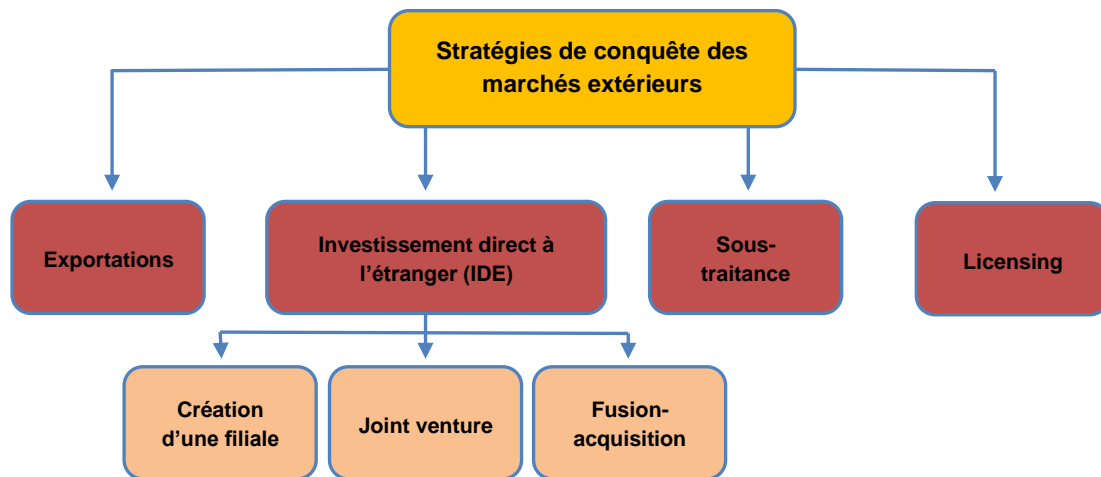
1 – Les stratégies des firmes multinationales ou transnationales ou globales

a) – Firmes multinationales ou firmes transnationales ?

1. La mondialisation ne se résume pas au seul accroissement du volume des échanges. Elle se caractérise également par une internationalisation du processus de production. Ce processus est initié par des firmes multinationales (FMN) ou transnationales (FTN). Elles sont les principaux vecteurs de cette nouvelle organisation mondiale de la production par le biais d'implantation de filiales.
2. On parle de firmes multinationales ou transnationales dès lors qu'une société résidente dans un pays détient plus de 10% du capital dans une autre société résidente dans un autre pays. La première est appelée société-mère, la seconde est considérée comme une filiale (si elle est détenue à plus de 50%) ou société affiliée (entre 10 et 50% du capital social). Une firme transnationale possède donc au moins une unité de production à l'étranger et produit grâce à elle hors de son territoire d'origine.
3. Le terme de firme multinationale est discutable. En effet, il conduit à penser que les firmes pourraient avoir plusieurs nationalités. Or, on constate que quasiment toutes les firmes conservent une nationalité de référence : celle de leur nation d'origine. Il est donc préférable de parler de firme transnationale (FTN). Le double sens de ce mot (celui de traverser et celui de dépasser) signifie que les FTN sont le prolongement extraterritorial de leur nation d'origine, qu'elles débordent tout en traversant les espaces des pays d'implantation. La firme n'est donc pas au-dessus des nations et inversement, la nation ne se confond pas avec la délimitation des frontières territoriales. Leur nombre a fortement augmenté, passant de 7 000 dans les années 1960 à 82 000 en 2008 et contrôlant 810 000 filiales à l'étranger.
4. Le poids des FTN dans l'économie mondiale est, de nos jours, très important. Elles réalisent 10% du PIB mondial contre 7% dans les années 1960. Elles sont à l'origine de plus d'un tiers du commerce international dont 1/3 est un commerce entre les filiales des groupes (commerce intra-firme). Le stock de capital possédé par les FTN représente 27% du PIB mondial en 2008.

b) – Les différents modes d'accès aux marchés étrangers

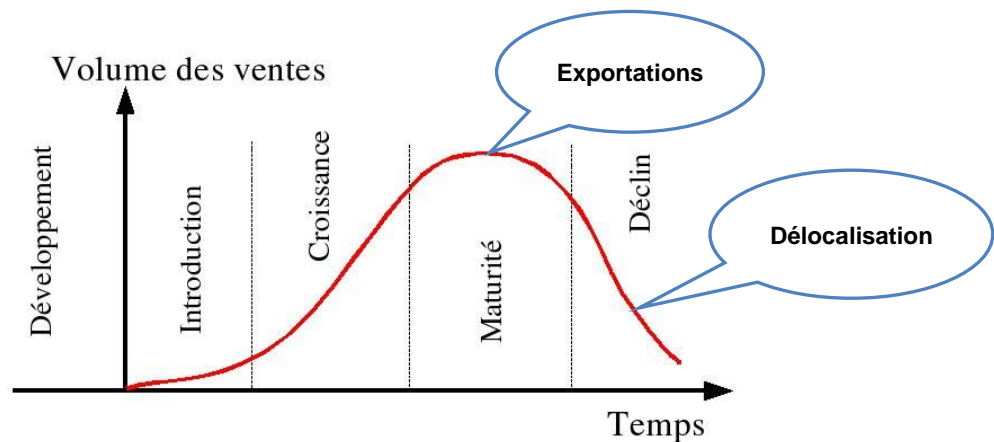
1. Cependant, la multinationalisation n'est pas, pour une entreprise, le seul mode de conquête des marchés étrangers. Elle dispose de quatre modes d'entrée :



- Les exportations constituent le mode d'entrée le plus traditionnel. Selon Raymond Vernon (*International Investment and International Trade in the Product Cycle*, 1966) la stratégie mondiale des firmes est à mettre en parallèle avec le cycle de vie des produits qu'elles proposent.
- Dans un premier temps, le produit tout juste conçu doit être testé : le marché national est alors le plus indiqué. Ce dernier doit suffire à tirer profit d'une nouveauté du fait de l'absence de concurrents. De plus le prix élevé de ce produit inédit correspond justement au niveau de vie du marché national (on considère que les entreprises innovantes sont celles des pays riches).
 - Arrivant à un stade de maturité, l'entreprise sur le point de perdre l'exclusivité sur le produit est incitée à le vendre sur les marchés étrangers avant l'arrivée de ses futurs concurrents. Le produit, s'il connaît un important succès est produit en des quantités plus importantes ce qui provoque une baisse de son prix. Il devient donc accessible aux consommateurs de pays moins aisés.

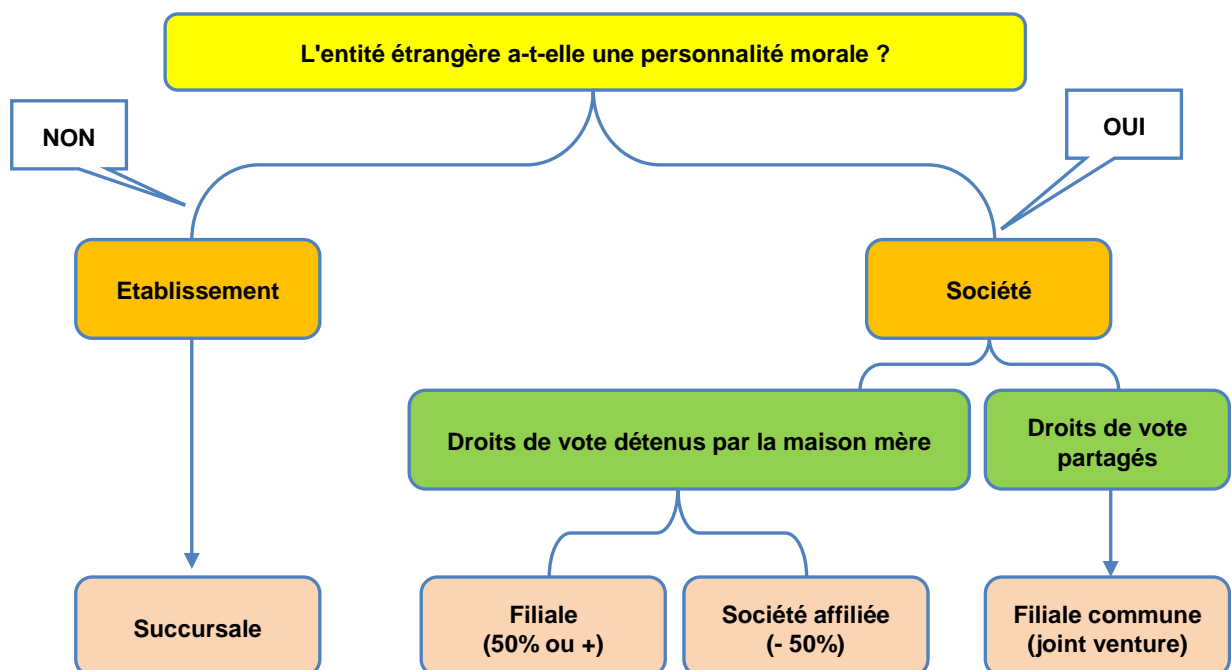
- Lorsque le produit atteint un stade de standardisation et se banalise, l'entreprise se doit d'en délocaliser la production dans les pays à bas salaires pour le réexporter par la suite dans les pays riches. Elle peut éventuellement aussi en délocaliser la production dans d'autres pays riches qui profiteraient d'avantages technologiques, le tout étant de réduire le plus possible les coûts de production dans un contexte de concurrence sur les prix.

Le cycle de vie d'un produit de Vernon



- **L'investissement direct à l'étranger** (IDE) : prise de contrôle de sociétés implantées à l'étranger. Cela peut prendre trois formes :
 - La création de toute pièce d'une filiale à l'étranger (*greenfield investment*) ce qui est souvent long et difficile. Renault vient ainsi de s'implanter au Brésil.
 - L'achat d'au moins 10% du capital d'une société étrangère (*brownfield investment*). Ces fusions acquisitions permettent une entrée rapide sur le marché visé à la condition que les équipes de direction arrivent à s'intégrer dans le même moule de fonctionnement. Renault a ainsi acheté le constructeur roumain Dacia pour produire la Logan.
 - La création d'une filiale commune (*joint venture*) ce qui permet de profiter des ressources du partenaire (capitaux, connaissance du marché...) et de limiter les risques. Danone s'est ainsi associé à l'entreprise chinoise Wahaha pour prendre pied sur le marché chinois des boissons.

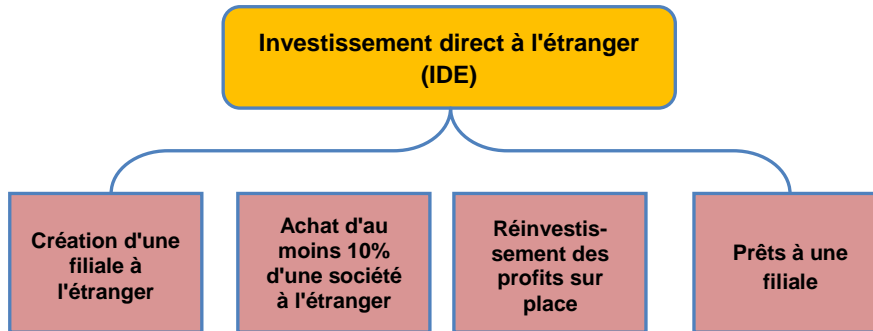
Nature du contrôle exercé sur l'entité étrangère



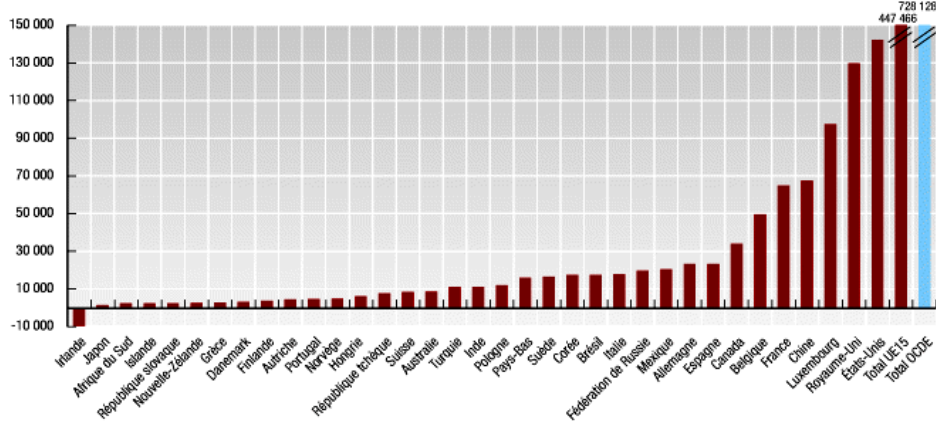
- **L'externalisation** : au lieu de faire, l'entreprise peut confier une partie ou la totalité de la production à un sous-traitant étranger dont les coûts de production sont moins élevés. C'est la stratégie de Nike qui est une entreprise sans usines et qui fait produire ses articles par des sous-traitants asiatiques.
- **Le licensing** consiste à vendre le droit d'utilisation d'un savoir faire sous la forme de la location de licences d'un brevet ou sous la forme d'un contrat de franchise. La firme Mac Donald s'est ainsi implantée dans le monde sans à avoir à posséder l'ensemble de ses restaurants.

c) – Firmes transnationales et investissements directs à l'étranger

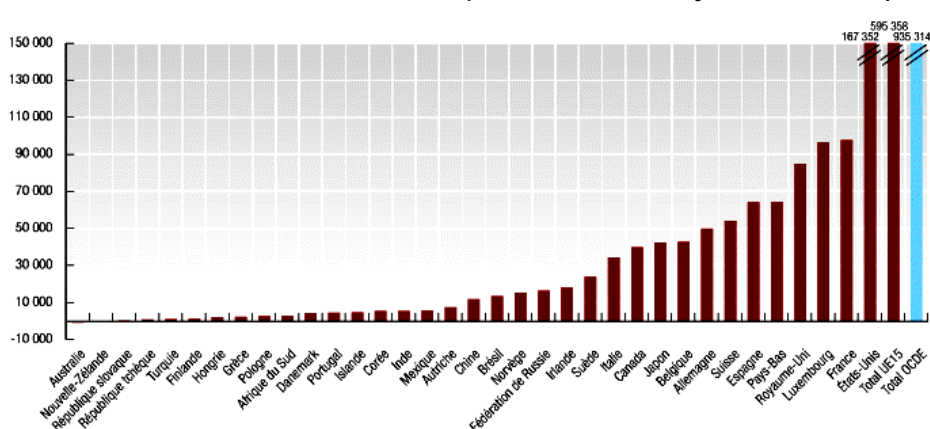
1. Les FTN s'implantent à l'étranger en développant les investissements directs à l'étranger (IDE). Pour mesurer la stratégie des FTN, il faut donc étudier les flux et les stocks d'IDE.
- Un flux d'IDE correspond à une exportation de capitaux ou à un réinvestissement sur place dans le but de développer une production à l'étranger. Il peut se faire selon quatre modalités principales :
- La construction d'un site de production ex nihilo (on parle donc d'investissement greenfield).
 - Le rachat d'un site de production existant (fusion et acquisition ou investissement brownfield).
 - Le prêt à une filiale ou à une société affiliée implantée à l'étranger.
 - Le réinvestissement sur place d'une partie des profits des sociétés contrôlées à l'étranger.



Flux entrants d'investissement direct (en millions de \$ moyenne 2004-2008)



Flux sortants d'investissement direct (en millions de \$ moyenne 2004-2008)



En revanche, un investissement étranger qui est inférieur à 10% du montant des droits de votes sera considéré comme un **investissement de portefeuille**, car il ne permet pas d'exercer une influence sur la gestion de la société. Les investissements de portefeuille sont des placements en actifs financiers (actions, obligations, bons du trésor...) et monétaires. Ils sont généralement spéculatifs, c'est-à-dire qu'ils visent à obtenir une plus-value dans le court terme, par l'achat et la cession de placements financiers et/ou monétaires. Dans un régime de change caractérisé aujourd'hui par le flottement des principales monnaies, ces mouvements de capitaux sont source d'instabilité, notamment des taux de change, de plus en plus soumis aux anticipations des marchés financiers.

- **Les stocks d'IDE** correspondent à la valeur des actifs détenus par les FTN. Les normes internationales exigent que les stocks d'IDE soient évalués aux prix du marché, mais la plupart des pays de l'OCDE notifiant leurs stocks d'IDE en appliquant les **valeurs comptables** inscrites dans les bilans des investisseurs directs. Les valeurs comptables peuvent être très différentes des valeurs du marché, et de surcroît les règles de calcul des valeurs comptables varient d'un pays à l'autre.
 - **Les stocks d'entrées** sont les investissements directs détenus par des non-résidents ;
 - **Les stocks de sorties** sont les investissements directs détenus dans d'autres économies.

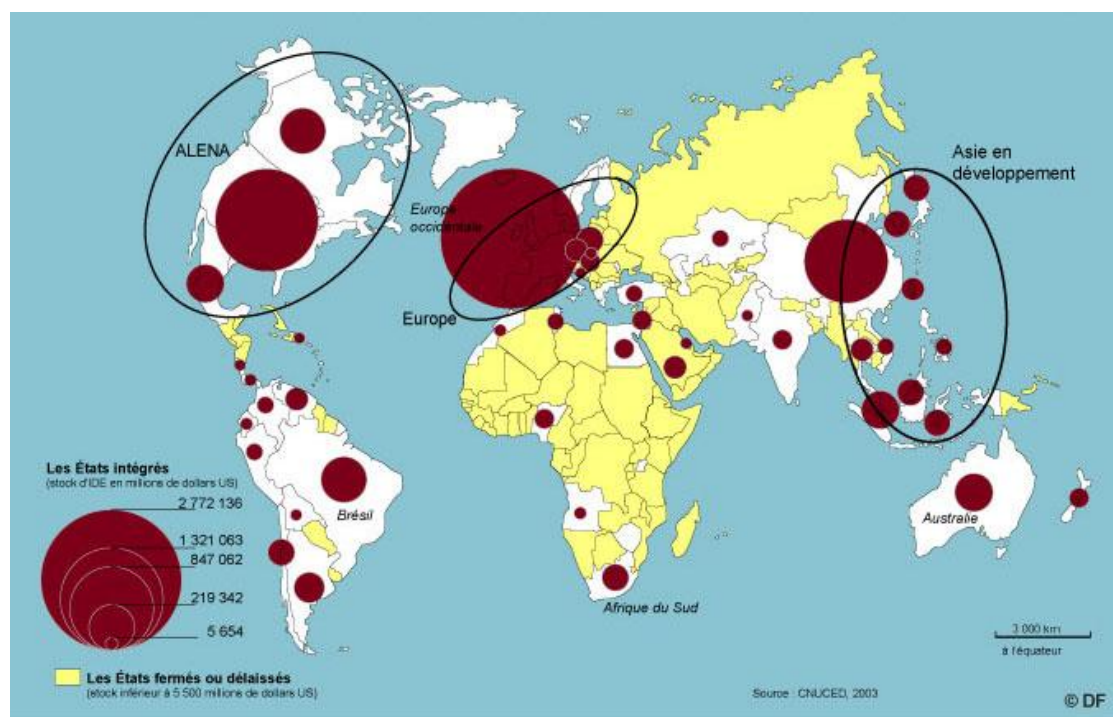
Le stock des investissements directs à l'étranger (en milliards de dollars courants et en %)

	1914	1938	1960	1975	1995	2008
Total du stock des IDE	14	26	63	275	2 941	14 910
Pays d'origine en %						
- Etats-Unis	18,5	27,7	52,0	44,0	23,5	21,2
- GB	45,5	39,8	17,1	13,1	10,2	12,6
- Allemagne	10,5	1,3	1,3	6,5	9,0	9,0
- France	12,2	9,5	6,5	3,8	6,8	10,1
- Japon	0,1	2,8	0,8	5,7	7,2	4,5
- Autres pays européens	13,2	18,9	22,3	26,9	24,0	25,2
Pays d'accueil en %						
- Pays développés	37,2	34,3	67,3	75,0	75,1	70,0
- Pays en développement	62,8	65,7	32,7	25,0	24,9	30,0

(Source : Wladimir Andreff, *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte actualisé CnuCED 2010)

2. **Depuis les années 1980, les flux d'IDE s'accroissent de façon spectaculaire** traduisant la multiplication des FTN. En vingt-sept ans, **les flux des sortants IDE** dans le monde ont été multipliés par 68, passant de 27 milliards de \$ en 1980 à 1 860 milliards courants en 2008. Aujourd'hui le stock mondial d'IDE représente plus du quart du PIB mondial, alors qu'au début des années 1980, cette part était de 5% à peine. L'analyse des flux d'investissements directs à l'étranger en 2008 donne une image assez fidèle des structures de l'économie mondiale.
 - **Premier constat : les IDE sont majoritairement issus des pays du Nord et destinés aux pays du Nord.** La mondialisation demeure d'abord l'affaire des pays riches, non seulement parce qu'ils sont à l'origine de 81% des investissements (flux sortants), mais surtout parce que plus de 51% de ceux-ci leurs sont destinés (flux entrants). Les firmes transnationales vont d'abord là où sont les marchés et là où il est possible de produire efficacement avec profit. Si, à ce jeu, certains pays émergents pèsent d'un poids croissant, à commencer par l'Asie (Chine, Inde) qui a reçu 23% du total des entrées, les pays industrialisés dominant encore largement.
 - **De plus, au sein des pays développés, la structure de ces flux est très inégalement répartie.** L'Europe est à la fois grand investisseur (plus de 50% du total) et grand récepteur d'investissements, une évolution qui reflète l'intégration croissante de son économie. L'espace transatlantique correspond également à une réalité significative, du fait des investissements croisés entre l'Amérique du Nord et l'Europe, même si la première investit également dans son environnement proche (Canada, Mexique), ainsi qu'en Asie. Enfin, le Japon, s'il a développé ses investissements à l'étranger, demeure très peu ouvert puisqu'il ne reçoit que 1,4% du total. On retrouve ici la **triadisation** des flux.
 - **Ensuite, les PED, en particulier les nouvelles économies dynamiques d'Asie et d'Europe Centrale et Orientales, connaissent un regain dans l'accueil des IDE.** Les IDE ont connu une très forte expansion au cours des années 2000. Les flux d'entrées ont été multipliés par 2,3 entre la fin des années 1990 et 2008. Cette croissance a plus profité aux pays en développement (x par 3,3), et en particulier à l'Asie (x par 3,6) qu'aux pays développés (x par 1,8). En sens inverse, les firmes multinationales du Sud se sont également développées. Elles représentent plus du 5^{ème} du total des FMN et elles sont essentiellement asiatiques (Chine, Inde). En revanche, certains PED comme les pays d'Afrique sub-saharienne, restent à l'écart de ce phénomène.
 - **Enfin, depuis les années 1990, les IDE ont essentiellement pris la forme de fusions-acquisitions** (croissance externe) permettant d'atteindre plus vite que par la croissance interne une **taille critique** (taille suffisante pour se maintenir sur un marché) grâce à l'accroissement des parts de marché. L'objectif est aussi de minimiser les coûts et les risques des investissements en recherche et en commercialisation. Les FTN doivent adapter leurs produits aux spécificités des consommateurs locaux et il est souvent plus aisé de réaliser une fusion-acquisition plutôt que d'implanter une filiale. Les IDE impliquant des **entreprises de services** dans ce type de concentration sont en constante augmentation. La valeur des fusions-acquisition est passée de 110 milliards de dollars en 1990 à 670 milliards en 2008.

La forte concentration du stock d'IDE des firmes transnationales en 2004



Source : Documentation photographique n° 8037

d) – Les facteurs de la multinationalisation et de la globalisation

1. **La mondialisation est un processus induit par la stratégie de conquêtes de nouveaux marchés** des grandes entreprises. Ce processus a connu trois étapes :
 - **La spécialisation de 1860 à 1913** : des **firmes multinationales primaires** profitent de la colonisation pour spécialiser les pays dominés dans des produits primaires (le thé en Inde, le caoutchouc en Malaisie...), des minéraux (le cuivre au Chili...) ou des combustibles (le pétrole en Arabie Saoudite, en Irak...). Ces produits vont être exportés vers la métropole pour être transformés en produits finis qui pourront être réexportés. Le contrôle des matières premières est la première raison qui a conduit les firmes à créer des **filiales primaires** à l'étranger dans le cadre d'une **intégration verticale en amont**. Les 2/3 du stock sont détenus par des firmes européennes, principalement britanniques, qui sont implantées aux 2/3 dans les pays du Tiers-Monde qui sont colonisés à l'époque. La 1^{ère} guerre mondiale puis crise de 1929 vont interrompre provisoirement ce mouvement de multinationalisation
 - **La multinationalisation de 1950 à 1980** : la moitié du stock est contrôlé par des FTN américaines qui ont investi au 2/3 dans les pays développés, principalement en Europe pour profiter de leur avantage technologique. **L'accès au marché** d'un pays étranger permet de supprimer les coûts de transport, contourner les barrières douanières ou les obstacles non tarifaires, éviter les effets pervers des fluctuations du taux de change et s'adapter aux goûts des marchés locaux. Les firmes américaines implantent des **filiales relais** pour produire le bien qui était auparavant exporté (Mundell 1957). Les FTN contrôlent ainsi une partie du marché européen tout en s'adaptant aux spécificités de ces marchés. Mais, une fois la reconstruction achevée, les pays européens procèdent à des échanges croisés d'IDE. Les firmes privilégient donc **la concentration horizontale**. Cette installation a donc deux avantages :
 - Elle va permettre de contourner les barrières douanières pour vendre sur les marchés locaux à un prix concurrentiel ;
 - Elle va favoriser la conquête de parts de marché en profitant de son avance technologique et de sa notoriété pour imposer ses produits (Coca Cola, Mac Donald, Microsoft...).
 - **L'intégration à partir des années 1980** : les actifs des FTN américaines ne représentent plus qu'1/5^{ème} du stock mondial. En revanche, les FTN européennes et japonaises s'implantent massivement aux Etats-Unis (le stock de capital étranger aux USA est supérieur au stock de capital américain dans le reste du monde) et en Europe (le Japon étant peu pénétré). Plus des 3/4 du stock se situe dans la Triade, ce qui accélère l'homogénéisation et l'intégration des économies des pays développés et plus de la moitié concerne les services (hôtellerie, distribution, parc de loisirs, médias...). Dans, le même temps, les FTN s'implantent dans les pays asiatiques pour produire au niveau mondial. Il s'agit de **profiter des avantages comparatifs du pays hôte** pour globaliser l'organisation de la production :
 - Bas salaires, absence de protection sociale, limitation des droits syndicaux...dans les PED.
 - Forte productivité, matière grise, infrastructures performantes et subventions dans les pays développés.

Pour cela, elle va implanter des **filiales atelier**, qui ne réalisent qu'un composant du produit final ou qui ne sont que des usines d'assemblage, ou faire appel à des **sous-traitants** locaux ou passer des **alliances** en fonction de leurs avantages comparatifs. Chaque filiale ne produit qu'une petite partie du bien final et l'assemblage se fait dans les pays à bas salaires. Cette délocalisation permettra l'augmentation des compétitivités-prix et structurelle de la firme (le "L" pour *Localisation advantage* de Dunning). On assiste donc à une **concentration verticale en aval** ou à la naissance de **firmes en réseau ou en Lego**. Ceci suppose un réseau de communication interne permettant le contrôle de toutes les opérations car chaque étape de la production est confiée à une unité de production implantée dans des pays différents.

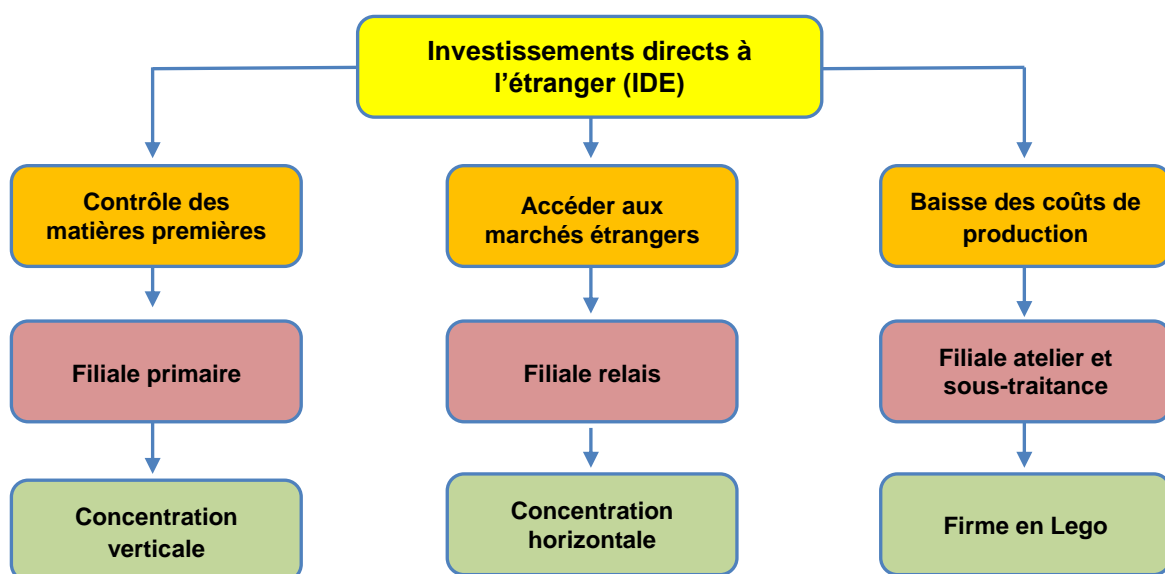
Histoire de la mondialisation

Etapes	Spécialisation	Multinationalisation	Intégration
Dates	1860-1920	1950-1980	1980-2010
Figure de la firme	Firme primaire	Firme multinationale	Firme globale
Type de filiales	Filiales primaires	Filiales relais	Filiales relais
			Filiales ateliers
Stratégie	Approvisionnement en produits primaires : - Agricoles - Miniers - Energétiques	Prendre des parts de marché	Baisse des coûts de production
			Economies d'échelle
		Contourner le protectionnisme	Flexibiliser la production
Produits	Primaires	Industriels	Industriels et services

Pour certains économistes, les firmes transnationales seraient devenues à ce stade des firmes globales qui produisent et vendent à l'échelle mondiale. Cette globalisation aurait deux raisons :

- **La nationalité de la firme ne serait plus affirmée** car leurs sociétés holding (société financière qui détient les actions des sociétés du groupe) seraient sous le contrôle d'actionnaires aux nationalités très diverses (les fonds de pensions, les fonds spéculatifs, les fonds souverains...). Ainsi, 40% des actions des grandes sociétés françaises, cotées au CAC 40, appartiennent à des actionnaires étrangers.
 - **Les firmes globales déterminent leur stratégie à partir du marché mondial** et non des marchés nationaux. Autrement dit, elles produisent et distribuent des produits globaux conçus pour le marché mondial. La bouteille de coca-cola serait l'exemple de ce type de produit.
3. **La mondialisation de la production offre, dans certaines conditions, un certain nombre d'avantages qui diffèrent selon le pays d'accueil :**
- **Accroître sa demande et se rapprocher des consommateurs locaux.** Elle peut :
 - ✓ **Conquérir des parts de marché en profitant de l'avance technologique et de la notoriété pour imposer ses produits** (Coca Cola, Mac Donald, Microsoft...). Ceci permet de dégager des économies d'échelle et d'empêcher un concurrent local de pénétrer le marché. Ce sont donc les *avantages spécifiques* de la firme qui la pousse à occuper le plus de terrain possible en implantant la aussi des filiales relais qui peuvent s'adapter aux goûts du marché (le "O" pour *Ownership advantages* dans le paradigme « O.L.I » de Dunning, 1970). Ces avantages sont au nombre de trois :
 - Une avancée technologique (le logiciel d'indexation de Google, par exemple) ;
 - Une marque prestigieuse et une réputation (Microsoft, Apple, Nike...);
 - La taille critique qui permet de dégager des économies d'échelle et de financer les acquisitions.

- ✓ **Toucher des consommateurs qu'elle ne pourrait atteindre**, soit parce que le coût du transport rendrait trop chers les produits, soit parce que son activité n'est pas exportable (c'est le cas de nombreux services, tel que par exemple l'ouverture d'un Mac Donald en France) ;
- ✓ **Mieux répondre aux besoins des consommateurs et à leur évolution**, en terme de différenciation et de personnalisation, car elle plus proche d'eux, ce qui lui permet d'être plus réactive (la Logan est une voiture conçue par Renault pour les pays émergents à partir de composants de la Clio) ;
- ✓ **Améliorer son image de marque**, en se donnant une image d'entreprise nationale auprès des consommateurs locaux, alors qu'elle est étrangère (elle peut ainsi par exemple communiquer sur les emplois qu'elle crée sur place).
- **Rechercher de meilleures conditions de production et de profits (offre)**. Elle peut :
 - ✓ **Contrôler ses approvisionnements** en produits primaires à moindre prix.
 - ✓ **Diminuer ses coûts de production afin d'avoir une forte compétitivité-prix** soit en bénéficiant des faibles coûts unitaires salariaux des pays en développement, soit par la mise en concurrence des sous-traitants pour bénéficier d'une baisse des prix, soit par la réalisation d'**économies d'échelle** obtenus par une production de masse standardisée dans ses composants mais diversifiée dans son apparence.
 - ✓ **Profiter d'une main d'œuvre qualifiée pour augmenter sa productivité hors prix**. Dans ce cas, les pays offrant la possibilité de bénéficier d'**externalités positives** seront privilégiés. A cela s'ajoute des « **effets d'agglomération** » qui sont des avantages dont bénéficient gratuitement les entreprises qui viennent s'implanter dans « l'agglomération » constituée par d'autres entreprises déjà implantées. L'implantation de laboratoires de recherche étrangers dans la technopole de Sophia-Antipolis permet l'émergence de ces externalités positives et de ces effets d'agglomération.
 - ✓ **Accroître sa taille critique** par croissance externe pour faire face à la concurrence, dégager des économies d'échelle et des moyens financiers ou pour diversifier leur portefeuille d'activité et limiter les risques (le "I" pour *Internalisation advantage* de Dunning). L'internalisation explique donc en partie l'internationalisation.
 - ✓ **Echapper aux contingences fiscales ou sociales** que les Etats offrent pour attirer les FTN : faible législation sociale, absence de protection sociale, paradis fiscaux, pavillons de complaisance, zones franches, cessions de terrains à bas prix, subventions...
- **Contourner les obstacles protectionnistes, tarifaires et non-tarifaires, pour vendre sur les marchés locaux à un prix concurrentiel**. Les deux exemples les plus flagrants, sont ceux des investissements américains en Europe dans les années 1950 et 1960, puis les investissements japonais en Europe et aux Etats-Unis dans les années 1970 et 1980 (et même 1990). Cependant, l'abaissement des coûts de transport et la baisse des droits de douane rendent moins essentiel ce type d'implantation, tout au moins dans les pays du Nord.

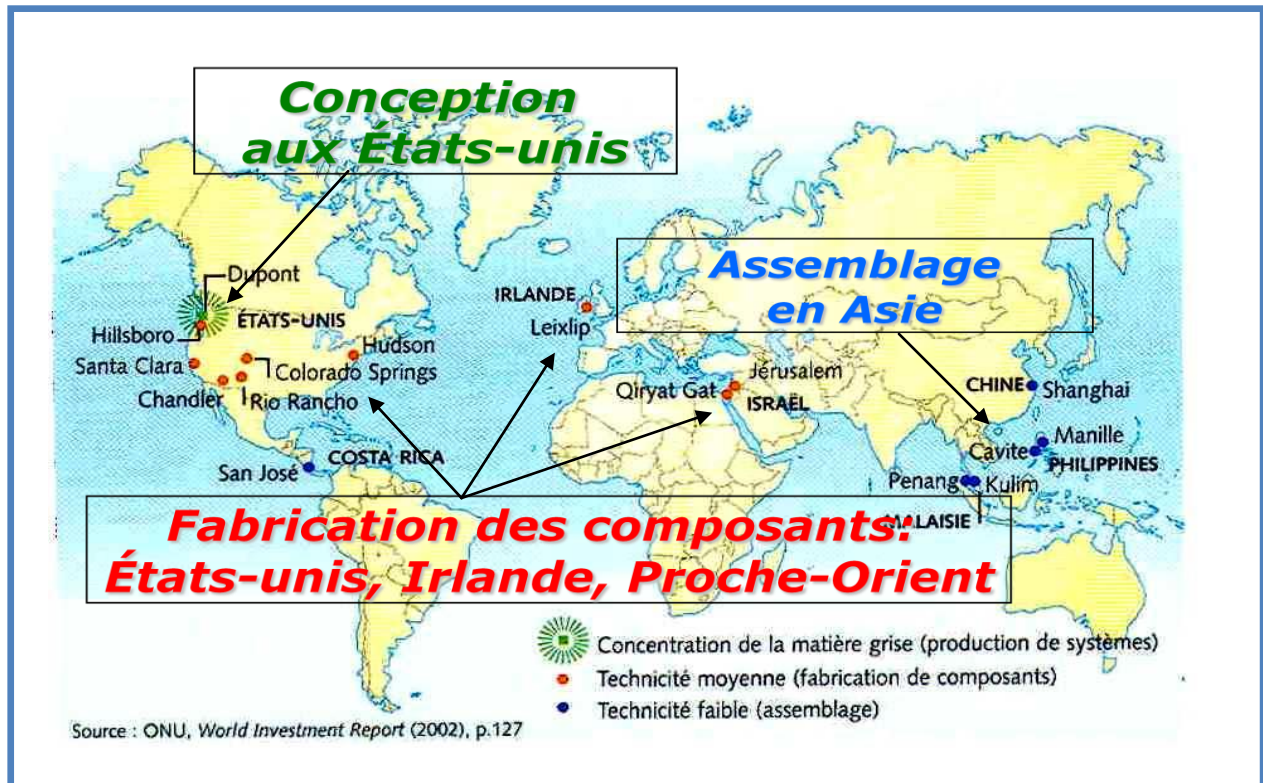


e) – Les conséquences de la multinationalisation

1 – Les FTN organisent la production à l'échelle mondiale et construisent la DIT

1. Les FTN sont à l'origine de la décomposition internationale des processus productifs (DIPP) selon les termes de Bernard Lassudrie-Duchene : elles vont à la fois externaliser et délocaliser leur production en la décomposant en segments (Recherche, design, composants, assemblage, logistique, vente, service après-vente) qu'elles localisent dans différents pays en fonction des avantages qu'elles peuvent en retirer. Chaque filiale ou sous-traitant va être spécialisée dans un seul stade du processus de production. Ainsi, le Maghreb va être spécialisé dans la partie du textile qui réclame une forte intensité de main d'œuvre peu qualifiée (filature, tissage, confection) tandis que l'Europe va conserver les activités textiles à forte intensité de matière grise ou à forte intensité de capital (impression, collection, marketing). Ce sont donc les FTN qui participent à la construction de la DIT en choisissant d'implanter leur activités dans tel ou tel pays.

La décomposition internationale des processus productifs chez Intel



2. La production de la multinationale va donc être conçue et contrôlée au niveau mondial en passant par trois canaux :
 - ✓ La production captive, c'est-à-dire une production réalisée en interne par une filiale de la FTN, ou une entreprise affiliée ou une succursale étrangère. Cette méthode permet au groupe de contrôler la totalité de son processus de production (savoir faire, secrets de fabrication, qualité du produit...) tout en bénéficiant des avantages comparatifs procurés par chaque pays.
 - ✓ L'externalisation consiste à confier tout ou partie de la production à des firmes étrangères qui ne sont pas contrôlées par la FTN ("outsourcing"). Elle peut prendre plusieurs formes :
 - La sous-traitance internationale : la FTN est le "donneur d'ordre". Elle confie la réalisation de composants ou de produit à l'entreprise sous-traitante qui doit respecter un certain nombre de spécifications en terme de qualités ou d'environnement ou d'emploi de la main-d'œuvre.
 - La production internationale sous licence : la FTN passe un contrat avec une firme étrangère qui donne droit à celle-ci de copier le produit ou d'utiliser la marque de la FTN. La production sous licence est souvent associée à des accords de coproduction ou de partage de production, ainsi qu'à des accords de transfert de technologie.
 - La franchise internationale : la FTN "franchiseuse" donne à un "franchisé" le droit d'exploiter une activité en conformité avec un « concept ». Ce concept (généralement une enseigne ou une marque) est défini par un savoir-faire. Ceci permet à la FTN de conquérir des marchés sans avancer les capitaux d'installation et au franchisé de bénéficier de la réputation de la FTN pour développer ses activités (les restaurants McDonald ou KFC se sont développés ainsi dans le monde entier).

- ✓ **Le partenariat** consiste à passer des accords avec des concurrents étrangers pour pénétrer un marché. L'importance de la taille du marché, le risque que fait prendre l'investissement ou l'importance de son coût, incite les FTN à passer des accords qui peuvent prendre plusieurs formes :
 - La réalisation d'un produit en commun (Peugeot-Mitsubishi) ;
 - Des participations croisées, chaque firme détenant des actions de l'autre (Renault-Daimler) ;
 - Des transferts de technologie (Areva-Mitsubishi) ;
 - Des filiales communes ("joint venture") (Sony-Ericsson).

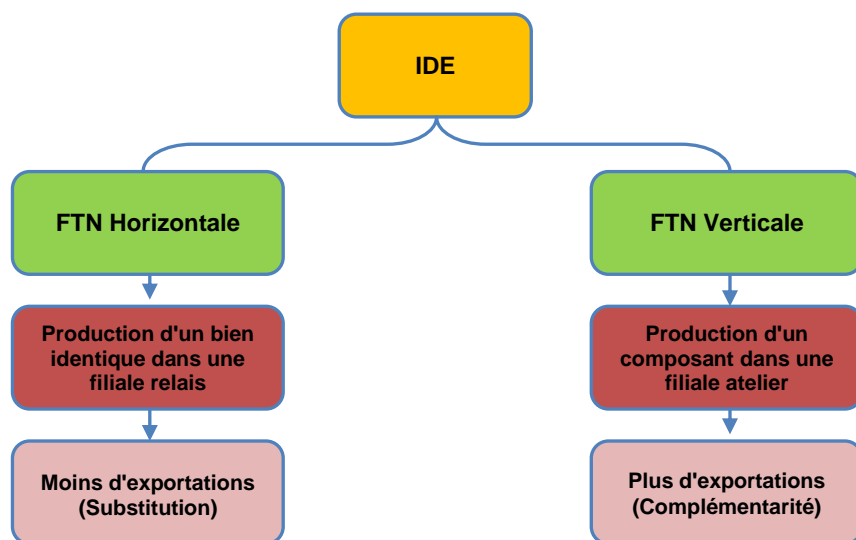
Ces alliances stratégiques, qui peuvent aller jusqu'à la formation d'**ententes** illégales, qui sont des *accords informels entre les FTN pour se répartir le marché mondial et imposer des prix élevés* (les ententes de firmes pharmaceutiques par exemple), mettent à mal l'idée que la mondialisation irait dans le sens d'une plus grande concurrence sur le marchés.

3. **A partir de cette base de production mondialisée, les FTN organisent leur stratégie de différenciation des produits.** Même si un certain nombre de FTN propose un produit identique à l'ensemble des consommateurs de la planète (l'iPhone d'Apple, la bouteille de Coca Cola...), elles doivent tenir compte de la diversité des goûts des consommateurs et de leur inégal pouvoir d'achat :

- ✓ **Les biens de consommation courante** vont être produits en masse dans les pays à bas salaires pour bénéficier de la faiblesse des coûts de production et des économies d'échelle. Ils seront ensuite vendus sur le marché international à prix réduits sans grande différenciation d'un pays à l'autre (vêtements, jouets, produits électroniques...).
- ✓ **Les automobiles** vont connaître une double différenciation. Une différenciation "verticale" avec des voitures haut de gamme produites dans les pays développés avec des composants provenant des pays émergents et des voitures populaires conçues pour les classes moyennes des pays émergents qui sont fabriquées dans ces pays pour les marchés de ces pays (la Logan de Renault produite en Roumanie, la Nano de Tata produite en Inde...) et parfois réexportées dans les pays développés. Une différenciation "horizontale" qui décline un même produit sous différentes formes (sport, break, familiale...). Les FTN essayent de dégager des économies d'échelle en utilisant des composants communs à toutes ces voitures différentes du point de vue de l'apparence ou de la marque (moteurs, peinture, sellerie...).

2 – Les FTN sont à l'origine du développement du commerce international

1. **En théorie, le développement des IDE a deux effets contradictoires** sur le commerce international des biens et des services :
 - **Un effet de substitution** : la production de la filiale va remplacer les produits exportés par la maison-mère lorsqu'il s'agit d'un **investissement horizontal** consistant à implanter une filiale relais ;
 - **Un effet de complémentarité** : l'implantation à l'étranger va susciter une augmentation des échanges de biens et de services entre pays lorsqu'il s'agit d'un **investissement vertical** consistant à implanter une filiale atelier.



2. **En réalité, il semble bien que les effets de complémentarité l'emportent sur les effets de substitution.** Les FTN ont **favorisé l'essor du commerce international** pour plusieurs raisons :
 - ✓ **Il en découle une forte augmentation du commerce intra-firme**, c'est-à-dire des échanges de biens ou de services entre les sociétés d'une même FTN. Ainsi, Intel conçoit des puces dont une partie des composants sont fabriqués en Irlande ou au Proche-Orient pour être expédiés en Asie où les processeurs seront assemblés. Ce commerce intra-firme représenterait un tiers du commerce mondial.

- ✓ **Il en découle une forte augmentation du commerce entre les FTN et leurs clients ou leurs fournisseurs.** Il s'agit, tout d'abord, d'un commerce de biens intermédiaires. En 2008, plus de la 1/2 des exportations mondiales de produits manufacturés étaient considérées comme entrant dans la catégorie des biens intermédiaires (qui recouvre les produits primaires, les pièces détachées et composants et les produits semi-finis). Il s'agit d'un commerce interbranches. Ensuite, les produits finis réalisés dans une partie du monde sont envoyés dans les différents pays de la planète (dans le cas d'Intel, aux producteurs d'ordinateurs ou de téléphones portables).
- ✓ **En s'implantant à l'étranger, les FTN font connaître leurs produits et leurs marques** ce qui va susciter ensuite une demande pour les produits de la marque qui ne sont pas fabriqués sur place. D'où un flux d'importations pour le pays d'implantation et d'exportations pour le pays de la maison-mère.
- ✓ **En faisant fabriquer ses produits moins chers à l'étranger, la FTN va augmenter le pouvoir d'achat** des populations du pays de la maison-mère et le pouvoir d'achat du pays d'implantation. Cela se traduira par une augmentation de la demande qui favorisera le développement du commerce mondial.

3 – **Les FTN participent à la recomposition des emplois dans le monde :**

1. La multiplication des implantations de filiales dans les pays disposant de main d'œuvre peu chère et/ ou de législations du travail plus souples ont fait craindre des **destructions d'emplois** dans les pays développés ou pour le moins un manque à gagner en termes de nouveaux emplois. Cependant, il ne faut pas confondre IDE et **délocalisation**. Tous les IDE ne sont pas des délocalisations. Toutes les délocalisations ne prennent pas la forme d'un IDE. Le terme délocalisation a deux sens :
 - **Au sens strict**, la délocalisation c'est la fermeture d'une usine dont les équipements vont être implantés à l'étranger. Cela représenterait 4 à 5 % des Investissements Directs à l'Etranger
 - **Au sens large**, c'est l'arrêt de la fabrication d'un produit sur le sol national qui va être remplacée par une production étrangère confiée à une filiale où à un sous-traitant dont les produits seront importés. Leur part est plus importante (10% des IDE). Cela comprend des :
 - Délocalisations d'accompagnement : Valéo (fournisseur) suit son donneur d'ordre (Volkswagen) ;
 - Délocalisations « défensives » : conséquence d'une très forte concurrence sur les coûts (Lafuma délocalise en Chine pour affronter la concurrence chinoise).
 - Délocalisations « offensives » : recentrage d'une entreprise sur son cœur de métier et (ou) volonté d'accroître les profits (Renault fait produire la Clio en Slovénie).
 - Délocalisations de développement : implantation pour conquête d'un nouveau marché étranger (Renault s'implante en Russie ou Brésil pour développer ses ventes)..
2. **Les délocalisations détruisent des emplois à court terme et en créent à long terme dans les pays développés.**
 - ✓ Le transfert d'activité vers l'étranger se traduit par des suppressions d'emplois industriels, peu qualifiés et aisément substituables. Les secteurs de main-d'œuvre sont particulièrement touchés (textile, habillement, jouet, plasturgie...). Les études ont montré que les délocalisations étaient responsables seulement de la destruction de 1 à 2% des emplois industriels. Mais, plus récemment, ce sont des emplois plus qualifiés dans les services qui ont été touchés (laboratoires d'analyses médicales, services informatiques, recherche-développement, centre d'appels ou de traitement des données...). En effet, deux facteurs jouent dans la délocalisation des services :
 - L'abaissement du coût du traitement de l'information grâce à Internet ;
 - L'existence d'une main-d'œuvre qualifiée moins chère parlant anglais, français, espagnol dans les pays émergents.

En France, selon une étude de l'Insee, environ 95 000 emplois industriels auraient été supprimés en France et délocalisés à l'étranger entre 1995 et 2001, soit en moyenne 13 500 chaque année. À titre de comparaison, les suppressions d'emplois brutes annuelles dans l'industrie sont de l'ordre de 500 000. En rythme annuel, 0,35 % des emplois industriels auraient été délocalisés chaque année entre 1995 et 2001, soit un peu plus d'un emploi sur 300.

- ✓ Cependant, les délocalisations créent des emplois à long terme dans les pays développés. Plusieurs éléments jouent dans ce sens :
 - **La délocalisation diminue les coûts des entreprises** menacées par la concurrence internationale et augmente leurs bénéfices ce qui leur permet de préserver les emplois « abrités » de la concurrence et d'investir dans de nouvelles activités moins exposées.
 - **La délocalisation des activités traditionnelles oblige l'entreprise à innover** et à se spécialiser dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée ce qui créera des emplois qualifiés et renforcera la compétitivité hors prix de l'entreprise. Les emplois qualifiés créés se substitueront aux emplois peu qualifiés perdus.

- **La délocalisation permet d'importer des produits moins chers** ce qui va augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs qui vont déplacer leur demande sur des services produits localement.
- **La délocalisation permet de faire connaître à l'étranger** les produits nationaux, leur marque, ce qui se traduira plus tard par une hausse des exportations des produits plus haut de gamme, une hausse de la production et des emplois.
- **La délocalisation favorise les transferts de technologie** et donc le développement des pays où a lieu la localisation. Ces pays, en s'enrichissant, achèteront nos produits, à condition qu'ils soient compétitifs. Les produits de luxe français s'exportent ainsi en Chine, en Inde...
- **La délocalisation permet le rapatriement des profits** qui enrichiront les agents résidents ce qui sera favorable à l'investissement et à la consommation sur place.

Ainsi, une étude récente concernant les délocalisations françaises en Europe de l'Est, a montré que la France dégageait des excédents commerciaux avec ces pays ce qui se traduisait par un solde positif de 18 500 emplois.

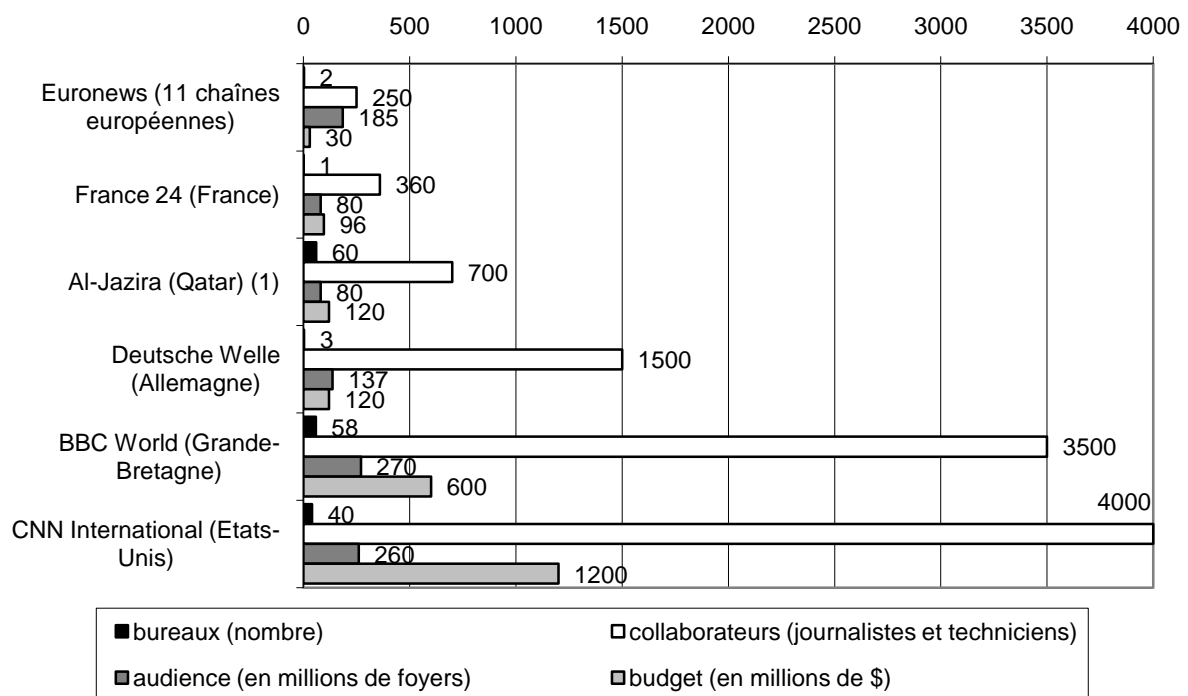
- ✓ Si les délocalisations ont un faible impact sur le volume de l'emploi dans les pays développés, elles ont, en revanche, des effets sur la **structure des emplois** et sur **les conditions d'emploi** de la main-d'œuvre.
 - D'une part, ce sont les emplois les moins qualifiés qui sont le plus touchés car ils sont mis en concurrence avec les salariés peu qualifiés des pays émergents. La structure des emplois va donc évoluer vers le haut. Ce sont les emplois qualifiés qui ne sont pas délocalisés. Or, ceux qui perdent leur emploi à cause d'une déqualification n'ont pas le niveau de formation suffisant pour occuper ces emplois qualifiés. C'est la raison pour laquelle l'UE a créé, en 2007, un "Fonds Européen d'ajustement à la Mondialisation" pour aider les Etats à mener des politiques actives d'emploi (formation, aide à la recherche d'emploi, aide à la création d'une entreprise...).
 - D'autre part, la recherche de la compétitivité à tout prix débouche sur une augmentation de l'intensité du travail et du stress comme le montrent toutes les études statistiques sur le sujet. Sur tous ces plans, la mondialisation accroît la pression sur les travailleurs les plus fragiles et contribue donc à l'augmentation des inégalités.
- 3. **Pour les pays d'accueil des FTN, l'implantation procure des avantages en terme d'emplois** qui peuvent être indirects (accroissement de la performance des infrastructures pour attirer les IDE) ou directs (transferts de technologie, nouveaux savoir-faire, nouveaux produits). Par ailleurs, l'implantation des firmes et le développement du commerce intra-firmes favorisent les exportations du pays et lui permettent de mieux s'insérer dans les échanges internationaux. Enfin, l'implantation d'un FTN dans un pays développe ses exportations et crée des emplois directement ou indirectement par le recours à des sous-traitants nationaux. Cependant, ces emplois sont souvent des emplois peu qualifiés, flexibles, mal payés et aux conditions de travail dégradées par rapport aux normes de travail occidentales.
- 4. **Enfin, le phénomène des délocalisations ne doit pas être exagéré** pour plusieurs raisons :
 - ✓ D'une part, les firmes occidentales préfèrent conserver les tâches qui se situent en amont (recherche, design,...) et en aval (marketing, défense de la marque...) afin d'éviter le copiage et les contrefaçons.
 - ✓ D'autre part, un grand nombre d'emplois industriels (bâtiment, agro-alimentaire...) et de services ne sont pas transférables à l'étranger (services de santé, service d'éducation, services immobiliers...). Une partie des services ne sont fiables que dans le face à face. Tous ces emplois sont des **emplois abrités**.
 - ✓ Enfin, il existe des mouvements de **relocalisation** car la délocalisation n'apporte pas toujours les effets bénéfiques attendus :
 - Les coûts de transport peuvent être élevés (hausse probable des prix du pétrole) ;
 - Les sous-traitants peuvent ne pas être fiables (mauvaise qualité, produits dangereux...) ;
 - L'éloignement des filiales rend l'entreprise peu réactive face aux variations de la demande ;
 - La délocalisation nécessite une organisation complexe dont les coûts peuvent plus élevés que les avantages attendus.

4 – **Les FTN participent-elles à une occidentalisation du monde ?**

1. En 2005, malgré l'opposition des Etats-Unis, les Etats membres de l'Unesco ont signé une convention sur la protection et la promotion de la diversité culturelle. La **culture**, *c'est à dire l'ensemble des manières de faire, de penser et de sentir propre à une collectivité humaine*, ne doit pas être une marchandise comme les autres. Elle doit échapper aux lois du marché selon la plupart des pays.
2. Pourtant, le développement des échanges internationaux, en termes de biens, de services, de capitaux, de brassage de population, de transfert de technologie, semble en train de faire disparaître les cultures propres aux sociétés. **L'acculturation**, *processus d'acquisition et de réappropriation d'éléments culturels extérieurs qui résulte des contacts prolongés entre des sociétés de culture différente*, va-t-elle donner naissance à une culture universelle ou mondialisée ? N'assiste-t-on pas à une occidentalisation du monde ?

3. **La mondialisation des échanges impulsée par les FTN semble avoir abouti à une occidentalisation du monde.** Il est indéniable que la colonisation, la mondialisation des échanges, le développement des FTN et le triomphe de l'économie de marché, depuis l'effondrement du mur de Berlin en 1989, ont favorisé la diffusion d'un modèle culturel occidental dont les **valeurs** individualistes, matérialistes, démocratiques et les **normes** urbanisées et consuméristes semblent s'imposer au reste du monde. Plusieurs éléments ont contribué à cette occidentalisation du monde :
- ✓ **En premier lieu, le développement des échanges commerciaux et le développement des firmes transnationales ont fait connaître au reste du monde les produits occidentaux.** Au départ, comme le souligne Vernon, ces produits sont conçus pour le marché intérieur puis sont diffusés, avec plus ou moins de succès aux autres pays (Coca-cola, Levis, Mc Donald). Mais, ensuite, les firmes globales essayent de concevoir des produits mondiaux qui seront vendus au même moment à l'ensemble de la planète afin de profiter des *économies d'échelle* obtenue par l'augmentation de la taille du marché (le logiciel Windows, la Mondeo de Ford, le téléphone mobile Ipod). Le mode de vie occidental se diffuse au fur et à mesure que les pays se développent et s'urbanisent.
 - ✓ **En deuxième lieu, les FTN sont à l'origine des transferts de technologie dans les pays en développement.** Les populations locales sont obligées de s'adapter aux nouveaux procédés de fabrication, aux nouvelles normes de travail, pour trouver du travail s'adapter à la modernité.
 - ✓ **En troisième lieu, le contrôle des grands réseaux de communication par les firmes transnationales,** en particulier par les firmes américaines (CNN, Internet, Hollywood) permet de diffuser des messages et des images propres à la culture occidentale. Plus de 350 millions de personnes étaient reliées par Internet en 2003 à un ensemble de connaissances essentiellement occidentales. La part de marché des films américains est dominante dans l'ensemble des pays à l'exception de l'Inde et de la Corée du Sud. En retour, cette hégémonie culturelle (les films américains, les compétitions sportives) favorise la diffusion des biens occidentaux (les chaussures Nike...) et des pratiques occidentales (les femmes noires se font décolorer les cheveux, les indiennes veulent avoir la peau claire...).

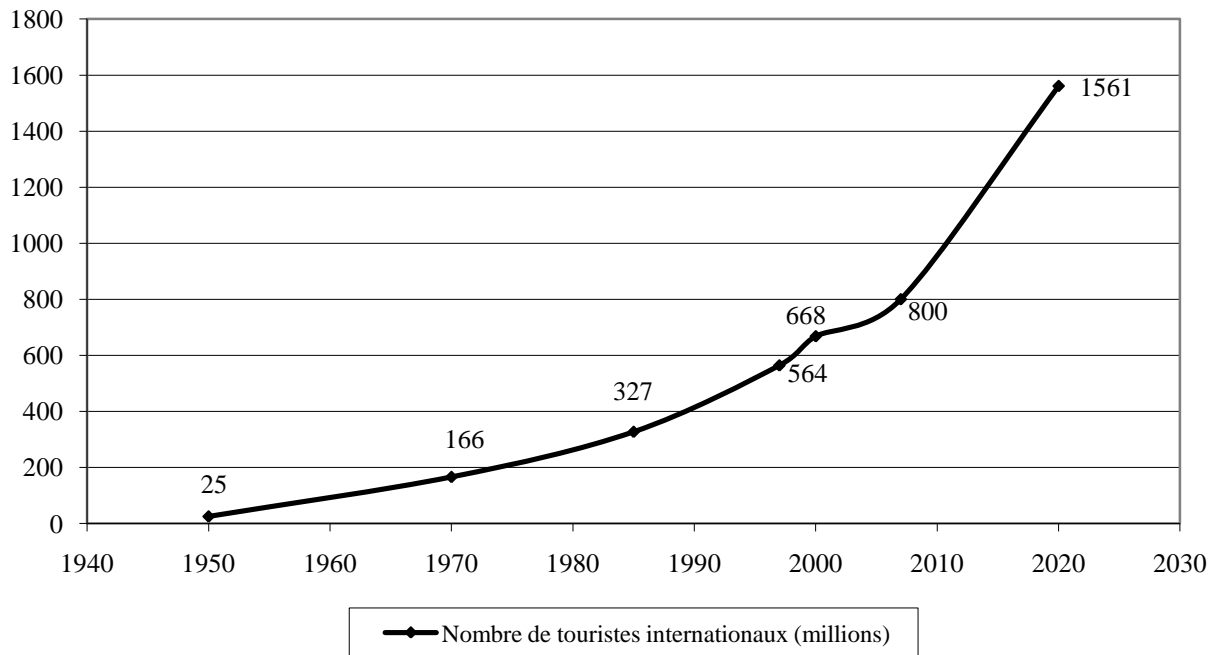
L'importance de quelques chaînes d'information internationales en 2006



Source : Benoît MARTIN, *Atlas de la mondialisation*, Presses de Sciences Po, 20

- ✓ **En quatrième lieu, le développement des déplacements professionnels et touristiques favorise les rapprochements culturels.** Les touristes exportent leur mode de vie et déstructurent les modes de vie traditionnels. Les touristes amènent avec eux des façons de faire qui sont propres aux cultures occidentales. En retour, les populations locales s'adaptent à ces nouvelles pratiques. Ainsi, l'hospitalité traditionnelle disparaît peu à peu au profit de l'échange marchand.

La croissance exponentielle du nombre de touristes internationaux



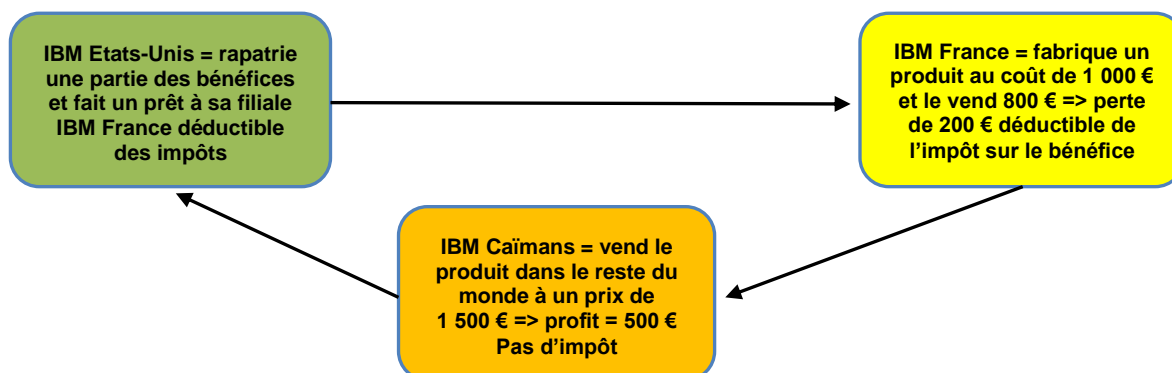
Source : *Sciences Humaines*, n°180, mars 2007, d'après l'Organisation mondiale du tourisme

- ✓ **En cinquième lieu, les cadres dirigeants, notamment dans les FTN, vont diffuser les valeurs et les normes de la culture occidentale** : l'anglais pour communiquer, les valeurs du libéralisme comme vision du monde (l'intérêt individuel, l'enrichissement matériel, la recherche du profit maximum, l'efficacité), le cosmopolitisme comme mode de vie à l'exemple de la « jet set ». Ce sont ces élites qui ont imposé le libéralisme comme modèle économique (mouvements de privatisation, de déréglementation, défendus par les FTN et les institutions internationales comme le FMI, la Banque mondiale) et la démocratie comme modèle politique (droits de l'homme).
- ✓ **Enfin, Les immigrés adoptent peu à peu la culture du pays d'accueil (langue, façon de penser, fécondité...)**. Au bout de deux générations, l'acculturation est devenue assimilation à tel point qu'ils sont considérés comme des étrangers dans leur pays d'origine.
- 4. **Cependant, la mondialisation n'a pas fait disparaître les spécificités socioculturelles**. Un certain nombre d'enquêtes menées dans les pays des cinq continents ont montré la vigueur des spécificités culturelles. Un même film n'est pas perçu et interprété de la même façon en Amérique, en Afrique ou en Asie. Les filtres culturels agissent dans la perception du monde.
- ✓ **D'une part, les FTN sont obligées de tenir compte des spécificités culturelles pour pénétrer un marché**. Ainsi, l'implantation de Mc Donald dans le monde entier n'a pas entamé les habitudes culinaires, les façons de manger, propres à chaque peuple. Mc Donald a dû en tenir compte, pour enrayer une certaine désaffection de sa clientèle, en introduisant des plats nationaux à ses menus. De même, les projets d'une automobile mondiale ont échoué. Les firmes automobiles ont dû adapter leurs produits aux demandes spécifiques des consommateurs de chaque zone régionale (la Logan de Renault pour les marchés émergents). Les firmes ne sont pas « globales » mais « **glocales** » (globales et locales).
- ✓ **De plus, les pays défendent leur exception culturelle en mettant à l'abri des règles du marché et de l'OMC les biens et les services culturels**. Ainsi, des résistances sont apparues lorsque les américains ont voulu un modèle culturel uniforme. La France, la Corée du Sud, l'Inde accordent des subventions aux cinémas nationaux ou imposent des quotas pour la diffusion dans les médias de films ou de chansons.
- ✓ **Enfin, tout le monde n'accède pas à la culture occidentale. La mondialisation culturelle ne touche pleinement qu'une minorité de la population mondiale**. De nombreux pays ne sont pas connectés aux réseaux mondiaux de communication et ne consomment pas ou très peu de produits mondiaux. Ainsi, les américains ont 16 fois plus accès à Internet que les africains. La distance, ainsi aggravée, entre le Sud et le Nord, se double d'un fossé grandissant au sein de chaque société, entre les groupes sociaux favorisés qui accèdent de plus en plus facilement à la culture mondiale et les défavorisés qui en sont exclus.
- 5. **L'acculturation est, en effet, un phénomène complexe**. Les normes et les valeurs d'une société sont en perpétuelle **construction** sous l'influence des échanges entre les groupes sociaux au sein d'une société mais aussi des échanges entre les cultures des différentes sociétés.

- ✓ **Tout d'abord, le processus d'acculturation ne se fait pas que dans un seul sens.** La culture occidentale a emprunté de nombreux éléments culturels à d'autres sociétés. L'usage du tabac, du café, de la pomme de terre, mais aussi des mangas japonaises, des séries télévisées brésiliennes, du judo, des musiques africaines sont autant de traits culturels qui transforment en permanence la culture des pays dominants. Plutôt qu'une homogénéisation des cultures nationales, on constate des recompositions permanentes par réappropriation d'éléments en provenance de l'extérieur. Il en a toujours été ainsi. Le thé à la menthe que l'on associe à un rituel immuable de la société marocaine a été introduit par les Anglais au XVIIIe siècle et ne s'est généralisé qu'au XIXe siècle. L'acculturation est donc un phénomène **d'hybridation culturelle** appelé encore **métissage culturel** ou **syncrétisme culturel**.
- ✓ **Ensuite, les cultures dominées ont une capacité d'agir sur la culture dominante.** Les sociétés peuvent accepter un certain nombre d'éléments culturels de la société occidentale mais elles les sélectionnent et elles les **réinterprètent**. Ainsi, les indiens d'Amérique Latine ont dû se convertir à la religion catholique de gré ou de force. Ils ne l'ont fait qu'après avoir reconnu dans les saints catholiques des divinités locales, ce qui leur permet de conserver leurs traditions tout en s'acculturant. De même, le cadre africain, formé à l'occidentale, adopte les comportements professionnels des cadres occidentaux dans l'entreprise mais revient au mode de vie africain lorsqu'il rentre à la maison. Enfin, un immigré accepte les us et coutumes du pays d'accueil mais continue à parler sa langue ou à manger les plats de son pays à la maison. Il y a donc un phénomène de **multiculturalisme**. Toutes les cultures sont donc des mixtes historiques.
- ✓ Enfin, l'exclusion d'une partie de la population mondiale et les contacts brutaux, qui peuvent se produire entre des sociétés trop inégales, se traduisent parfois par des mouvements de **contre-acculturation**. La réislamisation du monde arabe ou persan, le développement des mouvements régionalistes, le repli de certaine communauté immigré sur ce qu'elle croit être sa culture d'origine,...en sont des illustrations. Au total, c'est une question décisive que pose le processus de globalisation culturelle : comment éviter « l'occidentalisation du monde » tout en favorisant l'émergence de valeurs véritablement universelles ?

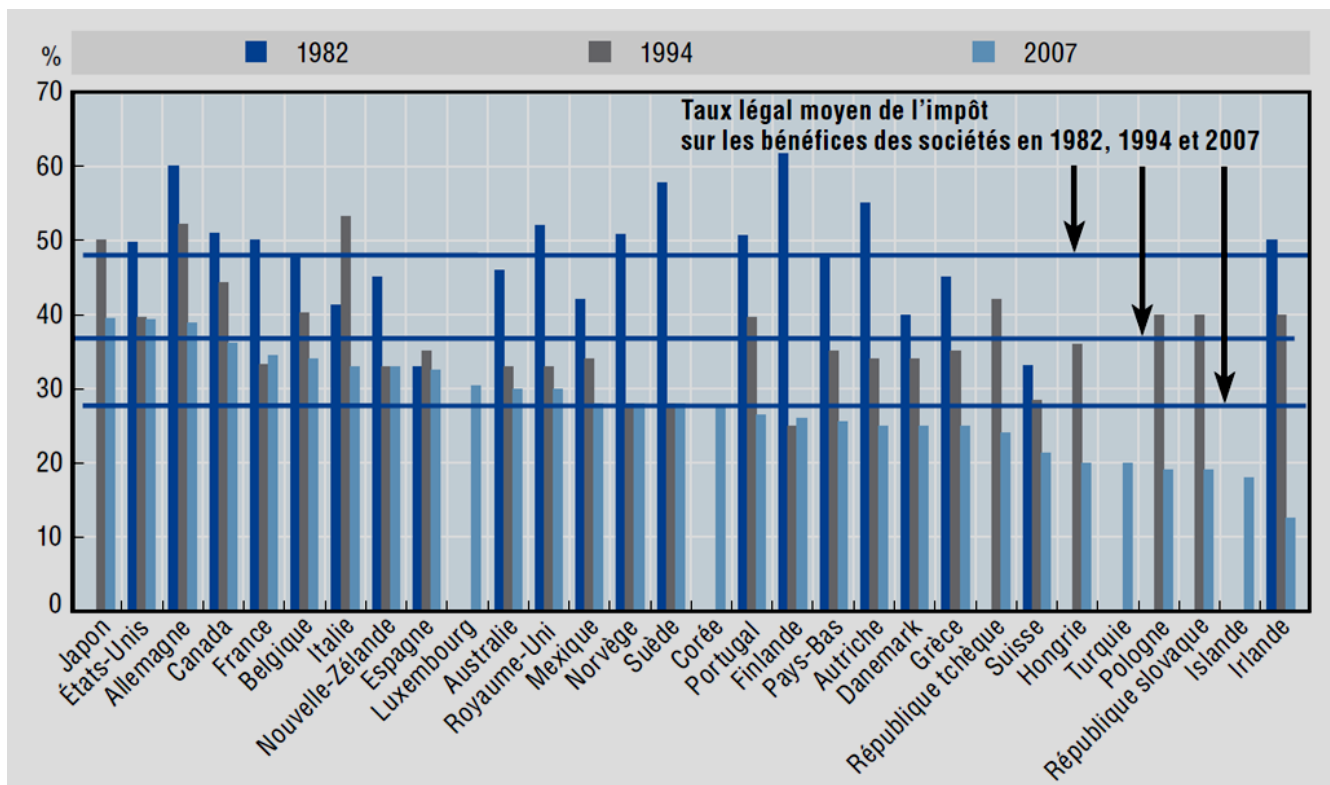
5 – Les FTN concurrencent et mettent en concurrence les Etats-Nations

1. **Compte tenu des revenus et des emplois qu'elles représentent, les FTN ont une capacité à influencer les décisions prises par les Etats-Nations** en matière de politique extérieure et commerciale. Certaines firmes transnationales ont des chiffres d'affaires supérieurs au PIB de certains pays. Cette puissance donne à ces firmes un pouvoir sur les décisions politiques. Les FTN ont des **lobbies** puissants qui financent des campagnes de sensibilisation de la population (la grippe H5N1) et les campagnes de nombreux hommes politiques en espérant en retour des mesures qui leur soient favorables (Ainsi ce sont les dirigeants qui des principales FTN qui ont rédigé les accords internationaux sur la propriété intellectuelle pour défendre leurs brevets). De manière plus générale, les FTN peuvent affecter les choix des hommes politiques en limitant parfois leur capacité à mettre en œuvre les politiques pour lesquelles ils ont été élus. Les pays se trouvent pris entre deux feux : attirer les FTN et/ou soutenir leurs secteurs d'activité traditionnels.
 2. **La multinationalisation des firmes pousse ainsi à la mise en concurrence des territoires pour attirer des capitaux étrangers.** La sélectivité des FTN dans leur choix de localisation comporte donc le risque d'un moins-disant socio-fiscal. Chaque pays pour attirer les FTN abaisse ses prélèvements fiscaux et sociaux au détriment des recettes pour le budget de l'Etat.
- ✓ **D'une part les FTN vont utiliser la méthode des prix de cession internes pour faire apparaître les bénéfices dans les paradis fiscaux qui n'ont pas d'imposition sur les bénéfices.** Pour cela, il suffit que la filiale productive vende ses produits à un prix inférieur au coût de production à une autre filiale du groupe qui se trouve dans un paradis fiscal. Cette autre filiale vendra les produits dans le monde et les bénéfices apparaîtront dans le paradis fiscal.



- ✓ D'autre part, les FTN vont faire du chantage à l'emploi (menace de délocaliser) pour obtenir une baisse des prélèvements obligatoires (impôts + cotisations sociales).

Taux moyen de l'impôt sur le bénéfice dans les pays de l'OCDE (1982-2007)

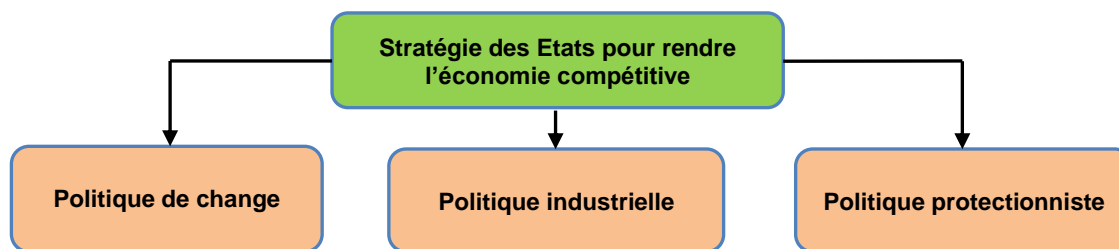


3. Les FTN ont un rôle important dans la définition des normes sociales, c'est-à-dire de l'ensemble des règles qui régissent le droit du travail et la protection sociale. En effet, l'existence de FTN pose le problème de l'apparition d'un « dumping social » qui correspond à l'action d'une entreprise visant par la localisation sur le territoire étranger, à tirer avantage de différences de réglementations sociales et de coût du travail pour réduire les coûts de production. Le dumping risquerait d'inciter les différents pays à réduire peu à peu leurs réglementations sociales afin de ne pas perdre en compétitivité. Seul l'établissement de normes sociales à l'échelle mondiale pourrait endiguer ce phénomène, même si une telle approche peut être critiquée :
 - imposer de telles normes aux pays les moins développés risquerait de réduire leur compétitivité, et donc de les empêcher de se développer. Notons toutefois que l'existence de normes sociales peut rendre les salariés plus productifs.
 - la protection sociale serait une conséquence de l'enrichissement et du développement des nations, et non leur origine.
4. Les FTN ont aussi une influence sur les normes environnementales, c'est-à-dire toutes les règles qui cherchent à protéger l'environnement naturel. L'existence de firmes transnationales pose ainsi le problème du « dumping environnemental », qui pourrait mener à l'accroissement de la pollution à l'échelle de la planète si des normes environnementales n'étaient pas mises en place. En effet, pour réduire leurs coûts de production, les firmes transnationales pourraient être incitées à se localiser dans les pays imposant les moins de normes environnementales. Ce faisant, tous les pays seraient progressivement contraints à réduire leurs normes pour ne pas perdre leur attractivité (la France vient ainsi de renoncer à la taxe carbone après de vigoureuses interventions du syndicat patronal et des agriculteurs). Un tel dumping peut être évité en imposant à l'échelle mondiale des normes environnementales, ou par l'action des organisations non gouvernementales (ONG) informant le grand public des pratiques des firmes transnationales, incitant directement celles-ci à évoluer pour soigner leur image auprès des consommateurs de plus en plus soucieux de respect des droits de l'homme et de l'environnement. Les changements de pratiques des FTN peuvent ainsi avoir un impact positif sur les autres entreprises des pays en développement dans lesquelles elles sont implantées.
5. Enfin, les FTN imposent des règles privées de fonctionnement qui se substituent ou qui priment aux règles étatiques. Ainsi, les règles comptables ont été élaborées par des cabinets d'audits internationaux et ont été imposées par les marchés financiers à toutes les FTN. De même, les banques ont réussi à obtenir des Banques centrales d'élaborer leurs propres règles d'autocontrôle (Bâle II) avec le succès que l'on sait !

2 – Les stratégies des Etats

a) – Le rôle de l'Etat dans la construction de la spécialisation

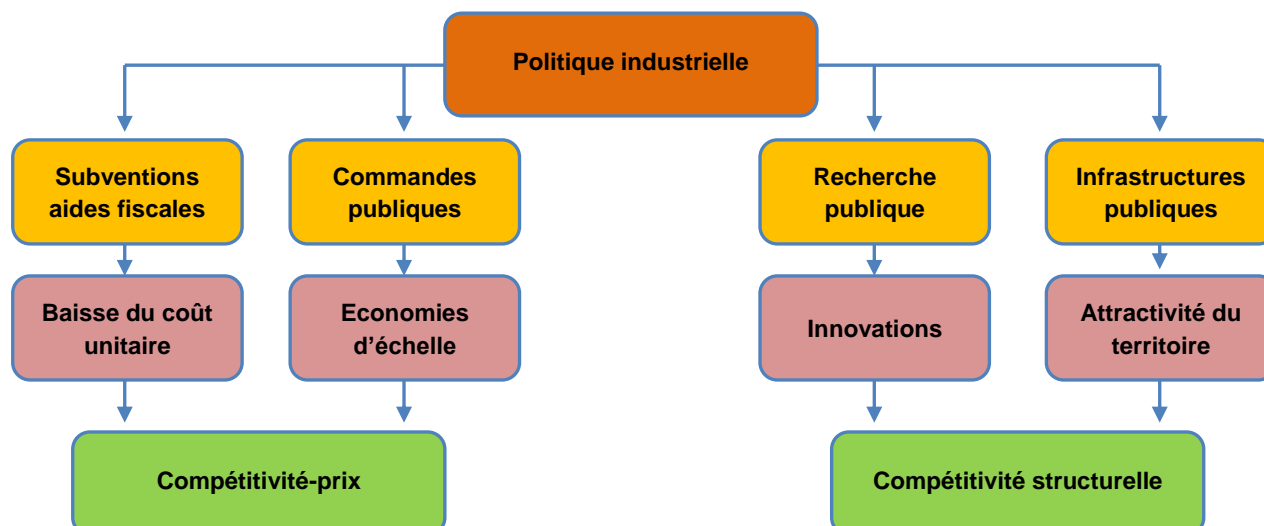
1. Comment l'Etat peut-il agir dans une économie qui se mondialise ? A-t-il perdu tous ses pouvoirs de régulation et d'incitation face aux firmes transnationales qui se jouent des frontières ? L'Etat national a encore à sa disposition trois politiques pour agir sur la compétitivité prix et structurelle des économies et leur développement :



- ✓ La politique industrielle ou la politique structurelle des Etats ont pour objectif de rendre l'économie nationale compétitive sur le marché mondial et attractive pour les FTN. On est proche d'un nouveau mercantilisme qui cherche à enrichir la Nation par des excédents de la balance courante.
- ✓ La politique protectionniste : les pays qui occupent aujourd'hui un leadership dans le commerce mondial (Allemagne, Etats-Unis, Japon) et qui sont donc les plus favorables au développement des échanges internationaux étaient au XIX^e siècle les défenseurs d'un protectionnisme éducatif qui les mettait à l'abri de la concurrence exercée par le Royaume-Uni. Le protectionnisme a deux aspects :
 - Le protectionnisme offensif cherche à donner un avantage compétitif aux firmes nationales ou à des secteurs particuliers (subventions, aides fiscales, prêts bonifiés...).
 - Le protectionnisme défensif vise à empêcher la concurrence internationale de faire disparaître certains secteurs jugés d'importance nationale (droits de douane, contingentement, quotas, normes techniques...).
- ✓ La politique de change : elle consiste à sous-évaluer la monnaie nationale vis-à-vis des autres devises afin de rendre moins chers les produits nationaux puisque les étrangers donnent moins de leur monnaie pour obtenir la monnaie locale. Cette politique a souvent été menée au moment des crises (dévaluation de la Livre sterling en 1931, du dollar en 1933...) et par les pays émergents (le Japon et la Chine jusqu'à une période récente. Cette baisse du taux de change peut être obtenue de trois façons :
 - Par une dévaluation compétitive : la banque centrale baisse le taux de change officiel, c'est-à-dire la définition officielle de sa monnaie vis-à-vis des autres devises ;
 - Par une vente de monnaie nationale contre l'achat de monnaie ou d'actifs étrangers ce qui fait baisser le cours de la monnaie nationale et augmenter le cours des devises étrangères.
 - Par une baisse du taux d'intérêt de la Banque centrale qui incite les capitaux à fuir le pays (vente de monnaie nationale) pour trouver des placements mieux rémunérés à l'étranger (achat de devises).

b) – Avantages et limites des politiques industrielles des pays développés

2. La politique industrielle : il s'agit d'une politique à long terme qui cherche à rendre l'économie nationale compétitive et attractive. Elle utilise plusieurs moyens :



- ✓ **La politique industrielle verticale** a pour objectif d'aider un secteur particulier (l'automobile, le secteur bancaire...) ou de grands programmes industriels (Airbus, Ariane, le TGV...). Elle essaye de mettre en place des **pôles de compétitivité** qui donne une bonne spécialisation à l'économie (aide à la recherche et à l'innovation, soutien des PME...).
 - ✓ **La politique industrielle horizontale** a pour objectif d'aider l'économie en général en améliorant son environnement (politique de change, politique de crédit...) ou en adoptant des politiques incitatives pour tous les secteurs (réduction fiscales, subventions, privatisations, déréglementation...).
3. **Les politiques industrielles ont pu avoir des effets positifs sur l'insertion des pays dans la division internationale du travail.** Les dépenses militaires aux Etats-Unis et le soutien aux PME innovantes ont été à l'origine d'innovations importantes dans le spatial, le nucléaire, l'industrie des logiciels, Internet...Le soutien financier et administratif du MIT japonais aux grands conglomérats a joué un rôle non négligeable dans le rattrapage de l'économie nipponne. La politique des grands secteurs nationaux a doté la France de secteurs compétitifs dans le nucléaire, les transports et l'aéronautique en France. *Paul Krugman (The Narrow and Broad Arguments for Free Trade, 1993)* prend l'exemple d'Airbus et Boeing pour montrer les incertitudes d'une politique industrielle. Airbus et Boeing, envisagent de construire un nouveau type d'avion. La décision de produire est motivée par la perspective d'un profit. Airbus doit prendre une décision (entrer/ne pas entrer) en tenant compte des réactions de son concurrent. Si le consortium européen anticipe que Boeing décidera d'entrer sur le marché, il a tout intérêt à s'abstenir pour ne pas réaliser de pertes ; dans le cas contraire il produira l'avion et sera assuré de réaliser des profits. Le concurrent américain fait le même calcul. L'issue du jeu est indéterminée : deux équilibres sont possibles (en **gras** dans le tableau).

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	Airbus : - 5 Boeing : - 5	Airbus : 100 Boeing : 0
	N'entre pas	Airbus : 0 Boeing : 100	Airbus : 0 Boeing : 0

Les pouvoirs publics européens ne sont donc pas assurés qu'une firme européenne sera présente sur le marché. Cela dépendra de qui arrivera à se placer en premier. Toutefois l'intervention publique peut interférer avec la décision d'entrer si Airbus perçoit une subvention. Supposons que les gouvernements européens s'engagent à verser à leur entreprise une subvention de 25 si elle démarre sa production. Airbus est désormais assuré de couvrir ses dépenses. La prise en charge d'une partie des frais d'Airbus par les pouvoirs publics représente une menace crédible pour Boeing. Airbus modifie sensiblement sa stratégie : dans tous les cas le constructeur européen a intérêt à entrer sur le marché ; son gain sera toujours positif. Le sachant, Boeing ne se lancera pas dans le développement d'un nouvel avion pour ne pas enregistrer de pertes. Il ne subsiste qu'un équilibre correspondant à un monopole européen.

4. **Mais Paul Krugman va montrer que ces politiques des Etats en faveur de la compétitivité de leur économie présentent un certain nombre de limites :**
- ✓ **Les politiques industrielles coûtent cher en subventions et en aides fiscales pour le budget de l'Etat** et elles profitent aux étrangers qui vont ainsi se procurer des produits moins chers et innovants. Les externalités positives se jouent des frontières. La contrainte budgétaire ne permet pas à un gouvernement de soutenir l'ensemble de son industrie. Dans ces conditions quels sont les secteurs à protéger en priorité, en sachant que les subventions accordées à une industrie se feront aux dépens des autres ?
 - ✓ **Les FTN contournent aisément les frontières nationales.** Elles bénéficient des politiques de l'Etat tout en faisant jouer la concurrence pour qu'elles soient les plus profitables possibles quitte à quitter le territoire si elles trouvent mieux ailleurs. Le risque réside dans une protection inefficace, soit par la relance de secteurs peu compétitifs, soit par des subventions accordées aux intérêts de certains grands groupes de pression au détriment du bien-être de la nation.
 - ✓ **Les pays émergents comblent très rapidement leur retard.** Ils bénéficient des transferts de technologie des FTN et investissent massivement dans la recherche tout en profitant de leur avantage comparatif en matière de salaire.
 - ✓ **Les politiques protectionnistes peuvent entraîner des mesures de rétorsion.** Ceci peut entraîner un repli sur soi qui ralentirait la croissance mondiale et le développement. C'est la raison pour laquelle elles sont désormais encadrées par l'OMC. La coopération est préférable à la compétition.

- ✓ Enfin, si, du point de vue des producteurs, une protection est bénéfique, il est nécessaire d'envisager les résultats d'un point de vue global, c'est-à-dire de **prendre en compte le coût d'élaboration** d'une telle politique et les augmentations de prix qui réduisent le surplus des consommateurs.
- 5. **Dans les faits les Etats ne peuvent guère s'appuyer sur les premières, progressivement supprimées par les négociations internationales et l'intégration régionale.** Il ne reste donc que la possibilité de peser sur le comportement des firmes nationales en leur accordant des aides sous forme de financement de la recherche-développement. L'Etat est en mesure de dissuader les entreprises étrangères de se lancer dans la production d'un bien nouveau lorsque les dépenses préalables à engager sont supérieures aux profits engrangés dans un contexte concurrentiel. L'illustration la plus discutée est constituée par la guerre commerciale que se livrent Airbus et Boeing pour dominer le marché aéronautique. Dans les années 1980 la controverse a porté sur le niveau du financement européen des dépenses de Recherche et Développement au profit d'Airbus, et les retombées des commandes de l'armée américaine pour Boeing. Malgré un accord bilatéral de 1992 réglant le niveau des subventions, les parts de marché de Boeing n'ont cessé de s'effriter, alimentant les accusations américaines de concurrence déloyale et la plainte à l'OMC.

c) – **Les politiques industrielles des pays en développement et leurs limites**

1. **Pour se développer, les PED devaient s'industrialiser et ne pas se contenter d'une spécialisation agricole.** Le marché n'étant pas capable à lui seul d'impulser l'industrialisation, les États des PED vont adopter des politiques économiques et commerciales en ce sens. L'industrialisation des pays du Tiers-monde s'est faite en deux temps et a impliqué trois stratégies :
2. **Les limites du développement autocentré : la substitution aux importations.** *La stratégie de substitution d'importations consiste à remplacer les produits importés par des produits locaux.* Ceci suppose :
 - Des barrières douanières ou non tarifaires (protectionnisme) pour rendre le produit importé plus cher et limiter les importations ;
 - La création d'entreprises publiques qui pilotent la fabrication de produits intermédiaires locaux qui sont indispensables à l'industrialisation ;
 - Le développement d'infrastructures publiques (routes, télécommunication, barrages...) et de services publics qui permettent d'unifier le marché intérieur et d'assurer une certaine cohésion sociale ;
 - Un marché intérieur suffisamment important pour absorber ces produits locaux. Cette stratégie a été choisie par les pays d'Asie en développement et d'Amérique Latine dans les années 1950-1960.

Ce type de développement autocentré, qui privilégie le marché intérieur sans se couper du marché extérieur (contrairement à un développement autarcique) s'est heurté à quatre séries d'obstacles :

- D'une part, les pays qui mettent en place leur industrie de substitution sont dépendants des technologies des pays développés qu'ils doivent importer.
- D'autre part, les produits fabriqués localement sont de qualité médiocre car ils ne subissent pas les effets positifs de la concurrence étrangère qui pousse à l'amélioration permanente des produits.
- Les recettes publiques sont souvent gaspillées dans le soutien de monopoles publics peu efficaces car à l'abri de la concurrence étrangère.
- Enfin, les marchés intérieurs d'un certain nombre de PED sont insuffisants pour absorber la totalité de la production.

Les NPI asiatiques ont donc abandonné cette stratégie dès le début des années 60. Ceux d'Amérique latine à la fin des années 70. Cependant, cette stratégie a eu le mérite de mettre en place une base industrielle qui a eu des effets d'entraînement par la suite et elle convient bien au départ à des pays très peuplés, comme la Chine et l'Inde, qui ont un vaste marché intérieur.

3. **La construction d'une nouvelle DIT par la promotion des exportations.** *La stratégie de promotion des exportations consiste à s'attaquer au marché mondial en commençant par des produits bas de gamme de consommation courante peu chers grâce à la faiblesse des salaires et en remontant progressivement la filière vers des produits à plus forte valeur ajoutée qui intègrent le progrès technique.* C'est ce que l'on appelle **la remontée de filière** (exemple : le fil puis le tissu puis les machines à tisser et à filer puis la production d'acier pour les machines...). L'insertion dans le marché mondial se fait donc par une spécialisation dans des industries de main-d'œuvre.

Cette politique extravertie, là encore, **suppose du protectionnisme et une forte intervention de l'Etat** qui a planifié le développement :

- En protégeant les entreprises nationales grâce au "système des préférences généralisées", accordé par le GATT, lors du Tokyo Round, qui ouvre les marchés des pays riches sans réciprocité.
- En prenant en charge ou en subventionnant les industries de base (Chimie, sidérurgie,...) ;
- En orientant et en contrôlant les investissements des FTN dans les secteurs jugés stratégiques ;

- En planifiant le développement par le contrôle du financement bancaire qui orientent l'épargne abondante vers des investissements productifs ;
- En finançant l'effort de formation de la main d'œuvre et les coûts de la recherche ;
- En assurant une redistribution relativement égalitaire des revenus pour dynamiser le marché intérieur ;

Cette politique d'insertion dans la DIT à partir de leurs avantages comparatifs (bas salaires, main d'œuvre abondante, éduquée, disciplinée et productive) a donné naissance, à partir des années 1970, à une nouvelle DIT :

- Le Nord a été obligé de se spécialiser dans des industries à haute technologie et dans les services.
- Le Sud, en particulier les NPI, s'est spécialisé dans des industries à technologie banalisée et à forte intensité de main-d'œuvre.

Cette stratégie combine donc ouverture sur l'extérieur et protection des marchés intérieurs. Elle correspond davantage au « protectionnisme éducateur » de List qu'au libre-échange de Ricardo. Elle explique le succès des NPIA qui ont gagné des parts de marché, accumulé des devises et ont financé un développement très rapide. Mais ces stratégies permettent-elles un développement durable et sont-elles généralisables à tous les PED ? On peut observer que les NPIA ont disposé de conditions très particulières que n'ont pas les autres PED. Ils ont bénéficié d'un début d'industrialisation pendant la colonisation japonaise. Ils ont connu une situation géostratégique particulière (proximité des pays socialistes) qui ont poussé les pays riches à les aider dans leur développement. Ils ont disposé d'une main-d'œuvre éduquée, disciplinée, relativement égalitaire, d'un marché intérieur étroit et d'une forte présence des FTN qu'on ne retrouve pas forcément dans les autres PED, en particulier dans les PMA, qui sont de plus en plus exclus du commerce extérieur.

4. **Le modèle extraverti chinois** : à partir des années 1980, la Chine s'est convertie à l'économie de marché et s'est ouverte rapidement à l'extérieur sous la houlette d'un pilotage macro-économique de l'Etat. Les outils de cette très rapide industrialisation sont les suivants :

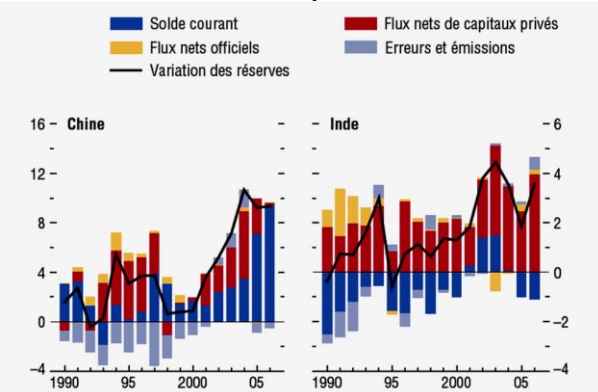
- La privatisation de l'économie qui laisse le développement à l'initiative privée jugée plus efficace que les entreprises publiques (création de zones franches qui se sont peu à peu élargies à l'ensemble de l'économie ;
- La déréglementation du marché du travail qui met en concurrence les travailleurs (nombreux) et élimine les avantages sociaux du socialisme ce qui permet de peser sur les salaires et accroît la compétitivité-prix ;
- L'accueil des FTN qui apportent leur technologie et doivent s'associer à un producteur local ce qui va permettre l'assimilation des technologies occidentales ;
- La sous-évaluation de la monnaie nationale (le Yuan) adossée au dollar ce qui permet de rendre les produits chinois encore plus compétitifs ;
- La réorientation de l'épargne abondante (absence de protection sociale) vers des dépenses productives et éducatives afin de monter en gamme au niveau technologique.

La Chine est devenue « l'usine du monde » et a connu une croissance supérieure à 10% par an pendant les années 1990-2000. Mais son développement extraverti présente un certain nombre de limites :

- Il est trop dépendant du commerce extérieur. Le ralentissement des échanges internationaux en 2008-2009 expose la Chine à une panne de croissance dangereuse pour ses équilibres sociaux ;
- Ce développement n'est pas durable car il se traduit par un épuisement très rapide des ressources naturelles et l'environnement ;
- Ce développement est trop inégalitaire et il empêche le marché intérieur de se développer. D'où le plan de relance massif adopté par le gouvernement en 2009 pour relancer les dépenses internes.

5. Au total, les politiques industrielles et commerciales ont fourni aux pays émergents les moyens de leur développement.

Solde extérieur et flux de capitaux en Chine et en Inde



d) – **Le protectionnisme a accompagné la croissance et le développement**

1. **Le protectionnisme** consiste à établir des barrières tarifaires ou non-tarifaires à l'entrée des produits étrangers sur le territoire national. Il s'agit de protéger la production nationale de la concurrence étrangère. On distingue trois types de protection :

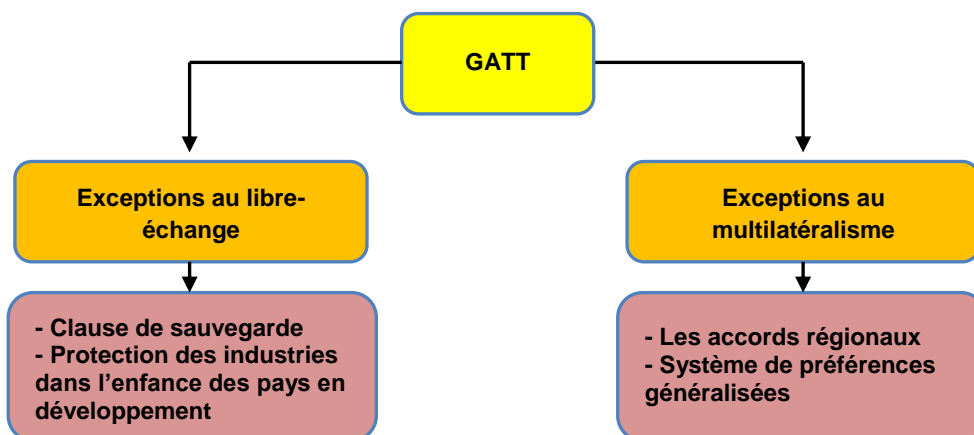
Protection tarifaire	Non-tarifaire au sens strict	Protectionnisme déguisé
1 – Droits de douane	1 – Quota (limitation quantitative)	1 - Dumping
	2 – Accords d'autolimitation	2 – Manipulation des changes
	3 – Normes techniques	3 - Subventions
	4 – Normes sanitaires	4 – Avantages fiscaux
	5 – Règles administratives	5 – Accès aux marchés publics

- ✓ **Le protectionnisme tarifaire** consiste à rendre plus cher les produits étrangers de telle façon que le consommateur préfère un produit national. Ainsi, si un produit étranger coûte 80 € alors que le produit équivalent national coûte 100%, des droits douane de 25% sur le produit importés vont rétablir l'équilibre entre les deux produits ($80 \times 1,25 = 100$).
 - ✓ **Le protectionnisme non tarifaire** vise à limiter la quantité de produits importés. Le pays peut fixer une quantité à ne pas dépasser (quota) ou obtenir du pays exportateur qu'il s'autolimité (les japonais ont ainsi, au cours des années 1975-1995, de ne pas prendre plus de 3% du marché européen des automobiles ; les accords multifibres (1965-2005) ont limité les quantités de textiles exportés par les pays en voie de développement en direction des pays développés). On peut restreindre les quantités importées en rendant les procédures d'importation très longues (obligation de traduire le mode d'emploi dans la langue du pays d'accueil par exemple) ou en imposant des normes techniques et sanitaires limitant les importations (l'UE interdit les poulets américains parce qu'ils sont nettoyés au chlore...).
 - ✓ **Le protectionnisme déguisé fausse la libre concurrence.** Le dumping (vente à perte temporaire) permet d'éliminer les concurrents qui ne peuvent pas suivre la baisse des prix imposée. La dévaluation compétitive rend immédiatement les produits nationaux moins chers à l'étranger sans que cela reflète les écarts de coûts unitaires. Les subventions et les avantages fiscaux accordés aux firmes nationales permettent de vendre moins cher le produit à l'étranger (la PAC de l'UE, en subventionnant les exportations agricoles européennes, empêche les pays en développement d'exporter leurs produits qui deviennent artificiellement plus chers que les produits européens). Enfin, lorsque l'Etat donne systématiquement la priorité aux produits nationaux lors des commandes publiques quelque soit le prix du produit, il interdit l'importation de produits étrangers équivalents moins chers (l'Armée américaine vient d'annuler une commande à Airbus pour donner la préférence à Boeing alors qu'Airbus était moins cher).
2. **Le protectionnisme tarifaire est plus élevé dans les pays en développement que dans les pays développés.** Mais, pour certains produits, la protection tarifaire des pays développés peu être très élevée (le riz pour le Japon par exemple). Et les pays développés se rattrapent parfois par un protectionnisme non tarifaire ou déguisé

TABLEAU 1 – PROTECTION MONDIALE PAR SECTEUR POUR CHAQUE PAYS IMPORTATEUR¹

Droits de douane appliqués (en %)	Secteur			
	Total	Agriculture	Manufacture	Textile-Habillement
Brésil	11,8	11	11,4	18,1
Inde	33,5	59,6	29,9	29,5
Canada	3,4	14,9	2,1	10,8
Japon	3,9	35,3	0,9	6,8
États-Unis	2,3	5	1,1	9,4
Union européenne	3,1	17,9	2	5,7
Monde	5,6	19,1	4,2	10,5

3. **Comment peut-on expliquer la persistance du protectionnisme alors que le GATT avait pour objectif de le faire disparaître progressivement ?** Le protectionnisme est-il un obstacle au développement ? Les partisans du protectionnisme ont plusieurs arguments :
- ✓ **Le protectionnisme éducateur de F. List (1789-1846)** : en partant de l'exemple de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne au XIXe siècle, List observe que tous les pays ne partent pas égaux dans la course au développement. Les pays, qui démarrent plus tard, ont l'obligation de protéger de la concurrence leurs « **industries dans l'enfance** » le temps qu'elles soient suffisamment fortes pour affronter la concurrence internationale. List n'est donc pas contre le libre-échange mais il doit se faire « à armes égales ». De même, si un pays se contente de spécialiser dans des produits agricoles (le Portugal pour Ricardo), il ne pourra jamais s'industrialiser et se développer. Il doit donc protéger son industrie pour amorcer son développement.
 - ✓ **La protection de l'emploi** : le commerce Nord/Sud est destructeur d'emplois car les produits importés par les pays développés en provenance du tiers-monde incorporent beaucoup de travail (le textile, les jouets, l'électronique grand public) alors que les exportations des pays développés en direction du Sud incorporent beaucoup de capital et peu de travail. Même si les échanges sont équilibrés entre les deux zones, le commerce international va se traduire par une destruction d'emplois au Nord, principalement les emplois peu qualifiés. De plus, la protection sociale étant très faible dans les pays du Sud, ceux-ci se livrent à un « **dumping social** » qui amène les firmes multinationales à délocaliser leur production dans ces pays au détriment de l'emploi au Nord.
 - ✓ **La protection de la cohésion sociale** : le commerce Nord/Sud aggrave les inégalités de revenu. En effet, pour supporter la concurrence des firmes des pays en développement, les entreprises des pays du Nord font pression à la baisse sur les salaires des salariés peu qualifiés. En revanche, les salariés très qualifiés sont fortement demandés au Nord. Leurs salaires vont augmenter plus vite que la moyenne ce qui va augmenter les inégalités entre les deux catégories de salariés et ce qui peut remettre en cause la solidarité entre les différents groupes sociaux.
 - ✓ **Les politiques mercantilistes** : Le commerce est essentiellement de nature conflictuelle, dans la mesure où, selon l'expression d'Antoine de Montchrestien " *nul ne gagne que d'autres ne perdent* ". Il formalise ainsi l'idée que le commerce international est un jeu à somme nulle : le gain d'un pays ne peut être acquis qu'au détriment des partenaires commerciaux. Il est donc exclu que l'ouverture des échanges puissent bénéficier à tous les pays. Les pays ne jouent donc pas le jeu du libre-échange. Les japonais ont ainsi, pendant longtemps, sous-évalué le Yen pour rester compétitif. Les Chinois font de même avec le Yuan. Les Américains et les Européens subventionnent leur agriculture et leurs industries en déclin...Le **protectionnisme « défensif »** est justifié par le **protectionnisme « offensif »** des Etats.
 - ✓ **La souveraineté nationale** : l'intérêt de la Nation implique la protection de certains secteurs d'activité indispensables à l'indépendance nationale (l'agriculture pour nourrir la population, l'armement pour la défendre, la production culturelle...). Ainsi, l'UE, à l'instigation de la France, impose des quotas de films et de musiques européennes à la télévision et sur les ondes pour préserver la culture des pays européens face à l'invasion des produits culturels américains.
4. **Dès les années 1960, le GATT a tenu compte de ce protectionnisme latent des pays et des arguments en faveur du protectionnisme.** Il a accepté un certain nombre d'exceptions :



- ✓ **La clause de sauvegarde** : un pays, qui aurait un déficit de sa balance courante trop important, peut augmenter ses droits de douane de façon temporaire (6 mois) pour rééquilibrer sa balance.
- ✓ **La protection des industries dans l'enfance** : les pays en développement ont le droit de protéger leurs industries par des droits de douane jusqu'à ce qu'elles puissent affronter la concurrence internationale.

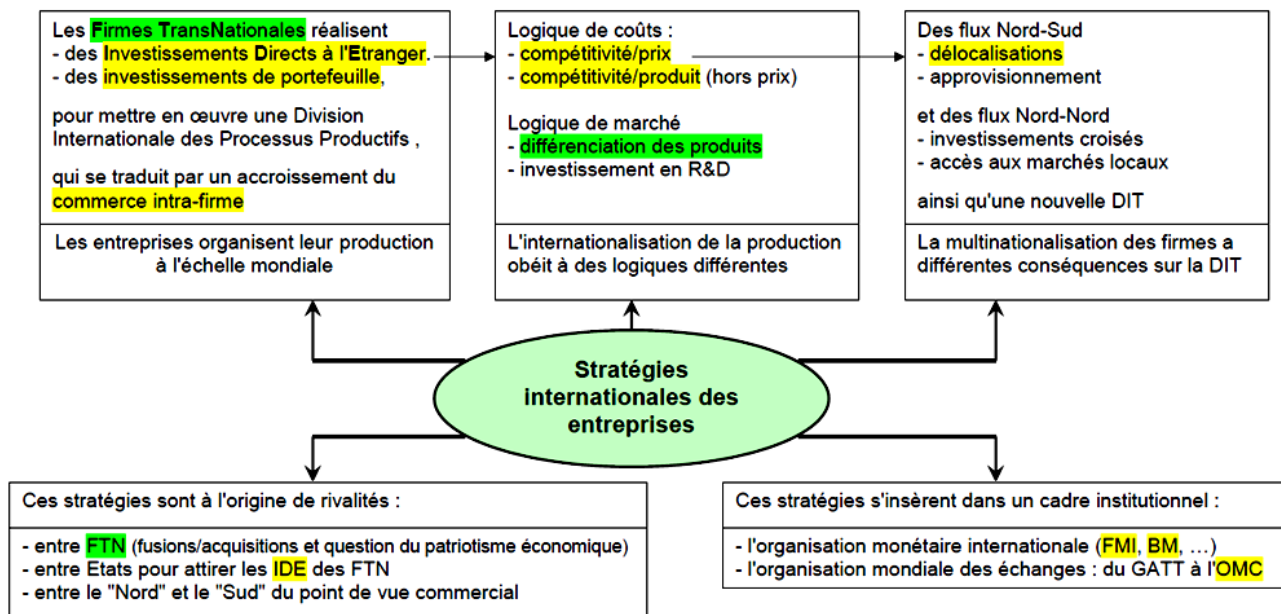
- ✓ **Les accords régionaux** : les pays, qui souhaitent organiser une zone de libre-échange, c'est-à-dire abolir les droits de douane entre eux, sont autorisés à l'édifier sans accorder les mêmes droits aux autres pays (le Marché Unique européen, l'Alena, le Mercosur...).
- ✓ **Le système des préférences généralisées** : il permet d'accorder des avantages tarifaires à certains pays en développement sans que cela bénéficie à d'autres pays (la Convention de Lomé entre l'UE et les pays africains et caraïbes 1975-2000).

Conclusion :

La théorie classique et néoclassique du commerce international est donc contredite par un certain nombre de faits :

- Les capitaux sont mobiles alors que Ricardo supposait que seuls les marchandises s'exportaient ;
- La concurrence entre les firmes est imparfaite. Elle se fait sur la différenciation des biens (la marque, la réputation, le design...) et non sur les prix comme dans la concurrence pure et parfaite des néo-classiques ;
- La division internationale du travail (DIT) n'est pas un phénomène naturel, comme le pensaient les classiques, mais une construction sociale et historique qui résulte des stratégies des firmes et des Etats.
- Cette décomposition internationale des processus de production (DIPP) est une stratégie des FTN qui exploite les avantages comparatifs de chaque pays pour maximiser les profits et échapper aux lois des Etats-Nations.
- Comme le constate Robert Boyer : « en dépit de la multiplicité des facteurs de déstabilisation, les espaces nationaux sont loin de s'être fondus dans un nouvel ensemble complètement mondialisé. En effet, paradoxalement, la mise en concurrence des différents capitalises semble avoir stimulé leur différenciation. »

Les stratégies internationales des entreprises



Notions essentielles
Notions complémentaires

Schéma réalisé par J-L Pierre à partir du programme et des indications complémentaires.
Liste non limitative des auteurs qui peuvent être mobilisés sur ce thème du programme.