

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

1 – Les stratégies des firmes multinationales

a) – Firmes multinationales et investissements directs à l'étranger

1 – Une fois les marchés cibles identifiés, l'entreprise envisage le plus souvent l'un des 4 modes d'entrées suivants : les exportations, les IDE, l'externalisation ou le *licensing*.

Pour Raymond Vernon, le cycle commence par la commercialisation et la production d'un produit nouveau dans un pays développé (ce produit fournit à son entreprise une rente de situation grâce à sa faible élasticité-prix). Ensuite, le processus se diffuse au cours d'une phase de croissance caractérisée par un plus grand nombre de producteurs. La concurrence se fait alors par les prix. Enfin, les exportations baissent au profit des délocalisations.

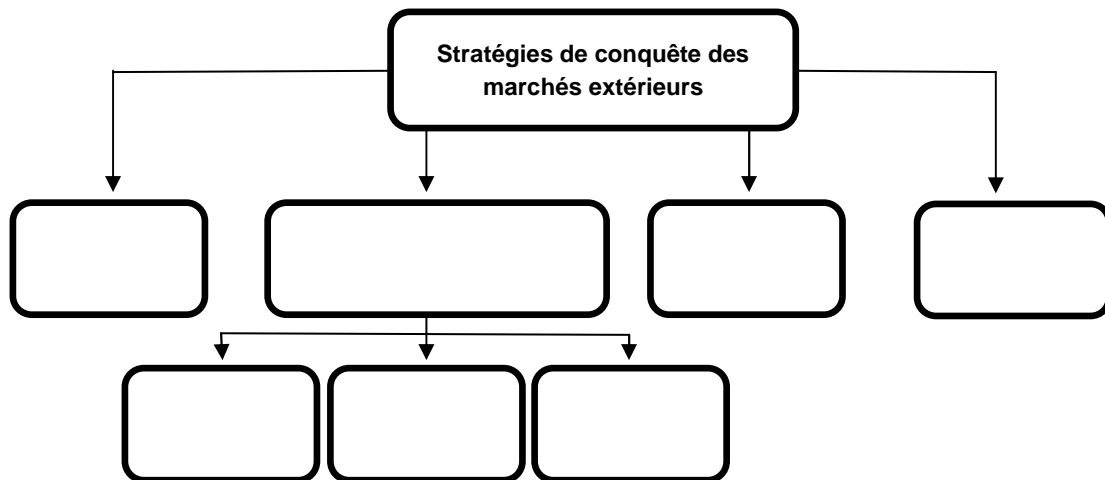
Le premier type d'IDE consiste à créer de toutes pièces une filiale à l'étranger (*greenfields investment*). A titre d'exemple, Hyundai a construit un centre de production d'un milliard d'euros en République tchèque en 2006. Ce type d'IDE permet le contrôle le plus large sur la filiale, mais nécessite un processus long et difficile à mettre en œuvre. Le second type d'IDE, qui consiste à acquérir une unité de production existante à l'étranger (*brownfield investment*). Permet une entrée rapide sur le marché visé. Ce type de fusion-acquisition présente le risque de payer sa cible à un prix excessif et de faire face à des problèmes d'intégration post-acquisition. Le dernier type d'IDE identifié est le montage d'une *joint venture* (filiale partagée avec un autre groupe à 50%). Elle permet de profiter des ressources d'un partenaire implanté et de limiter le risque.

L'externalisation (*outsourcing*) d'une production consiste à acheter auprès d'un fournisseur extérieur des biens et services intermédiaires ou finis que l'entreprise produisait antérieurement. Avec le développement des réseaux informatiques mondiaux, les services à distance (centre d'appels) sont particulièrement concernés par ces projets.

Le *licensing* consiste à vendre le droit d'utilisation d'un savoir-faire (sous la forme d'un brevet ou d'une forme d'organisation particulière). L'entreprise n'aura recours à la vente de licences que lors de la dernière étape du cycle d'exploitation de la technologie après la standardisation du produit ou du processus.

(Source : Jean-Hervé Lorenzi, *L'impact de la mondialisation sur les stratégies des entreprises*, Cahiers Français n°341 2007)

Q1 – Notez, à l'aide du texte, dans le schéma suivant, les différentes possibilités d'une firme pour conquérir les marchés étrangers :



Q2 – Dans quel ordre s'opère ces différentes possibilités ?

.....

.....

.....

.....

.....

2 – D'après les estimations de la CNUCED, il existe aujourd'hui dans le monde environ 79 000 entreprises multinationales qui comptent quelque 790 000 filiales étrangères dans divers pays. Une firme est dite multinationale lorsqu'elle réalise un investissement direct à l'étranger, c'est-à-dire une prise de participation significative dans le capital d'une entreprise étrangère, lui donnant un certain contrôle sur les décisions de la firme (les conventions internationales retiennent le seuil de 10% du capital). L'investissement direct à l'étranger (IDE) peut se faire selon deux modalités principales, la construction d'un site de production *ex nihilo* (on parle alors d'investissement *greenfield*) ou le rachat d'un site de production existant (on parle alors d'une fusion et acquisition internationale).

(Source : Crozet, Koenig, *Le rôle des firmes multinationales dans le commerce mondial*, Les Cahiers Français actualisé 2008)

3 – Plus de 79 000 firmes multinationales aujourd'hui, contre 7 000 à la fin des années 60. La progression de l'internationalisation productive des firmes est spectaculaire. Les ventes réalisées par les filiales à l'étranger ont dépassé le volume du commerce international à partir du milieu des années 1980. Elles en représentent aujourd'hui plus du quadruple : 31 000 milliards de dollars contre 2 700 milliards en 1982. Les multinationales produisent 11% du PIB mondial en 2007 et contrôlent les 2/3 du commerce mondial lequel est à 33% un commerce intra-firme. Les fusions acquisitions internationales explosent et le stock des investissements directs à l'étranger (obtenus en faisant la somme des flux) représente désormais plus de 23% du PIB mondial, un niveau jamais atteint auparavant. Enfin, sous l'effet du double mouvement de dérégulation et de privatisation, les services financiers et les entreprises de réseau (télécoms, énergie, transport) sont en train de s'internationaliser rapidement.

(Source : Christian Chavagneux, *Une firme mondiale : mythe ou réalité*, Alternatives économiques n°189 actualisé 2008)

4 – Il semble aujourd'hui que la décennie 2000 soit celle qui va marquer et confirmer l'émergence de firmes multinationales «du Sud» : les investissements directs étrangers (IDE) provenant «du Sud» se multiplient, les fusions-acquisitions provoquées par «le Sud» également. Cette évolution traduit deux phénomènes majeurs. En premier lieu, l'apparition de firmes multinationales «tout simplement globales», véritables acteurs économiques, qui s'autonomisent complètement de tout territoire, qu'il soit d'«origine» ou pas. Cette évolution n'est plus uniquement tirée par des échanges et le commerce international interentreprises, mais s'appuie de plus en plus sur la globalisation des processus de production intra-entreprise. Le fait majeur de la décennie est donc l'essor des FMNs du Sud : en dix ans, en ratio du nombre de firmes, la part de celles-ci a quadruplé, passant de 6,6% à 26,3%. Cette progression est très largement expliquée par l'émergence des FMNs asiatiques, qui sont passées de 5,8 à 21,2% du total des FMNs.

(Source : Joël Ruet, *Emergence des firmes multinationales du « Sud » et lecture du capitalisme*, www.diplomatie.gouv.fr/ 2007)

Q1 – Donnez une définition simple d'une firme « multinationale »

.....

Q2 – Notez l'importance des FMN dans l'économie mondiale :

-du PIB mondial
-du commerce mondial dont.....est un commerce entre les filiales d'un groupe.
- Le stock de capital possédé par les FMN représente.....du PIB mondial.

4 – Flux des entrées et de sorties des investissements directs à l'étranger en milliards de dollars

	Entrées d'IDE		Sorties d'IDE	
	Moyenne 1995-2000	2007	Moyenne 1995-2000	2007
Pays développés	539	1 248	631	1 692
- Europe	328	849	451	1 217
- Japon	5	23	25	74
- Etats-Unis	170	233	126	314
Pays en développement	188	500	74	253
- Afrique	9	53	2	6
- Amérique Latine	73	126	21	52
- Asie	106	319	51	195
Pays en transition (Russie...)	7	86	2	51
Monde	734	1 834	707	1 996

(Source : CNUCED, *World Investment Report 2008*)

Q1 – Donnez la définition d'un flux d'investissements directs à l'étranger

.....

Q2 – Donnez les quatre composantes d'un IDE ?

-
-
-
-

Q3 – A l'aide des textes, du tableau et de calculs, complétez le texte suivant :

L'analyse des flux d'investissements directs à l'étranger en 2007 donne une image assez fidèle des structures de l'économie mondiale. Premier constat : la mondialisation demeure d'abord l'affaire des pays riches, non seulement parce qu'ils sont à l'origine de% des investissements, mais surtout parce que plus des.....de ceux-ci leurs sont destinés. 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.....% du total des entrées, les pays industrialisés dominent encore largement.

Ensuite, les IDE ont connu une très forte expansion au cours des années 2000. Les flux d'entrées ont été multipliés par.....entre la fin des années 1990 et 2007. Cette croissance a plus profité aux pays en développement (x par....), et en particulier à l'Asie (x par....) qu'aux pays développés (x par....). En sens inverse, les firmes multinationales du Sud se sont également développées. Elles représentent plus du.....du total des FMN et elles sont essentiellement asiatiques (Chine, Inde).

Enfin, au sein des pays développés, la structure de ces flux est très inégalement répartie. L'Europe est à la fois grand investisseur (plus de.....% 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.....% du total.

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

	1914	1938	1960	1975	1995	2007
Total du stock des IDE	14	26	63	275	2 941	15 602
Pays d'origine en %						
- Etats-Unis	18,5	27,7	52,0	44,0	23,5	19,1
- GB	45,5	39,8	17,1	13,1	10,2	11,9
- Allemagne	10,5	1,3	1,3	6,5	9,0	8,0
- France	12,2	9,5	6,5	3,8	6,8	8,6
- Japon	0,1	2,8	0,8	5,7	7,2	3,6
- Autres pays européens	13,2	18,9	22,3	26,9	24,0	28,5
Pays d'accueil en %						
- Pays développés	37,2	34,3	67,3	75,0	75,1	71,0
- Pays en développement	62,8	65,7	32,7	25,0	24,9	29,0

(Source : Wladimir Andreff, *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte actualisé CnuCED 2008)

(Le stock* de l'IDE représente la valeur de la part des capitaux et des réserves (y compris bénéfices non-distribués) attribuables à l'entreprise mère, plus l'endettement net des filiales de l'entreprise.)

Q3 – Donnez la définition du *stock d'investissement à l'étranger* ?

.....

Q4 – Notez les principales caractéristiques des stocks d'IDE :

-% des stocks IDE appartiennent aux firmes des pays
- Entre 1914 et 1938,.....% des IDE se sont orientés dans les paysqui étaient à l'époque des.....
- Entre 1960 et 2007,.....% des IDE se sont orientés dans les pays

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

1 – Le capitalisme s'est épanoui en jouant à saute-mouton par-dessus les frontières. Il est allé chercher là-bas ce qui ne se produisait pas ici et qui permettait aux riches de l'époque de briller ou de surprendre. « *La tendance à la mondialisation est inhérente au capitalisme* » affirme l'économiste Charles-Albert Michalet. Mais, au fil du temps, elle a pris des formes bien différentes : d'abord celle de la spécialisation, ensuite celle de la multinationalisation, enfin celle de l'intégration. [...]

L'ère de la spécialisation (1860-1913) correspond au schéma ricardien. Les exportations de chaque pays se concentrent sur un ensemble limité de produits. Dans le cas des colonies, il s'agit d'un ensemble très restreint, se réduisant même parfois à un seul produit (l'arachide au Sénégal, le caoutchouc en Cochinchine) exporté vers la métropole, qui en effectue la transformation. Dans le cas des pays européens, la spécialisation, bien que moins poussée, n'en n'est pas moins nette : 53% des exportations suisses en 1913 consistaient en produits textiles, tandis qu'en Suède prédominaient l'acier, en Allemagne les produits chimiques, en France les « articles de Paris » (parfums, produits de beauté, objet de décoration, vêtement de haute couture, etc.).

Toutefois, Ricardo n'avait pas prévu que cette « première mondialisation » comme l'appelle Suzanne Berger s'accompagneraient d'importants mouvements d'hommes et de capitaux.

L'ère de la multinationalisation (1950-1980) s'explique par l'existence de barrières non-tarifaires qui empêchent la concurrence de jouer à plein. Pour tourner ces barrières, le plus simple est souvent d'installer une filiale chargée de produire et de vendre au sein du marché protégé. Les firmes bénéficient de la notoriété de leurs marques (Coca-Cola, Colgate, IBM, etc.), tandis que leur avance technologique leur permet d'éliminer ou de prendre le contrôle des concurrents locaux potentiels. Ce mouvement profite aux firmes américaines qui disposent de la monnaie mondiale, le dollar, pour faire leurs investissements directs à l'étranger sans contrainte.

L'ère de l'intégration (depuis 1980) est celle de la mondialisation au sens propre du terme. Elle est caractérisée par l'intégration. La faiblesse du coût des transports et la facilité des communications ont, sinon aboli, du moins tellement réduit l'obstacle des distances que les firmes sont devenues « nomades » pour reprendre l'expression de Pierre-Noël Giraud. Elles choisissent leurs sous-traitants dans le monde entier, en fonction de leurs coûts de production, bien entendu, mais uniquement, ni même principalement : la qualité, la fiabilité, la compétence, la facilité de communication, les délais de livraison, l'importance des liens noués dans le domaine de la recherche partagée (pour la mise au point de sous-ensembles plus performants, par exemple), tout cela joue aussi. Ce qui compte, c'est que le produit final réponde exactement aux spécifications du donneur d'ordre, même s'il est réalisé par intégration d'une série de sous-ensembles confiés à des producteurs éventuellement dispersés dans le monde entier. Le donneur d'ordre se réserve généralement les fonctions essentielles, liées à l'image (le marketing) et à la mise au point (recherche et développement). La firme mondialisée intègre des sous-ensembles en un produit fini, auquel elle donne sa marque et qu'elle distribue ensuite dans le monde entier. A la limite, une firme mondialisée n'a plus aucune activité de fabrication : tout est sous-traité ou franchisé, c'est une entreprise sans usine. C'est le cas de Benetton, de Mac Do ou de Nike, et c'est l'ambition d'Alcatel.

L'ère de l'intégration n'a évidemment pas supprimé les deux autres dimensions historiques de la mondialisation. En dehors des pays en voie d'industrialisation en Asie ou dans certains pays latino-américains, le commerce Nord-Sud demeure largement un commerce de spécialisation : les uns vendent des matières premières, sur la base desquelles ils ne parviennent pas à amorcer un processus de diversification ; les autres vendent des produits manufacturés et des services. De même, les multinationales se sont multipliées, sont devenues « globales », leurs marques sont connues et vendues sur toute la planète ou presque. On le voit l'intégration coiffe chacune des deux étapes précédentes et transforme la donne.

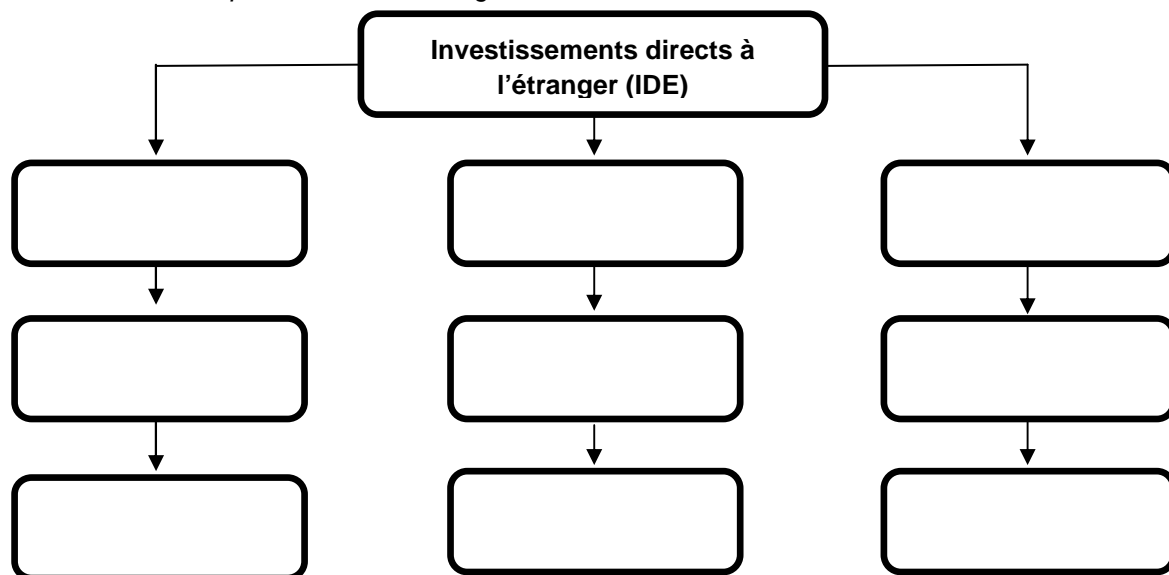
(Source : Denis Clerc, *De la spécialisation à l'intégration*, Alternatives économiques Hors série n°59, Avril 2004)

2 – L'économiste Charles Albert Michalet distingue plusieurs formes de FMN en fonction des stratégies qu'elles mettent en œuvre :

- Les stratégies d'approvisionnement correspondent aux « FMN primaires » : celles-ci produisent des matières premières, des produits agricoles..., pour répondre aux besoins des industries de transformation ; les firmes pétrolières correspondent à ce modèle.
- Les stratégies de marché sont le fait de FMN disposant de « filiales relais » qui produisent dans les pays étrangers plutôt que d'y exporter ; c'est par exemple le cas pour les entreprises productrices de biens de consommation durables : Toyota a implanté une filiale automobile à Valenciennes pour accroître ses parts de marché dans l'Union Européenne. C'est aussi le cas de nombreuses FMN de services (banques, assurances,...).
- Des FMN développent des stratégies de rationalisation, destinées à abaisser les coûts de production, notamment en implantant des « filiales ateliers » dans les pays à bas salaires. Par exemple, Philips a implanté une usine de production de téléphones mobiles en Chine.
- Enfin, des FMN mettent en œuvre une stratégie technofinancière : une FMN de ce type fournit à une ou des entreprises indépendantes des actifs immatériels (un savoir-faire en gestion, des licences, une assistance technique...) et en contrôle l'organisation de la production et la distribution du produit.

(Source : Serge d'Agostino, *La Mondialisation*, Bréal, 2002)

Q1 – Remplissez le schéma à l'aide des mots : *filiale relais, contrôle des matières premières, accéder au marché étranger, concentration verticale, baisser les coûts de production, concentration horizontale, filiale atelier, filiale primaire, firme en Lego.*



3 – Alors que dans l'économie traditionnelle les transactions se développent entre partenaires indépendants, la logique de la multinationale est différente. Les échanges se déroulent entre des entités – les filiales, la société mère – qui appartiennent au même groupe. Ainsi, en 2007, 33% des échanges internationaux sont des échanges « intra-firme ».

Cette internationalisation des flux de produits, de technologie, d'hommes (ingénieurs, techniciens, commerciaux), de capitaux, a pour avantage essentiel d'éliminer, ou, tout le moins, de réduire très fortement les coûts de transactions. Chaque filiale sera spécialisée dans une production où sa localisation lui donne le meilleur avantage comparatif par rapport aux autres implantations du groupe. Elle fournira ses produits aux autres filiales du groupe qui s'approvisionnera auprès d'elles.

(Source : Charles Albert-Michalet, *Le village planétaire. Une économie mondiale*, Hachette Pluriel 1985 actualisé 2008)

4 – L'économiste américain Paul Krugman montre que cet essor doit beaucoup à la concurrence imparfaite qui devient la règle : qu'elle s'appuie sur une avance technologique (IBM) ou sur une part de marché importante (Esso), la grande firme multinationale dispose d'un avantage concurrentiel lié aux économies d'échelle (production mondiale), aux brevets détenus ou à sa notoriété. Ce n'est donc plus l'avantage comparatif (Ricardo) ou la dotation de facteurs (HOS) qui détermine la spécialisation internationale d'un pays, mais sa capacité à attirer ou à promouvoir des multinationales.

D'autre part, la notion même de spécialisation devient caduque : chaque multinationale va s'efforcer de développer des variétés de biens proches, mais différents, au moins dans l'imaginaire des acheteurs. L'économie de variétés l'emporte sur l'économie de spécialisation : les Français achètent des Volkswagen et les Allemands des Renault, Airbus et Boeing fabriquent les mêmes gammes d'avions, mais dans des pays différents. Ce qui, explique Paul Krugman, peut justifier des aides publiques aux producteurs qui se lancent, pour qu'ils atteignent l'échelle minimale de production à partir de laquelle ils deviennent rentables : la subvention permet de réduire, voire d'éliminer, la rente de monopole du producteur dominant, ce dont tout le monde bénéficie.

(Source : Denis Clerc, *De la spécialisation à l'intégration*, Alternatives économiques Hors série n°59, Avril 2 004)

Q3 – Montrez que le développement des multinationales contredit la théorie libérale :

- Les capitaux sont.....alors que Ricardo supposait que seuls les.....s'exportaient ;
- La concurrence entre les firmes est.....Elle se fait sur les.....(la marque, la réputation, le design) et non sur les.....comme dans la concurrence.....et.....des néo-classiques.
- La division internationale du travail (DIT) n'est pas un phénomène.....comme le pensaient les classiques mais une construction sociale et historique qui résulte de la..... des firmes et des Etats.
- Cette décomposition.....des processus de.....(DIPP) est une stratégie des FMN qui exploite les.....comparatifs de chaque pays pour maximiser les.....et échapper aux.....

Q4 – Quels sont les deux effets d'un IDE sur les exportations de biens de la FMN :

- Un effet de..... : la production de la filiale valesde la maison mère ;
- Un effet de..... : l'implantation à l'étranger va susciter une augmentation des de biens et services.

Q3 – Quelles sont les trois raisons qui expliquent que les IDE favorisent le développement du commerce international :

-
-
-

2 – Sur l'emploi :

1 – Si l'on prend le terme de délocalisation à la lettre on y trouve l'idée de « transferts » de facteurs de production d'une économie nationale vers l'étranger. C'est l'image classique et brutale de l'usine démontée et transférée à l'étranger. Cette notion recoupe donc celle d'IDE. Mais si une délocalisation se solde systématiquement par un IDE, l'inverse n'est pas vrai : un IDE ne correspond pas toujours à une délocalisation. [...] Pour cela il est préférable d'élargir le concept de transfert à celui de « substitution » d'une production étrangère à une production nationale. L'idée étant que la firme peut cesser une production sur le territoire national et la remplacer par des importations. La firme choisit donc de ne plus « faire » dans son pays, mais de « faire faire » à l'étranger [...]

Avec cette idée de substitution, souvent associée au principe de sous-traitance, la délocalisation paraît donc moins brutale mais aussi beaucoup plus diffuse et généralisée.

(Source : J.M.Cardebat, *Les délocalisations*, Ecoflash n° 194, Janvier 2005)

Q1 – Donnez les deux définitions d'une délocalisation :

- Au sens strict :.....
.....
- Au sens large :.....
.....
.....

2 – C'est par un courrier, reçu avant le week-end du samedi 17 et dimanche 18 décembre, que onze salariés de la société Radiatex-Protex, installée à Bellerive-sur-Allier (Allier), se sont vu proposer un reclassement en Malaisie "*dans les conditions salariales en vigueur dans ce pays*". Anciennement appelée Prophyltex et spécialisée dans la fabrication de préservatifs, cette entreprise, créée dans le bassin vichyssois en 1937, emploie une quarantaine de personnes, dont une majorité d'administratifs et de commerciaux. La mesure concerne onze salariés, dix ouvrières et un agent de maîtrise, affectés à l'emballage des préservatifs.

La direction japonaise du groupe Sagami, qui a racheté l'entreprise il y a quelques années, a ainsi libellé le courrier : "*Dans le cadre d'un projet de licenciement collectif pour motif économique, nous envisageons de supprimer votre emploi. Nous vous proposons un reclassement dans une usine du groupe en Malaisie, un poste identique d'ouvrier dans le conditionnement emballage des préservatifs.*" "*Dans l'état actuel de nos informations, ajoute le courrier, il apparaît juridiquement impossible d'embaucher un salarié de nationalité française au poste qui vous est proposé. Cependant, nous souhaiterions savoir si vous avez l'intention d'être reclassé en Malaisie aux conditions indiquées ci-dessus*", soit un salaire annuel de 1 169 euros pour quarante-huit heures hebdomadaires, dix jours de congés payés et une prime de mutation de 2 000 euros.

Si la direction se refuse à tout commentaire, les salariés s'attendent à recevoir leur lettre de licenciement en janvier. L'Allier devait déjà faire face à un autre cas de délocalisation de la part d'un groupe étranger : celui de l'usine de fabrication de verre Sediver à Saint-Yorre, qui s'est terminé par la suppression de 290 emplois.

(Source : Jean-Yves Vif, *Le Monde*, le 20 décembre 2005)

Q1 – Quel est l'effet d'une délocalisation pour l'emploi à court terme ?

- Pour le pays qui subit la délocalisation ?.....
- Pour le pays d'accueil ?.....

Q2 – Quel type d'emplois est concerné au début par ces délocalisations ?

.....
.....
.....

3 – Cependant, des études convergentes pour l'Europe et les Etats-Unis estiment que seuls 1 à 2% des destructions d'emplois industriels seraient imputables aux délocalisations.

Ensuite, on peut penser que l'impact des délocalisations est limité car elles permettent de sauvegarder des emplois nationaux complémentaires aux productions délocalisées et condamnées sinon. Ainsi, en prenant l'exemple du textile/habillement, la délocalisation de la production d'une entreprise au bord de la faillite à cause de la concurrence asiatique peut lui permettre d'échapper au dépôt de bilan et de conserver, voire pérenniser, des emplois dans la création, la vente et le marketing, la logistique, l'assistance et le secrétariat, bref toutes les activités entourant la production *stricto sensu*. Plus généralement, les groupes qui délocalisent une partie de leurs activités à l'étranger n'enregistrent pas systématiquement des pertes nettes d'emplois sur le territoire national. Les sites de production nationaux peuvent évoluer vers d'autres types d'activité ou de production. De ce point de vue, l'exemple de la délocalisation de l'usine de Rennes du groupe multinational ST Microelectronics est particulièrement révélateur. Ce site fabriquait des semi-conducteurs en plaques de 6 pouces. Il a été délocalisé à Singapour (pour une économie par plaque estimée à 20%). Or, non seulement le groupe est largement bénéficiaire mais l'emploi de ce groupe a augmenté de 41% en France sur les cinq dernières années et va vraisemblablement s'accroître encore. En particulier le site de Crolles ne cesse de croître du fait d'une technologie plus innovante permettant la production de plaques de 12 pouces. Ce type de délocalisation illustre bien la théorie du cycle de production qui analyse la délocalisation vers les pays émergents des productions obsolètes ou banalisées et leur remplacement par des productions plus innovantes.

Enfin, les délocalisations génèrent des emplois nouveaux. Deux types d'activités sont principalement concernés. D'une part, le *sourcing*, à savoir tout ce qui a trait à l'innovation des firmes et leur gestion des flux internationaux de produits primaires et intermédiaires comme finis, et, d'autre part, le conseil aux entreprises.

(Source : J.M.Cardebat, *Les délocalisations*, Ecoflash n° 194, Janvier 2005)

Une différence qualitative surgit pourtant entre les délocalisations industrielles et celles qui apparaissent dans les services. Les premières étaient concentrées, les secondes sont diffuses, imprévisibles. Du jour au lendemain, des métiers, qui se croyaient protégés, se retrouvent sur le marché mondial, pour le meilleur ou pour le pire. Il faudra toujours un médecin sur place pour poser son oreille sur la poitrine d'un patient, mais non plus nécessairement pour l'examen de ses radios. Un radiologue indien peut en effet offrir une expertise utile et meilleure marché, ou à l'inverse, si le cas est difficile, l'opinion de la plus grande sommité internationale pourra être sollicitée sur le Net. La distinction qui émerge pour saisir la portée des nouvelles délocalisations se fait ainsi entre les tâches qui requièrent du face-à-face, du F2F dans le langage anglo-saxon, et les autres, qui sont projetées sur le marché mondial, qui relèvent du B2B, le business to business. Pour saisir la portée du phénomène, l'économiste doit laisser la place au psychologue : le contact direct entre des personnes est-il nécessaire pour mener conjointement une tâche ? L'expérience courante et bon nombre de tests répondent par l'affirmative. Il faut se voir pour se faire bien comprendre. L'économiste iconoclaste Robert Gordon avait ainsi montré que les articles écrits par deux universitaires communiquant à distance sont de moins bonne qualité (sont moins cités) que ceux écrits par deux collègues du même département. Les limites à la mondialisation tiendront-elles à l'incompressible besoin de voir un visage humain ? Ce ne serait pas le plus mauvais aspect du monde moderne.

(Source : Daniel Cohen, *Le Monde*, 10 octobre 2004)

Q1 – Quelles sont les deux raisons qui poussent les FMN à délocaliser la production de services ?

-
-

Q2 – Quels sont les emplois menacés par ce type de délocalisation ?

.....

Q3 – Pourquoi ce phénomène est-il limité ?

-
-

4 – En 2000, au moment où le marché de l'ameublement est en pleine crise, Samas France, filiale du groupe néerlandais, décide de délocaliser sa production. Le prix d'achat du produit fini proposé par les sous-traitants chinois est de 20 % inférieur au coût de production à Noyon. Un calcul vite fait... mais mal fait. Sur ces 20 %, la moitié est absorbée par les coûts de transport. Et la délocalisation n'évite pas à Samas France un redressement judiciaire en décembre 2004.

A son arrivée en janvier 2005, la nouvelle direction reconsidère la stratégie de sous-traitance. D'abord, la qualité n'est pas au rendez-vous. Ensuite, l'entreprise connaît des problèmes de réactivité. "Nos clients veulent des produits personnalisés sous des délais de quinze jours à trois semaines. C'est intenable avec un sous-traitant à l'autre bout du monde qui ne propose que deux coloris : gris foncé ou gris clair", explique Vincent Gruau, PDG de Samas France. La solution : rapprocher le site de production des clients européens et des bureaux d'études du groupe.

Dans le même temps, l'usine de Noyon tourne au ralenti. "On atteignait le seuil de pérennité du site. Or, il était inconcevable de fermer, nous aurions perdu trop de compétence, explique M. Gruau. Nous avons donc décidé de produire les caissons à Noyon." Grâce à des gains de productivité et à un investissement de près de 400 000 euros, l'écart de coût entre Canton et Noyon est presque effacé. Depuis septembre 2006, le carnet de commandes de l'usine de Noyon est plein.

(Source : *Le Monde* du 23 janvier 2007)

Q4 – Que montre cet exemple ?

.....

.....

.....

.....

.....

2 – Les stratégies des Etats

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

1 – La nation constituant l'espace sur lequel une cohérence doit se réaliser, la politique commerciale a été présentée comme l'une des procédures de recherche de cette cohérence ; se déclinant tout à la fois en un protectionnisme d'expansion, pour l'appui des industries émergentes, et un protectionnisme conservateur, préservant les structures existantes. Il ne s'agit donc pas seulement d'influencer les flux commerciaux, mais aussi d'appliquer des instruments qui offrent aux Etats la capacité de modifier les structures socioéconomiques nationales, c'est-à-dire de préférer et de construire des structures industrielles, en maîtrisant leur articulation au système industriel mondial.

(Source : Jean-Louis Perrault, *La politique commerciale à l'angle des rapports de force*, Cahiers-Français n°325, 2005)

2 – Depuis l'après-guerre, l'Allemagne s'est lancée à la conquête des débouchés internationaux. Du côté de l'Etat allemand, une aide logistique pour la participation des PME à des foires et des salons à l'étranger est proposée et une Agence fédérale pour le commerce extérieur (BFAI) fournit des informations et des études de marché. Depuis quinze ans, c'est aussi en introduisant de l'émulation entre ses régions que l'Allemagne est devenue un acteur majeur des biotechnologies. Dans les années 1990, l'Etat fédéral a voulu encourager le développement des biotechnologies, d'abord en simplifiant et accélérant les procédures d'autorisation dans ce secteur réglementé. Il a aussi organisé un concours, Bio Regio, pour mettre en concurrence les sites de recherche et réserver les subsides aux plus performants. L'aide publique à la recherche a doublé entre 1995 et 2000, atteignant 435 millions d'euros, Lander compris. En effet, certains sites ont été récompensés, mais d'autres, qui n'ont pas été retenus, se sont retournés vers les Etats régionaux ou vers le secteur pharmaceutique ou vers les investisseurs du capital-risque pour rester dans la course. Cette année, un nouveau programme public de financement de l'innovation, BioChance Plus, doté de 100 millions d'euros a été mis en place et le gouvernement présente un nouveau "Master Plan" d'aide à l'innovation.

(Source : Adrien de Tricornot, *Le Monde* du 13 février 2004)

3 – Les réglementations visant le respect des règles de concurrence dans une économie de marché empêchent de mener des politiques industrielles sectorielles pures et dures comme celles qui prévalurent en France jusqu'au début des années 1980. Néanmoins, si les gouvernements ne peuvent plus, ou plus difficilement, venir en aide à une entreprise particulière, ils continuent de disposer d'une palette d'instruments pour favoriser le développement d'un secteur. On l'a vu en 1997, quand le gouvernement a lancé le programme d'action gouvernemental sur la société de l'information (PAGSI) destiné à développer l'utilisation d'Internet sur le territoire. On le voit également tant en Europe qu'aux Etats-Unis lorsque les Etats décident d'accentuer leur effort de recherche dans un secteur. Celui des biotechnologies, par exemple. Les "plans biotechnologies" allemands ou français permettent d'affecter un surcroît de crédits aux laboratoires travaillant dans ce domaine et, aux Etats-Unis, les crédits militaires considérables affectés à la lutte contre le bioterrorisme ont des retombées importantes sur les industriels du secteur de la santé. Les gouvernements peuvent aussi mettre en œuvre une politique industrielle "horizontale", c'est-à-dire non ciblée sur un secteur particulier, par le biais de mesures fiscales ou d'aides aux investissements (pour améliorer l'attractivité du territoire vis-à-vis de groupes étrangers) ou de politiques d'achat public. Aux Etats-Unis, la Small Business Administration, agence gouvernementale chargée d'aider les petites entreprises, s'assure ainsi que 23 % de tout contrat gouvernemental est passé avec des PME, ce qui a pour effet, entre autres, de favoriser le développement des firmes innovantes.

(Source : Adrien de Tricornot, *Le Monde* du 13 février 2004)

4 – Tandis que l'industrie automobile mondiale tourne au ralenti, les constructeurs japonais font preuve d'une santé insolente. Après Nissan, Honda, Mazda et Suzuki, Toyota a annoncé, mercredi 10 mai, des résultats record. La performance des japonais tranche avec celle des américains, General Motors (GM) et Ford, qui n'arrivent plus à assumer le financement des retraites de leurs salariés. Contraste aussi avec la situation des européens, qui du fait de coûts de production trop élevés sont obligés de réduire leurs effectifs, comme chez Volkswagen, PSA Peugeot-Citroën, Opel ou Mercedes.

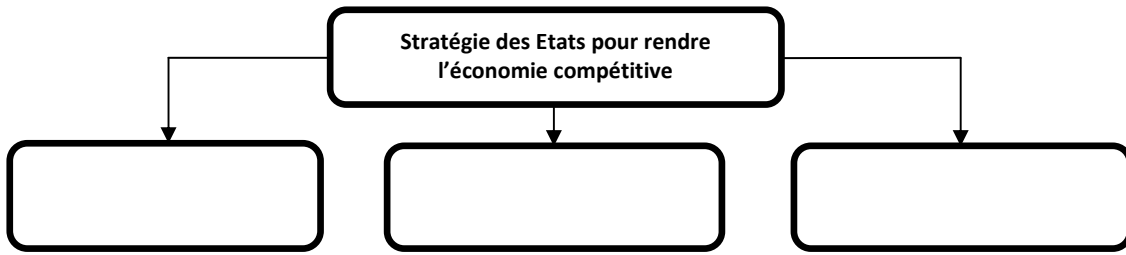
L'explication du "miracle" nippon tient dans un savant dosage entre excellence industrielle et soutien d'une politique monétaire accommodante. En cinq ans, le yen s'est ainsi déprécié de 40 % face à l'euro. "C'est une arme d'une efficacité redoutable quasiment impossible à contrer par des gains de productivité de la part des constructeurs européens", souligne Philippe Brossard. "Cette situation crée des écarts de coûts salariaux gigantesques", ajoute-t-il. Entre 2000 et 2005, les coûts salariaux horaires ont bondi de 16,9 % en France tandis qu'ils chutaient de 33 % dans le même temps au Japon. Même si la productivité par tête est sensiblement meilleure en France qu'au Japon, le différentiel de coûts est irrattrapable. Certes, la faiblesse du yen par rapport à l'euro et, dans une moindre mesure au dollar, n'explique pas tout. Mais, l'impact des taux de change n'est pas à sous-estimer, souligne toutefois M. Brossard. Le problème de l'euro fort va devenir de plus en plus criant". Les sous-traitants sont aujourd'hui les premières victimes, mais si une meilleure adéquation entre politique industrielle et politique de change n'est pas rapidement mise en œuvre, les constructeurs occidentaux peuvent avoir du souci à se faire.

(Source : Stéphane Lauer, *Le Monde* du 11 mai 2006)

Q1 – Quel est l'objectif de la politique économique en matière de commerce international ?

.....
.....
.....
.....

Q2 – A l'aide des textes, précisez dans le schéma quelles sont les principales politiques de l'Etat pour rendre leur économie compétitive :



Q3 – Quelle différence faites-vous entre un protectionnisme qualifié d'expansion et un protectionnisme conservateur ?

-
-
-
-

Q4 – Comment un Etat peut-il diminuer la valeur externe (le taux de change) de sa monnaie ?

-
-
-
-

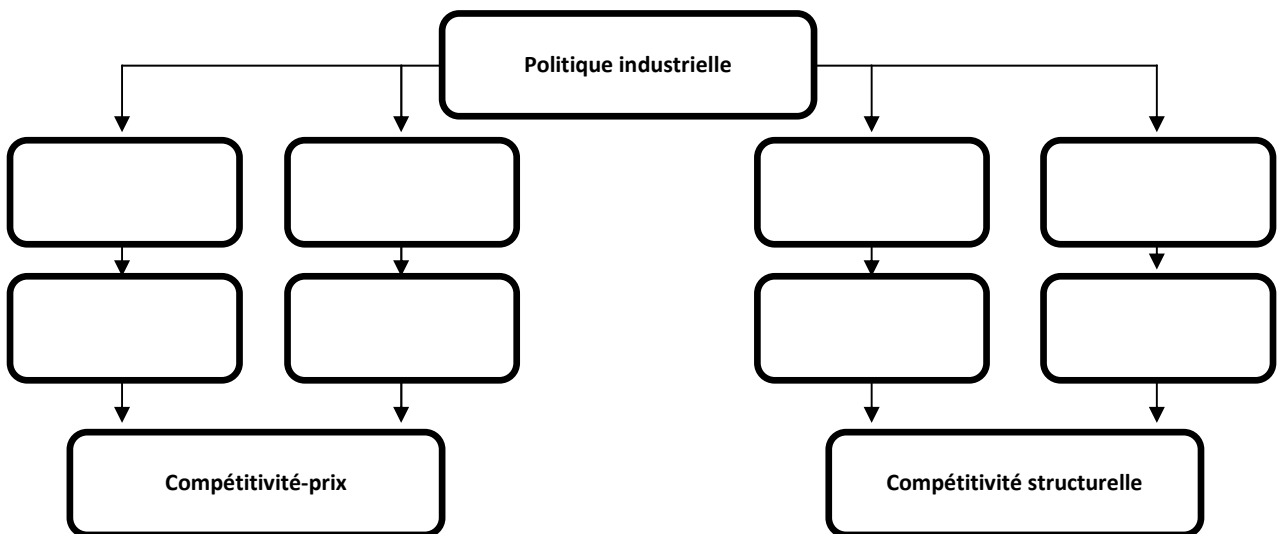
Q5 – Pourquoi cette baisse du taux de change est-elle favorable aux exportations ?

-
-

Q6 – Quelle différence faites-vous entre une politique industrielle horizontale et une politique industrielle verticale ?

-
-
-
-

Q7 – Complétez le schéma à l'aide des textes et des mots : *subventions et aides fiscales, économies d'échelle, baisse du coût unitaire, infrastructures publiques, innovations, recherche publique, commandes publiques, attractivité du territoire.*



b) – Les limites des politiques industrielles des pays développés

1 – Avant de tenter de résoudre le problème en mettant des barrières protectionnistes aux échanges, nombre d'autres solutions sont possibles, ont longtemps expliqué les économistes. Les pays du Nord doivent impulser un important effort d'innovation et se spécialiser dans la production de biens très haut de gamme et sophistiqués, dans les secteurs de la biotechnologie, les nouvelles sources d'énergie, les nanotechnologies, l'espace, la protection de l'environnement, etc. La Chine a bien entendu le message : elle envoie des hommes dans l'espace et à côté du T-shirt bas de gamme, produit également des cravates de soie imperméabilisées grâce à un nano revêtement. Et ses chercheurs planchent sur la fabrication de nano vêtements capables de s'adapter aux changements de température, de luminosité et même aux fluctuations de la température de notre corps. Un exemple parmi d'autres prouvant que la Chine a bien l'intention d'être présente sur les marchés porteurs.[...] Dans un « scénario noir », imaginé par Patrick Artus, responsable du service de la recherche d'IXIS CIB, le gouvernement chinois refuse de réduire les inégalités qui fragilisent son pouvoir par la redistribution interne et cherche à pousser le plus longtemps possible les feux de la croissance en s'appuyant sur la dynamique qui a prévalu jusqu'à aujourd'hui : être tirée par les exportations, c'est-à-dire par des gains de parts de marché au détriment du Nord, dans le plus grand nombre de secteurs possibles et avec des prix bas. « Ce qui est évidemment très dangereux pour l'emploi et les marges bénéficiaires dans le reste du monde », conclut l'économiste.

De plus, du côté européen, et particulièrement en France, la tendance est plutôt à la flexibilisation du travail, à la moindre rémunération des chômeurs, à la baisse des impôts pour les plus riches, etc., et pas tellement au renforcement de l'Etat-providence pour aider les perdants de cette dynamique mondiale. La demande de protectionnisme s'exprime alors comme un substitut au défaut de solidarité.

(Source : Christian Chavagneux, *La tentation protectionniste*, Alternatives économiques n°243, Janvier 2006)

2 – Le conflit entre les Etats-Unis et le Japon dans les années 80 sur le marché des semi-conducteurs, secteur riche en R&D et en externalités technologiques, a montré le manque de pertinence d'une politique commerciale stratégique. L'éviction des Etats-Unis de la première place de ce secteur par le Japon fut interprétée comme la conséquence d'une politique industrielle nipponne injuste qui permettait à ses firmes de pratiquer un dumping déloyal. La *Semiconductor Industry Association*, après une intense et efficace campagne de lobbying, reçut le soutien du gouvernement américain (protection et subventions). Mais ces mesures eurent des résultats mitigés pour un coût élevé. L'Asie s'est finalement imposée comme le principal producteur de composants et les firmes « nationales » ont disparu, laissant place à des *joint-ventures* (filiales communes) internationales. Il est apparu que la montée en puissance des firmes japonaises a été due non pas à l'action du MITI (Ministère de l'industrie et du commerce nippon) mais à des stratégies d'investissement plus pertinentes, préférant la R&D de *process* (amélioration des techniques de production) à celle d'innovation des firmes américaines.

L'étude du conflit Airbus-Boeing conduit à des conclusions similaires : ni les Etats-Unis, ni l'Europe n'ont accru leur bien être. Les gagnants de ce duel de subventions sont les consommateurs du reste du monde et principalement les compagnies aériennes asiatiques.

(Source : David Laborde, *Le protectionnisme de la théorie à la pratique*, Cahiers-Français n°305, 2005)

3 – L'harmonisation fiscale est incontournable si on veut lutter contre l'évasion fiscale massive que pratiquent aujourd'hui les multinationales au sein du marché unique européen. Actuellement chaque multinationale établit des comptes dans chaque pays de l'Union. Et paie les impôts sur cette base. Mais les bénéfices dégagés dans un pays donné dépendent très largement des politiques de prix dits de « transfert » ou « prix de cession interne » que pratique la multinationale pour les biens et les services en provenance des filiales installées dans d'autres pays. En théorie, ces prix doivent être équivalents à ceux de marché, mais, en pratique, c'est incontrôlable. C'est par ce mécanisme que les multinationales américaines comme Dell ou Microsoft concentrent leurs bénéfices en Irlande, qui pratique le « dumping fiscal », afin de pouvoir rapatrier ces profits aux Etats-Unis sans qu'ils soient fortement taxés.

(Source : Guillaume Duval, *Alternatives économiques* n°242, Décembre 2005)

Q1 – Quels sont les trois arguments qui montrent que les politiques industrielles des Etats sont limitées :

-
-
-

Q2 – En supposant que le taux d'imposition sur les bénéfices est de 33% en France et de 0% en Irlande, expliquez comment Microsoft fait apparaître ses bénéfices en Irlande :.....

-
-

Q3 – Que sont tentés de faire les Etats pour affronter la concurrence des pays émergents et l'évasion fiscale des multinationales ?

-
-

➤
.....

c) – La spécialisation dans les produits primaires n'est pas avantageuse pour le Sud

1 – Structure des exportations du tiers-monde par groupe de produits (en %)

	Aliments	Matières premières agricoles	Minerais et minéraux	Combustibles	Total des produits primaires	Produits manufacturés
1912	53,1	24,4	8,7	2,0	91,5	8,5
1938	48,0	21,1	9,5	12,6	91,1	8,9
1953	39,0	18,3	11,6	21,8	89,9	10,1
1970	26,8	10,1	13,6	33,0	83,7	16,3
1980	11,3	3,6	4,3	61,3	81,4	18,6
1990	12,2	3,3	4,5	29,6	49,6	50,4
2007	4,8	1,2	5,1	22,1	33,2	66,8

(Source : Bairoch, *Victoires et déboires*, Gallimard, 1998, actualisé Cnuced 2008)

2 – Bien que nombre d'entre eux soient essentiellement producteurs de biens primaires, les PVD n'ont pas le monopole de la production et des exportations des matières premières. Les principaux pays exportateurs primaires sont les États-Unis, la Russie et le Canada. Ils sont également les principaux pays importateurs de produits miniers. En outre, bien qu'elles soient prépondérantes en proportion du total mondial, la production et les exportations primaires des pays industrialisés ne représentent qu'une faible part de leur activité productrice et exportatrice. De ce point de vue, la situation des pays industriels est complètement opposée à celle des PVD pour qui elles représentent une part considérable du PIB surtout de leurs recettes d'exportation. En d'autres termes, "les matières premières sont importantes pour le Sud mais le Sud n'est pas important pour les matières premières".

(Source : Lahsen Abdelmalki, *L'état du commerce mondial*, Cahiers français n°299, décembre 2000)

Q1 – A partir des deux documents, complétez le texte suivant :

Jusque dans les années....., les pays en développement étaient spécialisés dans des produits..... qui représentaient plus de% de leurs exportations et une grosse part de leurs recettes fiscales. Ces pays sont souvent mono-exportateurs (le cuivre du Chili, le cacao de la Côte d'Ivoire,...). Cependant, les pays en développement ne sont pas les principaux.....de produits primaires. Ils sont concurrencés par des pays.....pour qui ces produits représentent une faible part de leur exportations. En conséquence, les pays en développement étaient très dépendants des.....des firmes multinationales des pays développés.

A partir des années....., les pays en développement deviennent exportateurs de produits..... qui vont représenter plus des.....de leurs exportations en 2007. Une nouvelle.....se met en place.

3 – Pendant de nombreuses années, les grands produits exportés par l'Afrique étaient tout à fait rémunérateurs. Le café, le cacao et le coton ont longtemps rempli de précieuses devises les coffres des Caisses de stabilisation. Où est donc passée cette manne ? A l'époque, les États africains ont cru pouvoir "grimper quatre à quatre les marches triomphales de l'escalier du développement", selon la formule d'Abdelkader Sid Ahmed. Au lieu d'investir pour diversifier leurs exportations, la plupart des États vont se laisser tenter par la consommation et "se payer" des infrastructures clés en main auprès des industries du Nord pour "gagner du temps". Ils en ont effectivement les moyens. A l'argent de la rente offerte par les marchés mondiaux, s'ajoutent les crédits offerts par les banquiers occidentaux et arabes. Pourquoi se compliquer la vie à mettre en place une politique agricole vivrière quand on peut importer à bon marché du riz thaïlandais ou du blé américain ? Certes la dépendance alimentaire s'accroît mais l'argent du cacao ou du pétrole permet de payer la facture. Personne à l'époque ne s'inquiétait des effets anesthésiants de cette rente pourtant pas inépuisables. En effet, les prix mondiaux élevés stimulent de nouveaux concurrents si bien que quelques années plus tard, l'offre mondiale augmente et les prix chutent. Sous le double effet de la crise d'endettement et des marchés mondiaux, le modèle de développement africain va s'effondrer comme un soufflé.

(Source : B.Daviron et V.Leclercq, *Alternatives économiques*, Hors série n° 11, 1991)

Q1 – En quoi l'insertion par les produits primaires pouvait aider l'Etat à impulser le développement ?

➤
.....
.....
.....

Q2 – Quels sont en réalité les effets pervers de cette spécialisation ?

➤
.....

d) – Les limites des politiques industrielles des pays en développement

1 – **Le modèle de la substitution aux importations** : L'Amérique latine s'engagea la première dans cette voie. Avec la double particularité d'être largement peuplée d'Européens et s'être tôt affranchie du joug colonial (les deux phénomènes étant liés). A l'occasion des deux guerres mondiales et de la grande crise des années 30, la rupture des approvisionnements en provenance d'Europe et des États-Unis fut opportunément mise à profit pour substituer des produits locaux aux importations de produits de consommation courante. A partir des années 50, les barrières douanières incitèrent les firmes américaines et européennes à investir sur place de façon à conquérir les marchés naissants de biens de consommation durables. Parallèlement, l'État développait les infrastructures de transport et de communication et confiait à de grandes entreprises nationales la charge de développer un secteur de biens intermédiaires, à son tour fortement protégé de la concurrence internationale. En Asie, d'autres pays, comme l'Inde, s'engagèrent dès les années 50 dans la même voie, tentant même d'orienter le développement économique par un imposant appareil de planification. Partout, la priorité donnée à la satisfaction du marché intérieur était justifiée par ce qu'on qualifiait à l'époque de "*pessimisme des exportations*". Selon cette thèse, les jeunes entreprises du tiers monde n'avaient aucune chance d'accéder aux marchés des pays riches : elles ne pouvaient faire le poids face à l'expérience industrielle, la puissance financière, les atouts logistiques (réseaux de distribution) et la maîtrise technique des firmes du monde développé. La voie du développement autocentré semblait ainsi offrir les meilleures chances d'une modernisation rapide et d'une plus grande indépendance économique.

(Source : Jacques Adda, *Alternatives économiques*, n° 138, juin 1996)

2 – A l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les Indiens font partie des champions des mesures antidumping, qui permettent de barrer ou de limiter l'importation de produits étrangers. Quelque 250 procédures ont été lancées depuis 1995. Les droits de douanes dépassent en moyenne 30 %, mais sont plus élevés sur certaines denrées agricoles dont le commerce est étroitement corseté par l'objectif de sécurité alimentaire chargé d'assurer un revenu suffisant aux ruraux (deux tiers de l'emploi total) et d'éliminer les risques de famine. Dans l'industrie, les petites entreprises, les cottages industries, jouissent d'un monopole sur une liste de 821 produits (dont les jouets) qui interdit aux plus grandes - et a fortiori aux multinationales - de prendre pied dans le secteur. L'envers du décor est aussi connu : l'accumulation de déficits publics qui amenuise les capacités de l'Etat à investir - notamment dans les infrastructures -, une kyrielle d'entreprises publiques en quasi-faillite, un système de subventions souvent détourné au profit de rentes... Mais il n'est pour l'heure pas vraiment question d'accélérer la cadence des réformes, qui risqueraient d'avoir, à court terme, un coût social élevé.

(Source : François Chipaux, *Le Monde* du 13 janvier 2004)

3 – Plus discrètement que sa rivale chinoise, l'économie indienne poursuit sa révolution et son ascension. La production industrielle de l'Inde a enregistré une hausse de 6,9 % sur un an, en novembre, selon les statistiques publiées jeudi 12 janvier, et son taux de croissance devrait frôler 8 % en 2005. De telles performances séduisent de plus en plus les entreprises du monde entier. En moins de trois mois, les géants de l'informatique y ont annoncé des investissements d'environ 5 milliards de dollars. L'Inde a un gros réservoir de main-d'œuvre anglophone éduquée. Un ingénieur local coûte environ 30 % à 40 % moins cher qu'un Occidental. L'heure de développement d'un logiciel y coûte entre 18 et 26 dollars, contre 55 et 65 aux États-Unis ou en Europe. Cela explique que 400 des 500 compagnies citées par l'hebdomadaire américain *Fortune* ont des centres de recherche dans ce pays ou y délocalisent des travaux à des firmes indiennes. Les revenus de ce secteur ont crû de 34,5 % dans l'année fiscale 2005 et l'industrie prévoit 22,5 milliards de dollars de revenus à l'exportation en 2006.

Cette croissance générerait 2,3 millions d'emplois directs et 6,5 millions d'emplois indirects. Toutefois, un rapport juge nécessaire un intense programme d'éducation et d'amélioration des infrastructures pour que l'Inde puisse répondre à la demande. Aujourd'hui, le manque d'ingénieurs qualifiés provoque une forte compétition entre les firmes informatiques et une hausse des salaires de 25 % à 30 % par an, ce qui pourrait, à terme, pénaliser l'Inde.

(Source : Françoise Chipaux, *Le Monde* du 15 janvier 2006)

Q1 – Quelle est la différence entre un *développement autarcique* et un *développement autocentré* ?

.....
.....
.....

Q2 – Quel est le principe de *l'industrialisation par substitutions aux importations* ?

.....
.....
.....

Q3 – Quels sont les moyens mis en œuvre par l'Etat pour mener à bien ce type d'industrialisation ?

-
-
-
-

Q4 – Quelles sont les limites de ce type de développement ?

-

-
-
-

Q5 – Comment l'Inde a-t-elle réorienté sa politique ?

.....

2 – Le modèle de la promotion des exportations : La Corée du Sud (40 millions d'habitants) et Taiwan (20 millions) optent dans un premier temps dans les années 1950 pour une stratégie de développement par substitution d'importation. Dans un second temps, Taiwan en 1959 et la Corée en 1962 font le choix d'une industrialisation par promotion des exportations. Ce choix leur est imposé par des contraintes économiques qui les incitent à rechercher des débouchés à l'extérieur pour financer l'industrialisation. L'étroitesse des marchés intérieurs, due au faible pouvoir d'achat des populations concernées, ne leur assure pas les débouchés suffisants pour l'industrie naissante et pour entamer la phase suivante du processus engagé : la substitution de biens produits en amont du processus de production (biens intermédiaires et biens d'équipement). Ils vont donc se tourner vers les exportations en se spécialisant dans des industries de main-d'œuvre pour bénéficier des bas salaires. Ceci permettra de développer un salariat dont la consommation prendra le relais des exportations.

Ils axent alors leur industrialisation sur des créneaux de production concurrençant directement les vieilles nations industrielles : textile, habillement, jouets, puis produits plus élaborés mais standardisés dont ils n'effectuent que l'assemblage, postes de radio, magnétoscopes... Les excédents dégagés sur le textile permettent de financer les achats de produits de la filière métallique, ce qui favorise leur industrialisation. Taiwan et la Corée constituent des industries dans la sidérurgie et les chantiers navals, la chimie, la parachimie.

Mais la main-d'œuvre se fait plus rare. Les hausses de salaires réduisent les marges de compétitivité dans les industries de main-d'œuvre situées en aval du processus de production. Aussi, les NPIA cherchent-ils, en se renouvelant en permanence, à développer des produits dont le marché est en forte expansion et à s'y créer de nouveaux avantages comparatifs. Cela passe par la "remontée des filières" (de la fabrication d'un téléviseur à la fabrication de matériel informatique et de télécommunication), par le protectionnisme et une forte intervention étatique (subventions, incitations fiscales, politique d'éducation...). La Corée du Sud concentre aujourd'hui les 2/3 de ses exportations dans l'électronique et l'industrie lourde. Sixième producteur mondial d'automobiles, elle prépare son entrée dans les technologies les plus avancées (nouveaux matériaux, biotechnologies, énergie nucléaire et énergies nouvelles, robotique et transport). La planification, toujours très active dans ce pays, prévoit d'amener la Corée au rang des sept nations les plus industrialisées du monde d'ici l'an 2000.

(Source : François Faugeron, *Les NPI d'Asie, une stratégie de développement réussi*, Ecoflash n°41, 1990)

Q1 – En quoi consiste une stratégie de promotion des exportations ?

.....

Q2 – Pourquoi les pays asiatiques ont-ils adopté cette stratégie ?

-
-

Q3 – Expliquez le mécanisme de la « remontée de filière » en complétant ce schéma :

Spécialisation dans des industries de main-d'œuvre (textile) => Hausse des.....=> Croissance de la..... et de la production => Hausse du.....d'.....de la population => Hausse desde production => Investissement dans des secteurs plus.....et à technologie plus.....=> remontée de..... et nouvelle spécialisation (machines textiles).

2 – Une seconde erreur consiste à voir dans la réorientation des stratégies des pays en développement une conversion pure et simple au libéralisme. En réalité, le succès de la promotion d'exportation en Extrême-Orient ou au Brésil doit généralement assez peu au libre jeu des forces du marché. Il résulte d'une intervention systématique de l'État dans les mécanismes d'allocation des ressources, qu'il s'agisse de l'octroi de prêts bonifiés, d'exemptions fiscales, de droits d'importation préférentiels aux secteurs jugés prioritaires, ou encore de la prise en charge par l'État lui-même du développement des industries lourdes (exemple de la sidérurgie en Corée du Sud et de la pétrochimie à Singapour).

De façon plus frappante encore, les politiques de promotion d'exportation se sont fort bien accommodées d'une protection, sélective certes, mais néanmoins fort efficace, des industries locales. A l'exception de Honk Kong, l'ensemble des pays d'Extrême-Orient a continué d'exercer un contrôle très strict sur leurs importations. De fait, ils n'ouvrent leurs marchés intérieurs qu'aux productions non disponibles sur place. Ce protectionnisme à peine déguisé s'est étendu, dans un pays comme la Corée du Sud, aux investissements des firmes multinationales : ils ne sont autorisés que dans les secteurs où ils ne sont pas susceptibles de concurrencer les firmes locales.

(Source : Jacques Adda, *Commerce et développement sont inséparables*, Alternatives économiques, Juin 1996)

3 – Quarante ans ont suffi à l'Extrême-Orient pour quitter le tiers-monde et frapper à la porte des pays les plus riches. Ces succès reflètent un "modèle asiatique de développement". Et il est frappant de voir combien il tourne le dos à tous les dogmes. Au modèle autocré, l'expérience asiatique oppose sa focalisation sur les exportations. Contre la théorie standard, elle présente des excédents commerciaux et budgétaires en pleine période de décollage économique. A l'orthodoxie libérale, elle répond par l'interventionnisme des Etats, la relative fermeture aux importations de biens de consommation, le contrôle sévère des investissements étrangers et des marchés financiers. A tel point, selon certains, que c'est pour avoir trahi cette orientation que l'Asie a subi la crise que l'on sait. Dans tous ces pays, l'effort d'épargne et d'investissement domestiques a été porté, en continu, à un niveau exceptionnel, de l'ordre d'un tiers du produit intérieur brut (PIB). Ces ressources ont été gérées par des Etats qui ont misé sur l'éducation et sur la santé de leurs populations. Même si aujourd'hui les inégalités ont tendance à s'accroître, l'Extrême-Orient a été et demeure bien moins inégalitaire que d'autres régions du monde.
(Source : J.M.Severino, Le Monde du 20 avril 2004)

Q4 – Quels sont les moyens mis en œuvre par l'Etat pour mener à bien ce type d'industrialisation ?

-
-
-
-
-
-
-

3 – Le modèle extraverti chinois : L'essor du secteur privé est à l'origine du miracle que connaît la plus grande économie communiste du monde. C'est la conclusion que les experts de l'OCDE tirent du premier rapport qu'ils consacrent à la Chine. "Au cours des deux dernières décennies, la croissance économique s'est établie en moyenne à 9,5 %, rappelle d'abord l'OCDE. Une telle augmentation de la production a induit une transformation économique parmi les plus rapides et les plus soutenues des cinquante dernières années dans le monde.

Amorcées il y a vingt ans dans le secteur agricole, les réformes ont progressivement été étendues à l'ensemble de l'économie. Les mesures de contrôle des prix ont été démantelées et les particuliers ont été autorisés à détenir des sociétés à responsabilité limitée. Puis l'investissement direct étranger a été permis, les droits de douane ont été abaissés et le monopole d'Etat sur le commerce extérieur aboli. Enfin, l'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a entraîné la mise aux normes internationales d'un grand nombre de textes législatifs et réglementaires. Ces mesures ont ouvert le pays aux mécanismes de marché et favorisé l'émergence d'un puissant secteur privé.

"De fait, les réformes ont donné naissance à une économie largement axée sur le marché, dans laquelle le secteur privé joue un rôle pivot, note l'OCDE. Il est difficile de mesurer avec précision la taille du secteur privé, mais, si l'on définit comme privées toutes les entreprises qui ne relèvent ni de la propriété d'Etat ni de la propriété collective, le secteur privé serait à l'origine de pas moins de 57 % de la valeur ajoutée produite en 2003 par le secteur des entreprises non agricoles." En 2003, le privé a représenté les trois quarts des exportations. Ses performances sont nettement supérieures à celles du secteur étatique. Entre 1998 et 2003, la production des entreprises à capitaux privés a été quintuplée tandis que celle des sociétés d'Etat s'est accrue d'à peine plus de 70 %. Conscientes de l'écart de performances des deux secteurs, les autorités s'efforcent d'accélérer la mutation des entreprises étatiques. "Entre 1998 et 2003, le nombre d'entreprises industrielles contrôlées par l'Etat a diminué de plus de moitié, avec une politique consistant à laisser disparaître les petites entreprises non performantes et à restructurer les grandes, estime l'OCDE. Les contrats de travail ont été assouplis, ce qui a entraîné la suppression de plus de 14 millions d'emplois industriels." Grâce à son dynamisme, le secteur privé a permis d'absorber cette main-d'œuvre, et c'est aujourd'hui lui, selon l'OCDE, qui "génère l'essentiel des nouveaux emplois". Il est aussi à l'origine de la formation d'une classe moyenne urbaine qui, souligne le CLSA, "n'existait pas en 1990". "Les 50 à 60 millions de foyers urbains qui forment la classe moyenne chinoise (la plupart propriétaires) ont les mêmes aspirations économiques et sociales que leurs homologues d'autres sociétés, poursuit le courtier. Et ils ont un intérêt fort dans la stabilité sociale et la poursuite des réformes."

(Source : Pierre-Antoine Delhommais, Le Monde du 20 septembre 2005)

2 – Or la Chine ne va pas non plus sans trébucher. Sa stratégie de développement n'est pas inédite sur le principe, elle est copiée sur celle de ses voisins : miser sur des bas salaires pour exporter, puis développer le salariat interne, dont l'appétit fait naître une consommation qui vient compléter le moteur de l'exportation. Mais l'application par la Chine de ce schéma régional est très particulière : alors que le Japon ou la Corée ont fermé leur porte aux investisseurs internationaux pour protéger leurs champions nationaux, la Chine a ouvert sélectivement ses murailles. Avec 54 milliards de dollars en 2004, elle est le premier réceptacle des investissements des multinationales. Le capital étranger apporte sa technologie, bâtit des usines modernes et est responsable de la moitié des fulgurantes exportations du pays.

Le système, notons-le au passage, ne rend pas la vie facile à Nokia, VW ou autre Procter & Gamble. Ils doivent souvent s'associer avec un partenaire local dont la culture n'inclut pas le contrat. Les Occidentaux ont beaucoup de mal à faire respecter les brevets et les droits de propriété intellectuelle. Les Chinois copient tout :

marques de luxe, logiciels, DVD, voitures... Les produits contrefaits représenteraient de 19 à 24 milliards de dollars annuels. Selon les douanes américaines, 47 % des produits contrefaits importés aux Etats-Unis venaient de Chine. Les rasoirs Gilhoney, Future Cola, Strarsbuck ne sont pas les versions sinisées de Gillette, Coca-Cola ou Starbucks. Ce sont des copies locales, comme il existe des centaines de fabriques de fausses Lacoste et de fausses Rolex. Malgré son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001, qui lui enjoint de respecter les droits de propriété industrielle, la Chine traîne à punir ses contrevenants. Copiage et pillage sont trop souvent les deux mamelles de la Chine. Le business à la chinoise est très particulier...

(Source : Eric Le Boucher, *Le Monde* du 16 juin 2005)

3 – La Chine est perçue à Washington comme la principale source des déséquilibres commerciaux et financiers de l'économie américaine. En 2004, les Etats-Unis ont enregistré avec Pékin le plus important déficit commercial bilatéral de leur histoire (162 milliards de dollars). La concurrence chinoise est accusée d'avoir causé la perte de 3 millions d'emplois industriels aux Etats-Unis depuis 2001. Selon l'administration, le principal obstacle aujourd'hui à une réduction du déficit commercial est le yuan chinois. Sa valeur est fixée depuis 1995 à 8,3 pour un billet vert. Le yuan serait ainsi sous-évalué de 20 % à 40 % par rapport au dollar et de bien plus face à l'euro. Pour sortir de cette situation, la première économie du monde est décidée à contraindre la Chine à réévaluer sa devise et à la détacher du dollar. Les pressions se font de plus en plus fortes.

(Source : Eric Leser et Bruno Philip, *Le Monde* du 26 avril 2005)

4 - Par-delà ses succès, les coûts de cette expansion commerciale sont désormais évidents : le rôle « d'usine du monde » se paie d'une lourde facture énergétique et de dégâts environnementaux graves ; la « compétitivité-prix » pèse sur les salaires et contribue à aggraver les inégalités sociales ; le commerce extérieur s'accroît au prix d'une dégradation des termes de l'échange. Par ailleurs, le degré d'ouverture de la Chine entraîne une forte dépendance à l'égard de la conjoncture internationale et de l'évolution des marchés mondiaux. Enfin, le gonflement de l'excédent chinois sur les Etats-Unis et l'Europe – qui tient à sa position au bout de la chaîne de production asiatique – entraîne des tensions commerciales et des risques de réactions protectionnistes. Les prochaines années devraient être marquées par une stabilisation du degré d'ouverture de la Chine et un recentrage de la croissance chinoise sur les services et le marché intérieur.

(Source : Françoise Lemoine, *Chine et Inde, la percée des nouveaux acteurs du commerce international*, Cahiers-Français n° 341, 2008)

Q1 – En quoi le modèle de développement chinois diffère-t-il de celui des NPIA ?

-
-

Q2 – Quels sont les moyens adoptés par l'Etat pour favoriser cette ouverture sur l'extérieur ?

-
-
-
-
-
-

Q3 – Quelles sont les limites de ce type de politique ?

-
-
-
-
-
-