***Chapitre 2 : Echanges internationaux et mondialisation***

**Section 1 : Les théories du commerce international**

1. **Les théories classiques et néoclassiques du commerce international**
	1. **La théorie de l’avantage absolu (Adam SMITH)**

Adam SMITH distingue le Portugal et l’Angleterre, symbolisant l’économie mondiale.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Biens | Portugal | Angleterre |
| Vins | 50 jours de travail pour une unité produite | 120 jours de travail pour une unité produite |
| Draps | 100 jours de travail pour une unité produite | 40 jours de travail pour une unité produite |
| TOTAL | 150 jours | 160 jours |

 L’Angleterre ne fera que du drap et le Portugal que du vin : spécialisation totale.

 En autarcie, l’économie mondiale fera deux unités de draps et deux unités de vins en 160 jours alors que dans le commerce international (CI), on est capable de produire 4 u. de draps et 3 u. de vins.

 Avantages :

* Produire plus de biens et services qu’en autarcie
* Augmentation de la productivité au travail grâce au CI. Comme on produit sur une échelle plus grande, la division du travail est beaucoup plus importante et la productivité de l’économie augmente.
	1. **La loi des coûts relatifs comparés (David RICARDO)**

Chaque pays a intérêt à se spécialiser en produisant la marchandise pour laquelle il a la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité relative.

* + 1. Les hypothèses
			- A l’intérieur de chaque pays, la mobilité des facteurs de production est parfaite (travail et capital), entre les secteurs et les régions.
			- Au niveau international, les marchandises peuvent librement circuler mais les facteurs de production ne peuvent pas passer d’un pays à un autre.
			- Toutes les hypothèses de la Concurrence Pure et Parfaite (CPP) sont réunies :
* Atomicité de l’offre et la demande
* Homogénéité
* Parfaite mobilité des facteurs de production
* Libre entrée dans la branche
* Transparence
	+ Théorie de la valeur travail : s’il faut 10H pour faire une table et 2H pour faire une chaise, la table doit avoir une valeur 5 fois supérieure à celle de la chaise.
	+ Les rapports de prix sont égaux aux rapports entre les temps de travail

PA/PB = WA/WB

* Les rendements sont constants dans cette théorie. Si j’augmente mon échelle de production, la productivité au travail demeure inchangée.
	+ 1. Calcul des coûts relatifs

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Biens | Angleterre | Portugal |
| Drap | 100 jours | 90 jours |
| Vin | 120 jours | 80jours |
| TOTAL | 220 jours | 170 jours |

 Ici, il n’y a pas possibilité de théorie de l’avantage absolu de SMITH.

 Pour l’Angleterre :

* Coût relatif du drap (en vin) = 100/120 = 0,833
	+ Avec le temps qui est nécessaire pour fabriquer une unité de drap, on peut fabriquer 0,833 unité de vin. 1 drap = 0,833 vin.
* Coût relatif du vin (en drap) = 120/100 = 1,20
	+ Avec le temps qui est nécessaire pour fabriquer une unité de vin, on peut fabriquer 1,20 unités de drap. 1 vin = 1,20 draps.

Pour le Portugal :

* Coût relatif du drap (en vin) = 90/80 = 1,125
	+ Avec le temps qui est nécessaire pour fabriquer une unité de drap, on peut fabriquer 1,125 unité de vin. 1 drap 1,125 vins.
		- Coût relatif du vin (en drap) = 80/90 = 0,888
	+ Avec le temps qui est nécessaire pour fabriquer une unité de vin, on peut fabriquer 0,888 unité de drap. 1 vin = 0,888 drap

REGLE : on va examiner le coût relatif du drap : 0,833 et 1,125 : c’est l’Angleterre qui doit se spécialiser dans le drap alors que c’est le Portugal qui doit se spécialiser dans le vin (1,20>0,888).

* + 1. Le processus de spécialisation

Les rapports d’échange entre les biens dépendent des temps de travail relatifs. L’Angleterre a un intérêt évident à se spécialiser dans la production des draps et à échanger le drap contre du vin au Portugal parce que, avec une unité de drap au Portugal, on pourra obtenir 1,125 vins alors que si on renonce à fabriquer une unité de drap en Angleterre, on obtiendra, par la production interne, que 0,833 unité de vin soit une quantité plus faible produite que celle qui est obtenue avec l’échange.

Le Portugal, pour les raisons analogues inverses, a intérêt à se spécialiser dans le vin.

Remarques :

* Si les coûts relatifs sont égaux, l’échange international est sans intérêt.
* Cette théorie peut aussi s’appliquer à la division du travail. Par exemple, SAMUELSON dit que l’avocat et sa secrétaire ont 2 disciplines : le droit et la dactylographie. L’avocat est plus doué dans les 2 domaines. Mais ils ont quand même intérêt à se spécialiser ; la secrétaire en dactylographie car elle est relativement moins défavorisée dans ce domaine que dans celui du droit et l’avocat est plus supérieur en droit qu’en dactylographie.
	+ 1. Les gains du commerce international

Après spécialisation, l’économie mondiale est représentée par 2 pays qui produisent plus de biens et services qu’en situation d’autarcie avec les mêmes quantités de travail. Après spécialisation, au Portugal, on va pouvoir produire 2,125 quantités de vins (170/80) et en Angleterre, on va pouvoir produire 2,2 unités de draps (220/100). On a un surplus à se partager qui est de 0,20 unités de draps et 0,125 unités de vin.

La répartition de ces surplus, de ces gains, dépend du taux d’échange international qui est unique pour tous les pays. Ce taux va s’établir entre les 2 taux d’échanges internes. Au niveau international, le drap s’échange entre 0,833 et 1,125 unités de vins tandis que le vin s’échange entre 0,888 et 1,20 unités de draps.

Si le taux d’échange international et 1 drap pour 0,833 vins (taux anglais), l’Angleterre ne gagne rien à l’échange international e tout le gain va au Portugal. Inversement, si le taux d’échange international est égal au taux portugais.

* Le gain du CI dépend du taux d’échange international.
	+ 1. Critiques

Théorie de Ricardo avantages comparatifs immédiats soit à court terme (CT). Pour que cette théorie soit valable, il faut que les avantages comparatifs se maintiennent à long terme (LT).

L’accroissement de la production peut faire apparaître des économies d’échelle et les coûts unitaires ne seraient plus constants, ils baisseraient. C’est la phase des rendements d’échelle croissants (*cf. infra*).

Un Etat peut avoir à protéger « une industrie naissante ». Elle peut être temporairement handicapée et moins performante que ses concurrentes étrangères. Si cette industrie naissante se développe, elle peut être capable ultérieurement de réduire ses coûts unitaires et elle peut devenir compétitive et beaucoup plus performante que les industries des autres pays.

* 1. **Les inégalités dans les dotations factorielles, source des avantages comparatifs.**

C’est la théorie néoclassique.

Les auteurs néoclassiques sont à l’origine de la microéconomie.

1. La Loi H.O (HECKSCHER – OHLIN)

« Le pays qui dispose de relativement plus de capital aura intérêt à se spécialiser, c'est-à-dire à produire et à exporter le bien qui utilise pour sa production d’avantage de capital et inversement »

Les dotations factorielles inégales d’un pays à l’autre sont à l’origine des avantages comparatifs simplement constatés dans la théorie de Ricardo et d’Adam Smith.

C’est un modèle simplifié avec deux pays, deux facteurs de production et deux produits.

Chaque pays dispose des mêmes technologies, les coûts de transport sont nuls. Le pays qui a beaucoup de main d’œuvre par rapport aux autres pays a le coût du travail le plus faible. Il est naturellement amené à se spécialiser dans le produit qui nécessite le plus de travail. (Même raisonnement pour le capital)

Conclusion : Th. HOS (S🡺 Samuelson) C’est une suite logique de la théorie HO.

A la suite de la spécialisation internationale, la demande du facteur le plus abondant augmente ce qui tend à augmenter le prix.

Remarque : selon cette théorie, le coût de la main d’œuvre non qualifiée aurait tendance à augmenter dans les pays en développement qui se spécialise dans la production qui nécessite beaucoup de main d’œuvre non qualifiée.

Le facteur peu abondant est relativement moins demandé, et son prix tend à baisser.

Ex : main d’œuvre non qualifiée dans les pays développé.

A terme, explique HOS, on devrait arriver à l’égalisation du prix des facteurs de production.

1. La théorie néo factorielle

Il y a des études empirique pour vérifier la théorie de HO.

A partir d’un tableau d’entrée sortie (TES), on détermine le contenu en capital et en travail des exportations🡺objectif TES : qui achète ? Combien ? et à qui ?

Pour les importations, on calcule le contenu en capital et en travail de la production nationale qui devrait se substituer aux importations.

Les 1ers travaux à ce sujet ont été faits pat W. LEONTIEF

🡺 Il a montré que les importations américaines contenaient une plus forte proportion de capital que les exportations américaines. Tout se passe en quelque sorte comme si les Etats-Unis échangeait de la main d’œuvre contre du capital étranger.

C’est cela que l’on a appelé le paradoxe de Leontief : paradoxe car on s’attendait au résultat inverse car selon la croyance commune les Etats-Unis sont un pays bien dotés en capital donc logiquement leurs facteurs abondants devrait être le capital et par conséquent il aurait du se spécialiser dans des produits nécessitant beaucoup de capital🡺mais c’est l’inverse que l’on a observé.

C’est Leontief lui-même qui a donné l’explication : En réalité, aux Etats-Unis le facteur abondant c’est tout simplement le travail.

Les Etats-Unis il est vrai ont beaucoup d capital mais par rapport aux autres pays ils ont beaucoup plus de main d’œuvre qualifiée qui apparaît comme le facteur abondant.

Le paradoxe de Leontief n’est qu’apparent.

Dorénavant, dans ces analyses, on distingue au moins trois types de facteurs de production : la main d’œuvre non qualifiée, la main d’œuvre qualifiée et le facteur capital.

1. **Les nouvelles théories du commerce international.**

Les théories vues précédemment expliquent les échanges de produits différents entre pays ayant des structures économiques différentes, des dotations factorielles différentes.

En réalité, ce qu’on constate c’est que les échanges commerciaux internationaux sont plus intenses entre pays ayant les mêmes niveaux de développement qu’entre pays ayant des structures économiques différentes, notamment entre pays développés et pays en développement.

Les échanges concernent des produits de la branche (échanges intra branche voire même échange intra produits parfois) contraire de intra branche = interbranche

1. **le cycle de vie du produit au niveau international**

*Cf. Poly*

VERNON a utilisé la théorie du cycle de vie au niveau international. Dans sa théorie initiale, il distingue 3 groupes de pays :

**-pays leader :** (qui ne regroupe que les Etats-Unis qui sont caractérisés par des revenus élevés, main d’œuvre qualifiée abondante, forte capacité en recherche et développement.

**- pays industrialisés :** (pays européens)🡺niveau de revenu moindre qu’aux Etats-Unis, mains d’œuvre moyennement qualifiée mais les pays européens ont un avantage relatif en capital.

**-pays en développement** : faible niveau de revenu et une main d’œuvre non qualifiée importante

Dans cette théorie, le lancement du produit est effectué par le pays leader, les Etats-Unis

Après un développement limité au marché du pays leader, il y a extension vers les autres marchés, vers les pays industrialisés notamment.

Le produit ensuite se banalise, sa technologie aussi. Et le relais de la production va être repris par les pays industrialisés bien dotés en capital et moyennement dotés en main d’œuvre qualifiée ? Les pays industrialisés concurrence le pays leader qui progressivement va abandonner la production.

En phase de maturité, la production est progressivement confiée au pays en développement.

Conclusion : On est amené ainsi à échanger des produits nouveaux contre des produits anciens mais qui relèvent de la même branche (commerce intra branche) 🡺 exemple des produits informatiques

*Critiques de la théorie de Vernon (Cf. texte poly 2)*

1. **La recherche d’économies d’échelles**

Chaque pays se spécialise dans un produit donné et ce afin de réaliser des économies d’échelle. La production des autres produits de la branche sont confiées aux autres partenaires commerciaux🡺apparition d’échange intra-branche.

Il y a deux types d’économies d’échelle :

* **économies d’échelle interne :** elles apparaissent en cas de rendement d’échelle croissant pour une entreprise. (Rendement d’échelle : on multiplie dans les même proportions tous les facteurs de production)

**ex :** je multiplie par 2 le travail et le capital et on observe l’évolution de la production : si production multipliée par un coeff. supérieur à 2, on est dans la phase des rendements d’échelle croissants.

Si le volume de la production est multiplié par un facteur inférieur à 2, on est dans la phase dans rendements d’échelle décroissants.

Production multipliée par 2🡺rendements d’échelle constants.

**Remarque :** il faut distinguer les rendements d’échelle des rendements factoriels (=productivité des facteurs de production 🡺du travail et d capital)

Ex : rendement du travail (ou productivité du travail) =>on suppose que les autres facteurs de production sont fixes)

Productivité moyenne = Production / nombre d’heures travaillées

Productivité moyenne augmente avec le nombre d’heures travaillées 🡺productivité moyenne du travail croissante.

En cas de rendement croissant, le coût unitaire de production diminue constamment mesure que la production augmente.

Les économies d’échelle se sera la différence entre le coût de production (si le rendement était constant) et le coût de production (avec rendement d’échelle croissant)

L’évolution inverse serait des déséconomies d’échelle.

Chaque pays va produire un seul produit de la branche 🡺 donc grosses économies d’échelle réalisées.

* **économies d’échelle externe :**

C’est les économies d’échelle dont bénéficie l’ensemble des entreprises d’une même branche lorsque la production totale de la branche augmente (branche réduite)

Si on a une production de masse, les fournisseurs peuvent réaliser des économies d’échelle.

Si l’ensemble des entreprises se développe 🡺apparition de servies communs aux entreprises (recherche, étude de marché), obtenir des moyens de financement mieux adaptés.

Pour beaucoup d’économistes, la spécialisation se réduit au hasard (SAMUELSON parle de tirage à la courte paille).

Le hasard est fonction d’un très grand nombre de facteurs qu’on renonce à identifier et faire la théorie tellement ils sont variés.

Ex : au pays bas, ils étaient les spécialistes des trayeuses à vaches car beaucoup de vaches, et coût de la main d’œuvre élevé.

Lorsqu’il existe des économies d’échelle le pays qui se spécialise bénéficie d’un coût moyen décroissant faible, il bénéficie d’un avantage compétitif 🡺 compétitivité prix forte

A distinguer d’une compétitivité hors coûts liés à la qualité du produit. Compétitivité prix 🡺monnaie sous évaluée.

1. **La demande à l’origine des échanges intra branche**
2. théorie de la demande domestique représentative

C’est la théorie de LINDER

**L’idée :** un pays ne devient exportateur d’un produit donné s’il dispose au préalable d’une demande nationale importante pour ces produits 🡺d’où « demande domestique représentative »

Les producteurs nationaux fabrique d’abord le produit pour le marché intérieur avec lequel on est le plus familiarisé. Et cela avant d’envisager l’exportation

Les ventes à l’étranger ne sont possible que si les caractéristiques de la demande dans les pays importateurs sont proches de celle du ays producteur (« le comportement de demande » selon LINDER)

La proximité des comportements de demande est liée à la proximité des revenus moyens.

Répartition de la population en fonction du revenu

Pays B

Pays A

Revenu

Rm B

Rm A

Revenu moyen A

Produit haut de gamme

Produit bas de gamme

Selon LINDER, différence de revenu entre pays A et B.

Le produit A pour sa population va produire un produit bas de gamme. Haut de gamme pr le pays B.

Plus les revenus moyens sont proches, plus les deux courbes se recouvrent et plus il y a d’échange entre les pays A et B.

1. « la demande de différence »

Les entreprises mènent des stratégies de différenciation (de leur produit) pour mieux répondre à la diversité des goûts des consommateurs.

Chaque entreprise va se spécialiser ans une variété de produit de façon à bénéficier d’économies d’échelle ? Ces entreprises sont très nombreuses, on peut même se rapprocher d’une situation de concurrences monopolistique. (Toutes les hypothèses de la concurrence pure et parfaite sont respectées sauf celle de l’homogénéité du produit)

Chaque entreprise bénéficie à son niveau d’un certain degré de monopole d’où l’expression « monopolistique ».

Si l’entreprise abuse sur les prix, les clients passent à la concurrence puisque les produits sont proches.

La stratégie de différenciation permet de satisfaire la demande de différence.

Les variétés retenues par un consommateur ne sont pas nécessairement produites par des firmes nationales 🡺échange intra branche au niveau internationale🡺cela permet d’offrir aux consommateurs toutes les variétés d’un même produit.

La demande de différence porte parfois même sur des biens homogènes.

HOLIN a montré que le Danemark exportait massivement du beurre vers la Grande Bretagne🡺 et le Danemark importait du beurre d’autres pays.

Des observations analogues ont été faite pour la laine de grande Bretagne et le coton des USA.

Les analyses ont été menées par KRUGMAN et LANCASTER : L’idée est que les consommateurs ne recherchent pas le produit pour eux même mais s’intéresse essentiellement à leurs caractéristiques.

Pour chaque consommateur, il existerait une variété idéale du produit qui offre la combinaison de caractéristiques maximisant son degré d’utilité.

La variété qui se rapproche le plus de cette variété idéale est justement ce que recherche le consommateur. Mais cette variété n’est pas nécessairement proposée par l’industrie nationale (Donc proposée par des étrangers) ce qui explique l’apparition d’échange intra branche portant sur les mêmes variétés du produit.

Quelque fois les produits sont si proches, que l’on parlera d’échanges intra produit.

C’est à partir de là qu’on peut montrer l’intérêt d’Union régionale comme l’Europe.

Pays A Pays B

 A xa B xa

 A yb B yb

Les pays A et B fabrique les même produits et les mêmes variétés. Il se créer entre eux une zone de libre échange, c'est-à-dire une zone sans barrières douanières.

Dans une zone de libre échange, chaque état établit son tarif douanier pour les pays extérieur à la zone.

**1er cas :** Une des deux entreprises disparaît : une entreprise sur deux qui disparaît. L’entreprise qui subsiste bénéficie d’économie d’échelle d’où baisse de prix pour le consommateur.

**2ème cas :** une des deux entreprises modifie sa variété et offre aux consommateurs une variété nouvelle 🡺 élargissement de la gamme de choix du consommateur qui pourra trouver une variété qui se rapproche le plus de sa variété idéale.

(Cf. texte : l’évolution des spécialisations au sein du grand marché ; les gains cumulatifs du marché ; le commerce intra branche)

Si commerce intrabranche pur, pour toute branche, i = Xi = Mi

X1 – M1 - X2 – M2 - X3 – M3

I = 1 -

(X1 + M1) \* (X2 + M2) \* (X3 – M3)

Si on a du commerce interbranche : si Xi > 0, alors Mi = 0

 si Mi > 0, alors Xi = 0

X1 – M1 + X2 – M2 + X3 – M3

I = 1 -

X1 + M1 + X2 + M2 + X3 + M3

Xi + M2 + X3

I = 1 - = 0

X0 + M2 + X3

Plus proche de 0 🡺 inter branche qui domine

Plus proche de 1 🡺 intra branche qui domine

1. **les firmes multinationales et le commerce international.**

On pense que les échanges intra groupes d’une même multinationale correspond à 1/3 du commerce mondial des marchandises.

Si on prend en compte les échanges entre groupe de firmes différentes ça représente également un autre tiers.

🡺Les multinationales dominent le commerce mondial.

Une firme véritablement multinationale aurait des actionnaires, des dirigeants internationaux, une stratégie élaborée au niveau mondial et serait devenu totalement autonomes de son pays d’origine.

Pour l’instant, on pense qu’une telle firme multinationale n’existe pas puisque l’on peut toujours leur donner une nationalité.

Selon MICHALET, « une multinationale » c’est une entreprise de grande taille qui, à partir d’une ase nationale, implantait plusieurs filiales à l’étranger et cela dans plusieurs pays avec une stratégie et une organisation conçue à l’échelle mondiale. »

Il y a trois types de multinationales :

- **les primaires** qui relèvent du secteur primaire (produits agricoles, pétrole, minerais,..)

Historiquement, 1ère forme de multinationale et aujourd’hui ce sont les plus puissantes

- à **stratégie commerciale :** la filiale est faite pour approvisionner le marché local.

- à **stratégie productive :** DIPP 🡺division internationale des processus productifs)

1. **Les raisons d’une implantation de filiales à l’étranger**
2. La contrainte d’approvisionnement

Les pays industrialisés ont des ressources limitées d’où la nécessité d’être approvisionnée à l’extérieur. (Produits agricoles, matière 1ère). Ça correspond à des multinationales primaires qui sont encore les plus puissantes.

1. Les politiques économiques nationales.
	1. Incidences des barrières protectionnistes

Les états, généralement, fixent des droits de douanes élevés pour les produits finis. En revanche, taxe faible pour les biens intermédiaires importés. De ce fait, l’entreprise va implanter des filiales relais dans le pays d’accueil et on se contente de monter un produit identique que celui de la société mère et la filiale relais apporte des biens intermédiaires frappés de taxes quasi nulles. Dans ce cas la production locale apparaît comme un substitut aux exportations du produit fini qui étaient devenues impossible à cause des droits de douanes élevés.

Ex : l’Espagne avant son adhésion à la CE et pour l’industrie automobile. Historiquement c’est comme ça que l’Espagne a fait apparaître une industrie automobile sur son territoire.

* 1. Incidences des avantages financiers et fiscaux

**L’instauration de zones franches :** qui bénéficient en terme technique de l’extra territorialité douanière (Pas de droits de douanes)

🡺Destinées à attirer les investissements directs étrangers (IDE)

**Les paradis fiscaux :** zone ou pays ou le taux d’imposition est faible. Tout l’art de la multinationale est de faire apparaître les bénéfices là où les impôts sont les moins élevés. On manipule les prix de cession entre filiales. (Surfacturation ou sous facturation)

**Les subventions accordées aux producteurs locaux :** Cela peut suffire à attirer une filiale. Des entreprises, au lieu d’exporter le produit fini, vont installer des usines d’assemblage.

1. Les coûts de production

Ils peuvent varier d’un pays à un autre 🡺cela provient des écarts entre les coûts salariaux. Le prix des équipements et des biens internationaux🡺 Ce n’est pas ce qui va faire la différence

🡺D’où les délocalisations et les implantations dans les pays en développement.

Les 1ers pays concernés :

* Hong Kong, Taiwan, Corée du Sud
* Singapour, Malaisie
* Indonésie, Inde, Bangladesh, Sri Lanka
* Actuellement, Chine et Europe de l’Est

La faiblesse des coûts salariaux et sociaux 🡺 s’accompagne donc de faiblesses du syndicalisme local et même règlements favorables aux multinationales.

**Remarque :** Les écarts entre les coûts salariaux des pays développés influencent également les flux d’IDE. Ex : *Les investissements américains dans les années 60 en Europe 🡺écart entre les coûts salariaux sensibles 🡺depuis il s’est réduit et beaucoup d’investissements européens aux Etats-Unis.*

1. Taux de change

L’entreprise produit dans le pays d’accueil pour se mettre à l’abri de variation du taux de change.

Ex : *La baisse du cours du dollar par rapport aux monnaies européennes peut pénaliser certaines entreprises exportatrices dont les prix de vente sont déterminé par le marché américain.*

*1 € = 1 $ 1000 $ = 1000 €*

*1 € = 2 $*

 🡺 1$ = 0,5 € 1000 $ = 500 €

**Solution :** On installe l’unité de production aux Etats-Unis. Slogan : « Produire à des coûts américains en vendant à des prix américains »

Ex : Wolksvagen

1. **la division internationale des processus productifs**
2. Exploitation des différences et contraintes d’interdépendance

Il s’agit des firmes multinationales à stratégie productive. Elles créent des filiales ateliers dans les pays d’accueil là où les coûts sont les moins élevés.

Type de filiales ateliers :

* celles qui fabriquent les pièces
* filiale d’assemblage qui se contente de monter le produit final

L’implantation des filiales est soumise à deux logiques :

* **l’exploitation des différences :** théorie des avantages comparatifs (on recherche la qualité et le coût de la main d’œuvre, fiscalité, subvention, l’environnement 🡺infrastructure de com., environnement social)

Cela incite les multinationales à disposer leurs filiales ateliers à travers le monde pour miex exploiter les différences nationales.

* **Les contraintes d’interdépendance :** Coûts de transport, droit de douanes faibles, les coûts de contrôle 🡺pousse les entreprises à regrouper leurs activités dans des sites de production géographiquement proches.

L’Europe avait constitué initialement et constitue toujours une zone d’attraction pour les multinationales parce que les distances géographiques demeurent limitées et en Europe les différences nationales sont importantes.

1. Les délocalisations

Stricto sensu, c’est la fermeture d’un établissement dans un pays d’origine et ouverture simultanée dans un pays émergent.

C’est une réduction d’activité en France et accroissement d’activité dans les pays étrangers émergents également.

Les délocalisations au sens strict ne représentent pas de pertes d’emplois considérables.

Les conséquences sont rarement comptabilisées. Un fabricant qui délocalise entraîne ne baisse des commandes chez les sous traitants et une fermeture de ces derniers. Or, ces effets ne pas comptabilisés.

Il existe 3 modalités de délocalisation :

1. redéploiement des activités au sein des réseaux de filiales déjà existants. On limite ou arrête l’activité d’une filiale pour développer celle d’une autre. Cela se fait très rapidement. Très grande sensibilité à l’évolution des coûts salariaux, des taux de change.
2. transfert d’activités dans une nouvelle filiale crée à cet effet. (Ou rachat d’une entreprise déjà existante)

Transfert beaucoup plus lent que précédemment

1. Externalisation de la production : Cela implique l’arrêt de l’activité d’une entreprise et l’appel à la sous traitance.

Cette externalisation se fait vers un pays émergent.

**Section 2 : Le protectionnisme**

1. **Instruments du protectionnisme**
2. **Les barrières tarifaires**

Les différents types de droits

Il y a deux types de droits :

- Ad Valorem = en proportion de la valeur du produit : ex : *10% de la valeur importée*

Forfaitaires *X euros / unité importée*

Il existe aussi des taxes à l’importation avec un double but :

1. Fournir des recettes à l’Etat
2. préserver les approvisionnements internes

Il existe à côté de cela des mesures para tarifaires comme le droit anti-dumping. Droit de douane supplémentaire pour compenser les effets d’une concurrence déloyale.

Ex : *L’Union Européenne a mis des taxes exceptionnelles sur les vélos chinois en accusant les chinois de sous rémunérer leur personnel*

La protection effective

On distingue la protection nominale et la protection effective.

Pour un produit fini la protection nominale correspond au tarif douanier « ad valorem »

La protection effective elle est définie à partir du taux de protection effective. C’est le pourcentage d’augmentation de la valeur ajoutée résiliant des droits de douane par rapport au niveau de la valeur ajoutée en libre échange (sans droits de douane)

Taux de protection effective = Valeur ajoutée + droits de douanes – VA sans droit de douane

 Valeur Ajoutée sans Droit de douane

P Libre échange Avec droits de douanes

Bien A 100 € fini 50 % 150€

CI (coton) 30 € CI= 0% 30€

VAB 70 € VAB = 120 €

Les vendeurs étrangers dorénavant vont vendre leurs produits sur le territoire national 150€  100 €

On imagine que les entreprises nationales vont vendre leurs produits à 150€

 Taux de protection effective = 120 – 70 / 70 = 0,71 🡺71%

La valeur ajoutée brute est augmente de 71% pour l’entreprise nationale par rapport à la situation de VAB en situation de libre échange.

LE taux de protection effectif est supérieur au taux de protection nominal lorsque les droits de douanes qui frappent les CI sont supérieurs à ceux qui frappent les produits finis.

Si le droit de douane frappant les CI est supérieur aux droits de douanes frappant le produit fini, le taux de protection effectif est supérieur au taux de protection nominal.

Cf. doc. Du poly page 4

Cette situation rait les entreprises nationales qui ont parfois des difficultés à concurrencer les compétiteurs.

1. appréciation sur le niveau réel de la protection

Pour apprécier cela, pour savoir si un pays est plus protectionniste qu’un autre, on fait le calcul des moyennes simples des droits de douanes ad valorem.

Inconvénients de la moyenne simple :

Tous les produits sont placés sur le même plan même ceux qui ne font pas l’objet d’échange au niveau international. D’où l’idée de calculer une seconde moyenne, la moyenne pondérée par le volume importé.

Les produits qui ont les droits de douanes les plus élevés ont plus de chances d’être peu importés.

Il y a des pics tarifaires : droits de douanes très élevés qui frappent un produit particulier. Dans certains cas, les importations peuvent être nulles ou quasi nulles et l’effet de ce pic tarifaire.

Autre critique du calcul de moyennes : les droits exceptionnels anti-dumping n’apparaissent jamais dans le calcul des moyennes.

L’inconvénient de la moyenne, c’est de masquer les pics tarifaires dont sont spécialistes les Etats-Unis. (Champagne et Cognac)

1. **Les barrières non tarifaires (voir doc. poly)**

**II La justification du protectionnisme**

1. **la protection des industries.**
2. la protection des industries naissantes (voir poly)
3. la protection des industries vieillissantes

On protège le secteur le temps qu’il se redéploie vers de nouveaux produits, et de nouvelles activités (Ex : textile, automobile aux Etats-Unis après choc pétrolier)

On protège également les industries mourantes pour replacer les salariés

1. **La protection d’un système social**

Les pays développés voudrait faire du protectionnisme pour protéger leur sécu., leur système de retraite ou que les pays émergents leur font de la concurrence

🡺Protection de l’agriculture en France (1892 🡺 Loi MELINE)

🡺Japon =< protection de la riziculture concurrencée par les USA

1. **la protection stratégique**
2. la politique commerciale stratégique (Voir poly)

BRANDER et SPENCER se placent dans le cadre de la théorie des jeux. Les joueurs publics peuvent modifier la matrice des gains des joueurs ce qui peut inciter l’entreprise nationale à s’engager dans un processus productif comme le montre le cas BOEING / AIRBUS (cf. poly).

Prisonnier colonne

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Prisonnier ligne | AVOUE | N’AVOUE PAS |
| AVOUE | 10 / 10 | 1 (A) / 11 (B) |
| N’AVOUE PAS | 11 (A) / 1 (B) | 2 / 2 |

Point de vue de A :

* B avoue : A avoue
* B n’avoue pas : a avoue

Il existe une stratégie dominante qui fait que le jeu a une solution. C’est un jeu non coopératif.

BOEING

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Produit | Ne produit pas |
| ProduitAIRBUS | - 5 /-5 | 100 / 0 |
| Ne produit pas | 0 / 100 | 0 / 0 |

Du point de vue de A :

* B produit : A ne produit pas
* B ne produit pas : A produit

Le jeu n’a pas de solution. D’où l’intérêt pour les Etats d’aider la firme car sinon il n’y aura très probablement pas de production.

1. Le commerce dirigé

Les partisans de ce commerce dirigé soulignent le rôle des externalités positives apportées par les industries de haute technologie aux autres secteurs d’activité. Ex. : informatique ou biotechnologie.

L’importance de ces retombées économiques et technologiques justifie d’une intervention des pouvoirs publics et qu’on n’abandonne pas leur sort au marché.

Ces industries qui ont un fort potentiel de croissance doivent bénéficier du soutien des pouvoirs publics, notamment pour leurs recherches et développement, en les subventionnant.

Ex. : contrats de recherche

Toutes les spécialisations ne sont pas équivalentes, il s’agit d’une forme de protectionnisme.

***Pour la fin du cours, Section 3, cf. poly.***