**Relations économiques internationales**

**Chapitre 1 : Introduction**

1. **Mondialisation ; mythes et réalités.**

 La mondialisation est assurément un des bouleversements majeurs de l’économie mondiale d’après guerre. C’est un changement lourd dans l’économie mondiale, le monde est nettement différent du monde de l’entre deux guerres.
 Ce changement soulève un certains nombres de craintes, par exemple, 56% des européens pensent que l’élargissement de l’UE a contribué à détruire des emplois dans leur pays (cette idée est encore plus forte dans les pays d’Europe centrale) ; ce phénomène s’explique avec la crainte de la délocalisation. Ces craintes se trouvent relayer dans les partis politiques et notamment les partis nationalistes (l’immigration détruit l’emploi des travailleurs du pays) et anticapitalistes (l’ouverture empêche d’avoir des politiques sociales) ; cela se trouve aussi plus au centre de l’échiquier politique (grève de la faim de Jean Lassalle car dans sa circonscription une entreprise japonaise a délocalisé dans le département voisin).

 La mondialisation est bien une réalité, on voit depuis plus de quarante ans une hausse du PIB mondial, pour exemple, on voit que le poids des exportations mondiales dans le PIB mondial a plus que doublé (10% en 1967, 25% en 2007). Au début des années 90, on voit une plus forte hausse, cela s’explique par l’ouverture des pays émergents.

Toutefois, la mondialisation n’est pas :

* une fatalité.
* une nouveauté.
* aussi profonde qu’on l’entend souvent.

 La mondialisation n’est pas le résultat des progrès technique mais des choix politiques. De nombreux essais ont mis en avant le rôle des technologies dans la mondialisation : Thomas Friedman : « le monde est devenu plat. Sans frontières commerciales ni politiques, sous le double effet de la globalisation et de la révolution numérique (…) l’explosion des technologies permet désormais à chacun d’entre nous de se connecter avec le partenaire de son choix pour une aventure commune (…) » et réveillé des peurs de « l’autre ».

 Tout ceci est loin d’être totalement faux ; les progrès technique ont engendré des réductions de coût de transport et de télécommunication.

L’industrie des transports internationaux a fait de grands progrès :

* transport maritime : des ports plus grands et plus profonds (=>grands hubs : Hong-Kong, Rotterdam,…), containers (depuis les années 60), bateaux plus grands (de 3,000 TEU =20 pieds dans les 70’s à plus de 11,000 aujourd’hui),
* transport aérien : avions (cargos and civils), aéroports, mais surtout dérégulation.
* Télécom : échange de services à distance.

 Les analyses détaillés du cout du transport international montrent qu’il y a une baisse importante du transport aérien (le cout moyen par tonne-kilomètre a été divisé par 10). Le cout de transport doit prendre en compte la valeur de la cargaison, ainsi en terme de cout ad-valorem, la baisse des prix du transport aérien est bien moins importante. Les couts de communication ont eux baissé de manière drastique.

 Ces baisses de couts de transport ne sont pas négligeables (de l’ordre de 30 à 40% de baisse), d’autant que les temps de transport ont aussi diminué.

Le transport = stock « flottant » :

* cout= (tps de transport/360)\*(taux d’intérêt)
* manque de réactivité de la demande.
* souplesse de l’approvisionnement/gestion de la supply chain (goulets d’étranglement, rupture de stocks…).
* Risque plus grand en cas de problème (grève des transports, accident,…)
* Les estimations sur données américaines montrent que le temps réduit le nombre de transactions (chaque jour supplémentaire de temps de transport=> baisse de 1 à 1,5% la probabilité que les USA se fournisse dans ce pays) et la quantité échangée (un jour supplémentaire équivaut à peu près à un droit de douane de 0,8%).
* Le temps est un élément crucial de la stratégie des firmes.

Mais les couts de transport ne font pas tout :

* « quel épisode extraordinaire dans le progrès économique de l’homme qu’a été cette époque, qui a pris fin en aout 1914 ! … Un habitant de Londres pouvait commander par téléphone, tout en buvant son thé matinal au lit, de nombreux produits du monde entier, en diverses quantités, en s’attendant à une livraison rapide au pas de sa porte.» J.M. Keynes.
* En 1913, les taux d’ouverture des pays développés étaient comparables à ceux des années 1970-80.
* La baisse des protections commerciales a été déterminante depuis 1945.
* Signature d’accords commerciaux régionaux entre les pays.

 Les deux vagues de mondialisation ne sont cependant pas identiques ; il y a désormais plus de concurrence dans l’industrie car les pays en développement exportent de plus en plus de produits manufacturés. Il y a également plus d’IDE, avec un essor de ces investissements dans les années 90. Les firmes multinationales réalisent 1/3 de l’exportation mondiale et 1/10 du PIB mondial. Le commerce de service est désormais présent mais ce commerce est encore à développer.

La mondialisation est :

* due en bonne partie aux choix politiques des états (même si les couts de transport et de télécommunication ont beaucoup baissé)
* elle n’est pas vraiment une nouveauté même si la mondialisation d’aujourd’hui est sensiblement différente de celle d’hier.
* Elle n’est pas non plus aussi profonde qu’on le dit souvent et le « village mondial » n’est pas très intégré et uniforme.

 Bien sur, les modes de vie tendent à l’homogénéiser même si les produits doivent être adaptés à chaque pays dans lesquelles on les trouve.

 L’espace mondial est encore très fragmenté même si on a l’impression de consommer partout la même chose, les frontières subsistent et notamment au niveau de la fragmentation culturelle.

On voit donc qu’il y a différents types de fragmentation :

* fragmentations administratives et institutionnelles ; le passage des frontières engendrent des coûts. Des entreprises sont spécialisés dans l’import/export (=> la tache est compliquée). Le passage des frontières implique de (connaître et) respecter les normes en vigueur, il existe de plus en plus de normes et cela contribue à la difficulté des échanges internationaux. le marché unique européen a permis d’éradiquer les frontières (pas de droits de douane, normes identiques pour chaque pays de l’UE). L’UE est exportatrice de normes, c’est à dire que les pays voulant exporter en UE se conforment aux normes de l’UE.
* Fragmentations culturelles ; les relations d’affaire (langue, confiance). Les réseaux sociaux, de la même façon les réseaux de migrations favorisent les échanges commerciaux. La culture, les modes de vie influencent les relations d’affaire et la demande des consommateurs.
* Il y a un risque pays (les dangers sont plus importants que sur le marché locale) ; un risque économique comme le risque de change. Un risque politique (crise politique, ex : Tunisie 2011)
* Fragmentations géographiques ; le climat, le terrain affecte la demande des consommateurs.
* Fragmentations économiques ; le « village mondial » est encore très inégal, ce qui influence grandement les modes de consommation.

 L’ensemble de ces fragmentations rend difficile toute action à l’étranger, exporter reste (très) difficile.

 La part du chiffre d’affaire exporté est souvent très faible. 59% des exportateurs réalisent moins de 5% de leur chiffre d’affaire à l’exportation et seulement 9% des exportateurs réalisent plus de la moitié de leur chiffre d’affaire à l’exploitation.

 1% des exportateurs réalisent 68% des exportations françaises (=>c.a.d. 1000 entreprises françaises).

**Chapitre 2 : panorama du commerce mondial :**

1. **La structure du commerce mondial :**

 La balance des paiements, établie par la Banque Centrale, détaille ce qu’il se passe avec le reste du monde. Le solde de la balance commerciale correspond aux transactions courantes. On voit que les échanges de biens industriels ainsi que les e

échanges de service ont augmenté au cours des quarante dernières années, en revanche les transactions des matières premières ont connu une baisse avec les crises pétrolières mais augmentent de nouveaux depuis une dizaine d’année.

 Les grands exportateurs mondiaux sont :

* l’UE à 27 (40% des échanges mondiaux ; attention chiffre gonflé car exportation au sein de l’UE),
* l’Amérique du Nord avec l’Alena,
* l’Afrique et le Moyen-Orient (qui suivent les fluctuations pétrolières)
* le Japon, qui ont connu un taux important d’exportation dans la part mondiale dans les années 90.
* L’Asie de l’Est et du Sud-Est, avec des pays hyper exportateurs.

 En 2008, les premiers exportateurs mondiaux sont la Chine, l’Allemagne, les USA, le Japon, la France, la Hollande et l’Italie.

 Le volume d’exportation est important mais il faut aussi prendre en compte le degré d’ouverture, pour cela on prend en compte l’exportation et l’importation de marchandises et de services en pourcentage du PIB. Le degré d’ouverture est décidé par sa politique commerciale ; la taille géographique et économique du pays va compter dans ce degré d’ouverture (on importe des produits dont on a besoin).

 Le secteur agroalimentaire occupe une part importante du commerce international ; les USA sont le premier exportateur mondial dans ce domaine, les pays « riches » sont les plus grands exportateurs dans ce domaine.

 La majorité des conflits internationaux lors des grands sommets portent sur les problèmes agricoles.

1. **Le commerce des services :**

 Mesurer le commerce de services est difficile car il n’y a pas de nomenclature détaillée (=> à l’inverse du commerce de biens) et il n’y a pas de source statistique simple pour chacun des 4 modes.

**Mode 1 : relation trans-frontalière** ; quand le service franchit la frontière (fonctionne pour le service bancaire, le courrier, email…), => comparable au commerce de biens.
**Mode 2 : consommation sur place** ; quand le consommateur se déplace à l’étranger (tourisme ou service médical) => très difficile à mesurer.
**Mode 3 : présence commerciale** ; quand le producteur s’implante à l’étranger pour servir les consommateurs locaux (agence bancaire, chaines d’hôtels…) => difficile à distinguer des IDE ne visant pas à produire sur place, il est également difficile de considérer cela comme du « commerce international ».

**Mode 4 : présence de personnes physiques** ; quand un employé se déplace à l’étranger auprès du client de façon temporaire (conseils, avocats, enseignants…) => très, très difficile à mesurer.

 Le mode 4 est impossible à mesurer, le mode 1 et 2 : ces flux doivent être reportés dans les balances des paiements, le mode 3 : on dispose de quelques données pou quelques pays (FATS – foreign affiliâtes trades in services).

 La part des services (mode 1 et 2) dans le commerce mondial augmente lentement mais le commerce des « autres services » augmente rapidement (autre service = service bancaire, de télécommunication, service aux entreprises etc.).

1. **Les avantages comparatifs révélés :**

 Quels sont les secteurs forts des différents pays ?

ACRik = (Xik / Σk Xik ) / (Σi Xik / ΣiΣk Xik)

Exportation du pays i en produit k

Exportation de tous les pays

Commerce mondial

Si ACRik >1 le pays i est plus spécialisé dans le bien k que les pays de référence.

Voir slide pour données des différents pays.

* Les indicateurs d’avantages comparatifs nous disent quels produits un pays donné à tendance à exporter et à importer.
* En pratique, les pays exportent et importent souvent le même bien : Xik > 0 et
Mik > 0
* Cela implique du commerce intra-branche
1. **Le commerce intra-branche :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Importateur seulement | Recouvrement parfait des flux | Exportateur seulement |
| Commerce inter-branche ; avantage comparatif | Commerce intra-brance ; ni avantage ni désavantage | Commerce inter-branche ; avantage comparatif |

* Grubel & Lloyd (1975) indice mesurant l’importance du commerce intra-branche. GLijkt = 1 val. abs (Xijkt – Mijkt) / Xijkt + Mijkt
* Les pays riches font plus d’intra-branche.
* Presque pas d’intra-branche entre PVD.
* Beaucoup plus entre pays intermédiaire.
* Intra-branche concerne surtout les biens intermédiaires (processing trade) et les biens différenciés.

 Plus les pays sont riches plus ils ont tendance à être spécialisé dans une production de produit ce qui justifie en partie le commerce intra-branche.

1. **La sophistication des exports :**
* Haussman, Hwang et Rodrik « what you export matters » (2007)
* Mesure de la sophistication des exportations d’un pays.
* L’idée est qu’un PVD qui exporte les mêmes produits qu’un pays développé a des exports plus « sophistiqués » qu’un autre.
* La sophistication des exportations du pays *j* est la moyenne pondérée des niveaux de sophistication des produits *k* qu’il exporte (Prod y k)

 EXPYj = Σk  (xjk/Xj)Prodyk

* Où Prodyk de chaque produit *k* est la moyenne pondérée des PIB par tête de tous les pays exportateurs de *k.*

 Prodyk = Σj ((xjk/Xj) / Σj (xjk/Xj)) Yj

1. **Les gammes de prix :**
* Les pays riches exportent des biens plutôt semblables.
* Les pays pauvres exportent les mêmes biens.
* Les pays riches font beaucoup de commerce intra branche

Les exportations ne se font pas toujours aux mêmes prix ; deux grandes questions :

* qu’est-ce que j’exporte ?
* sur quelle gamme de prix ?
* Peter Schott (2004) étudie le prix des importations américaines, on voit que les produits importés par les USA en provenance de tous types de pays augmente et représente environ 60% du commerce mondial.

 Le même produit peut être fabriqué par toutes catégories de pays (pauvre, intermédiaire, riche) par le principe de concurrence directe.

 Mais les variétés de produits importées en provenance des pays riches sont plus chères. Ce ne sont pas exactement les mêmes produits (différence de gammes, différence de qualités, différence de prix).

 Dans l’ensemble les produits des pays riches (notamment en UE) sont beaucoup plus chers mais de meilleures qualités donc il n’y a pas de perte de compétitivité.

* l’UE a perdu trois points de pourcentage de part de marché mondial dans le bas de gamme.
* l’UE a gagné environ 3,9 points de pourcentage dans le haut de gamme.
* Le Japon et les USA ont perdu des parts de marché dans tous les domaines.
* Les gains de part de marché de la Chine sont essentiellement dans le bas de gamme.

**Chapitre 3 :Théories du commerce international :**

 La complexité du marché réel engendre la création d’outils théoriques pour le comprendre. Théorie économique 🡺 ensemble d’hypothèses théorique pour étudier les mécanismes nationaux, mondiaux…

Les questions positives du commerce international :

* Pourquoi les pays échangent-ils ?
* Quels bénéfices tirent-ils de l’échange international ?

 Si on échange c’est parce qu’on trouve un intérêt à le faire, parce que les pays ont des productions différentes, il y a une volonté de grappiller des parts de marché.

* Chirac (2005) : les importations de textile en provenance de Chine « risquent de mettre à mort l’activité d’un nombre important de travailleurs européens.»
Après une vague d’importation, l’UE et les USA ont réduit un peu les quotas pour rassurer les gouvernements. 🡺 cf phrase de Chirac, il a raison, c’est incontestable mais est-ce grave ? oui pour les européens car cela engendre la faillite ou la délocalisation mais pas tellement pour l’économie
1. **les avantages comparatifs :**

 Différent de la théorie traditionnelle du commerce.

 En abandonnant une production pour utiliser leur ressource à ce qu’ils savent mieux faire, les pays augmentent la production mondiale.

 L’importation est un problème comme le dit Chirac, mais il y a la une possibilité de se spécialiser la où les avantages en terme de couts de production et de rendements sont les plus importants.

**Avantages comparatifs (David Ricardo ; 1817) :**

 Il existe un cout d’opportunité (toute production implique un renoncement à une autre production), donc tout le monde ne peut pas tout faire ainsi les pays n’assurent pas toutes les productions pour lesquelles ils sont efficaces mais celles pour lesquelles ils relativement meilleures et plus efficaces.

Conséquences :

* l’ouverture à l’échange génère un gain partagé par tous les pays qui résulte de la DIT.
* Le commerce est de type inter branche.
* Le principe des avantages comparatifs permet de balayer quelques raisonnements simplistes.

 Il y a une relation presque proportionnelle entre la productivité et le niveau de salaire ; cf graphique

1. **les nouvelles théories du commerce :**

 Les modèles d’avantages comparatifs sont compatibles avec les hypothèses de concurrence parfaite.

* firmes 🡺 petites et nombreuses.
* Elles ne sont pas influencées par le prix des biens.
* Cela implique qu’il n’y a pas de pouvoir de marché, pas de pouvoir stratégique.

 Or le marché est imparfait donc cette hypothèse n’est pas réaliste, cela engendre l’apparition de nouvelles motivations du commerce international et explique l’existence du commerce intra-branche.

* les imperfections de la concurrence : externalités (rendements externes), cela implique une concentration spatiale ou une taille du secteur d’activité qui influence l’efficacité du secteur.
1. **les externalités :**

Différence avec un modèle d’avantage comparatif :

* gain d’échelle.
* Les spécialisations sont à priori indéterminées et l’histoire compte 🡺 les rendements croissants créent des effets de cliquet qui verrouillent les spécialisations.
1. **l’oligopole :**

équivaut à la concurrence imparfaite.

Les entreprises espèrent des rentes.

1. **la différenciation des produits :**

 Début des 80’s, P. Krugman propose un modèle original de concurrence international fondé sur la concurrence monopolistique.

* les firmes bénéficient des rendements croissants.
* commerce intra-branche.
* Gain d’échelle car le marché est plus grand.
* Gain de variété

 Tous les consommateurs consomment les biens : élargissement des choix de consommation mais aussi uniformisation qui équivaut à un enrichissement des différents types de consommation et uniformisation.

**Chapitre 4 : les politiques commerciales, l’OMC :**

1. **les instruments de la production :**
* **droits de douane :**

 Quand on importe il faut payer 10€ par tonne de blé.

* **quotas :**

 Restriction quantitative, nombre maximum de biens que l’on décide d’importer. Au préalable, il faut une licence d’importation distribuée par la douane. Il est possible de vendre les licences d’importation. Cela peut donner des absurdités

* **RVE :** Restriction Volontaire d’Exportation
* **Subventions :**

Il existe deux types de subventions :

* à la production.
* à l’exportation ce qui équivaut à promouvoir l’exportation.

 Les subventions sont un sujet sensible au sein de l’OMC notamment les interdictions de subventionner les exportations mais il existe des exceptions.

* **Les autres mesures :**
* contenu local : norme administrative qui autorise l’exportation du produit si et seulement si le produit consommé contient une partie de la valeur ajouté suffisante effectivement fabriquée sur le territoire cela a pour but d’éviter l’existence de simple entreprise atelier.
* Normes techniques et sanitaires.
* Tracasseries administratives.

 La politique commerciale est complexe à mesurer car il y a une jungle administrative et juridique, il est très difficile d’additionner les valeurs des instruments.

🡺 En moyenne, il y a 5% de droits de douane dans le monde, le plus gros de la protection est dans le secteur agricole.

🡺 La protection est plus forte dans les pays développés que pour les pays moins développés.

1. **les effets de la protection :**

Surplus du consommateur et du producteur :

Voir graphique.

Impact d’un droit de douane :

 Le prix du bien augmente donc la demande diminue cela a pour effet d’augmenter la production nationale et de diminuer les importations.

 Quand on met un droit de douane il y a une baisse du bien être à cause de la distorsion du marché ce qui équivaut à des pertes sèches.

* les effets d’une subvention à l’exportation :
* les producteurs nationaux reçoivent une subvention s’ils exportent.
* Ils exportent plus ainsi les prix mondiaux chutent.

Au final, une subvention à l’exportation :

* profite au producteur.
* Est payée par le contribuable.
* Augmente le prix pour le consommateur.
* Réduit le prix mondial (profite aux consommateurs étrangers et pénalise les autres pays exportateur de ces mêmes produits).
1. **l’OMC :**
* la crise de 1929 amène le retour au protectionnisme.

 Le commerce mondial est de 2998 millions de dollars en janvier et de 992 millions de dollars en janvier 1933.

 Il y a après guerre une volonté de réguler l’économie mondiale 🡺 accords de Bretton Woods : Gold Exchange Standard, FMI, Banque Mondiale (BIRD).

* en 1945, Roosevelt suggère de compléter les accords de Bretton Woods avec l’OIC.
* Conférence de La Havane en 1948 « charte instituant une organisation mondiale du commerce » mais qui n’a jamais été ratifiée par les USA et donc abandonnée.
* Dès 1947, 23 pays ont défini un ensemble de règles temporaires sur la base desquelles ils ont entamé des négociations : le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), c’est un accord provisoire qui a duré de 1948 à 1995 et continus encore aujourd’hui chapeauté par l’OMC.

Les principes juridiques fondamentaux sont restés pour l’essentiel inchangés ; de ce fait le GATT n’était donc qu’un accord international et non une organisation.

 L’OMC est créée en 1995 avec l’Uruguay Round, elle est basée à Genève et comporte 153 pays, le directeur général est Pascal Lamy (site : <http://www.wto.org> ).

Les fonctions de l’OMC :

* un cadre de négociation pour résoudre les problèmes commerciaux 🡺 libéraliser le commerce mais aussi encadrer les barrières existantes.
* Un ensemble de règles = ensemble de contrats encadrant les politiques commerciales des pays signataires.
* Un lieu de règlement de différents = ORD.
* premier principe = « cliquets » :
* Consolidation tarifaire ; c’est un engagement à ne plus relever un droit de douane « consolidé » sans accorder de « mesure compensatoire ».
* Limitation les BNT ; interdiction des subventions aux exportations (sauf dans l’agriculture), suppression des quotas ou transformation en droits de douane.
* deuxième principe = « leviers » :
* cycles de négociations (Trade Rounds), cela permet de mettre les différents enjeux en balance.
* Non-discrimination (nation la plus favorisée)
* Réciprocité.
* Transparence.
* l’organe de règlement des différents (ORD) :
* grande innovation de l’OMC.
* Etude des litiges et décisions des « groupes spéciaux » (panel de 3 à 5 experts de pays non impliqués)
* Possibilité d’autoriser le plaignant à mettre en place des sanctions (mesures compensatoires).
* Transparence (cf . [www.wto.org](http://www.wto.org) )
* Mais les dossiers sont techniques 🡺 nécessité de fournir une aide pour les PVD.
1. **les accords régionaux :**

 La politique commerciale doit être uniforme pour tous mais ce principe n’est pas respecté, il y a des dérogations au principe de la nation la plus favorisé quand un pays signe un accord régional (= reconnu par l’OMC).

 Le nombre d’accords régionaux a explosé ces dernières années ce qui est lié notamment à la difficulté de l’OMC d’avancer (difficulté de créer des accords multilatéraux), donc pour un libre échange plus rapide et plus simple il y a une augmentation des accords régionaux entre des pays voisins.

 Problème 🡪 perte de l’avantage MAIS :

* Politique commerciale plus simple.
* Rapport de force car possible intervention de l’OMC.

Deux types d’accords régionaux :

* accords de libre échange : équivaut aux accords commerciaux, ils visent à créer une zone de libre échange sans protection commerciale. ex : ALENA
* unions douanières : équivaut à une union des systèmes douaniers ; généralement ce sont des zones de libre échange mais il existe des barrières douanières vers les pays du tiers monde ce qui équivaut à un accord sur les protections commerciales mises aux autres. Ex : UE

**Chapitre 5 : les firmes multinationales :**

1. **Quoi ?**

**Une firme multinationale :** firme qui possède au moins une filiale à l’étranger.

**Une filiale :** ensemble ou partie des actifs sont soumis au contrôle de la maison mère.

**Qu’est-ce que posséder ?**

* si une maison mère détient 100% du capital d’une firme 🡪 filiale.
* si une maison mère détient 51% du capital 🡪 possession partielle 🡺 pouvoir de contrôle.
* si une maison mère détient 30% du capital 🡪 elle n’est pas majoritaire mais écoute lors des réunions etc.

**Qu’est-ce qu’une entreprise ?**

L’entité étrangère est-elle une personnalité morale (autonomie juridique) ?

* Non 🡪 établissement stable 🡪 succursale.
* Oui 🡪 société 🡪 droits de vote détenu par la société mère.

 🡪 droits de vote partagé.

* Les filiales de mes filiales sont mes filiales.
* les sociétés affiliées de mes filiales sont mes sociétés affiliées.
* les filiales ou sociétés affiliées de mes sociétés affiliées n’appartiennent pas à mon groupe.

 Une multinationale doit avoir un contrôle significatif (équivaut à une filiale ou une société affiliée) sur une personnalité juridique autonome 🡺 IDE

 Mais l’IDE n’est pas la seule forme d’internationalisation.

1. **La sous-traitance internationale (« offshoring ») :**

• Sous‐traitance = relation de production entre un donneur d’ordre et un sous‐ traitant.

• Conception, transformation, fabrication, maintenance, études de projets, comptabilité, ingénierie, R&D, publicité, informatique, conseils juridiques, etc.

• Le recours des groupes français à la sous‐traitance internationale a doublé entre 1985 et 2003 (5 % de la production industrielle à 10 %).

• Une entreprise industrielle française sur huit a au moins une relation importante avec un sous‐traitant étranger.

• Surtout dans l’industrie biens de consommation (habillement, pharmacie, parfumerie, équipement du foyer) et les composants électroniques.

1. **La sous-traitance internationale ordinaire :**

= produits dont la technologie de production est banalisée et ne nécessite aucune spécification particulière autre que des normes industrielles connues de toutes les entreprises d’un secteur.

1. **La sous-traitance internationale sur spécifications propres :**

 Dans ce cas l’entreprise donneuse d’ordre indique de façon précise les caractéristiques du produit qu’elle fait fabriquer 🡺 contrats précis, appels d’offres complexes, contrôles qualité.

1. **La production sous la marque du donneur d’ordre :**

**= OEM “Original Equipment Manufacturer” :** désigne un fabricant de pièces détachées intégrées dans un ensemble (voiture, avion, ordinateur...) et reconnues par l'intégrateur comme étant sous sa responsabilité.

**ODM (Original Design manufacturer) :** Autre forme d’OEM où le sous‐traitant reste propriétaire du design.

1. **La production internationale sous licence :**

 Une entreprise vend à une autre le droit de fabriquer son produit sous une autre marque.

 L’entreprise qui concède la licence fournit aussi parfois des données techniques, des machines, une aide technique...

Avantage = facile à monitorer, moins de risque pour la firme A, image de la marque préservée...

Inconvénient = transfert de technologie

1. **Franchise internationale :**

 Système de commercialisation fondée sur une collaboration interentreprises, codifiée dans un contrat.

 Les entreprises sont juridiquement distinctes et financièrement indépendantes, mais d’un point de vue économique, le franchiseur et le franchisé sont fortement liés.

Le **franchiseur** offre, contre redevance, le droit d’exploiter un « concept ».

Le **franchisé** doit respecter des méthodes commerciales, des normes, des procédés, etc...

Exemple = Mc Donald’s

1. **Les coopérations internationales :**
2. **partenariats internationaux et alliances stratégiques :**

Exemples :

\* Utilisation conjointe d’un même réseau de sous‐traitants.

\* Accords de cession de technologie (fourniture d’équipements « clé en main », avec une assistance technique, ect...).

\* Accord de partage de la production : fréquent dans les secteurs d’extraction : l’entreprise étrangère apporte son savoir‐faire et ses investissement, l’exploitant local dispose des droits sur le sous‐sol. La production est partagée entre les deux, selon les termes du contrat.

1. **les Joints-Ventures :**

 = entité légale formée par deux ou plusieurs parties dans le but d'entreprendre une activité économique commune.

 Accord pour créer une nouvelle entité en contribuant au capital, et partage des recettes, des dépenses et du contrôle de la JV.

 La JV peut être formée pour réaliser un seul projet ou aux fins de poursuivre une coopération durable

Différent de l'alliance stratégique car mise en commun de capital.

**On distingue les JV :**

\* De production : Le processus de production peut être complet (une voiture, un écran plat, un processeur) ou limité à un système (un moteur), voire un simple composant.

\* De R&D : réduction des coût de recherche d’un projet important

\* Financières : holdings

1. **Combien ?**

Mesurer l’activité des FMN n’est pas facile...

Il est même difficile de mesurer les flux d’IDE :

* Distinction entre les IDE et les transferts en capital entre les filiales
* Distinction entre les IDE productifs et les montages financiers
* Greenfield versus F&A :
• Greenfield : création d’une nouvelle unité à l’étranger
• F&A : fusion ou rachat d’une entreprise existante

 • Les F&A représente presque 90% des entrées d’IDE dans les pays développés et plus du 1/3 des entrées dans les PVD.

• **Combien de FMN ?** • Estimations de la CNUCED pour 2008:

– 82 000 FMN dans le monde

– 810 000 filiales

– Exportations des filiales = 1/3 des exportations mondiales de biens et services.

– Emploi dans les filiales = 77 millions de travailleurs en 2008 = deux fois la population active d’Allemagne.

IDE mondiaux = 1209 milliards de dollars.

– Ce n’est pas beaucoup :

• Comparé aux exportations mondiales, qui représentent une valeur **12 fois** plus importante (plus de 15 200 mrds $)

• Comparé au PIB mondial (IDE = environs 2% du PIB mondial)

– Mais :

• Ca augmente (très) vite

• Les IDE représentent près de 15% des investissements dans le monde.

1. **Où ?**

 La plupart des IDE vont dans les pays développés. Les fusions acquisitions se passent surtout entre pays développés.

1. **Qui ?**

• **Les plus grandes FMN :**

1. Viennent de grands pays (i.e. riches et/ou gros)
2. Sont dans des secteurs à rendements croissants (voitures, pétroles, services de réseau...)
3. Produisent des biens difficilement transportables (voiture, électricité) ou dont la production est peu mobile (pétrole).

* On a là les bases d’une théorie de la multinationalisation.
1. **Pourquoi ?**

Pourquoi choisir de s’internationaliser ?

Pour vendre ses produits à l’étranger, on peut exporter Pour utiliser les moyens de production à l’étranger, on peut faire appel à des sous‐traitants ou à des productions sous licence.

Les FMN sont donc des firmes qui :

Veulent grandir
Veulent s’implanter à l’étranger plutôt que grandir sur leur territoire
Préfèrent *faire* que *faire faire*.

Paradigme OLI (Ownership – Location – Internalization) – Cf. Dunning.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Av. de propriété (0) | Av. de localisation (L) | Av. à l’internationalisation (I) |
| Propriété technologiqueTaille (éco. d’échelle)DifférenciationDotations spécifiquesAccès aux marchés de facteursMultinationalisation | Différence de prix inputsQualité des inputsCouts des transportsDistance culturelleTailles/ accès aux marchés | Cout d’échangeRisque de vol de DPIRéduction de l’incertitudeContrôle qualité et quantitéContrôle des débouchésInternationalisation des externalités. |

**Ownership :**

 Pour avoir un intérêt à s'internationaliser, la firme doit avoir un **avantage spécifique** (qui lui est propre).

Cet avantage peut être :
• Lié à ses investissements passés et prendre une forme juridique claire (Brevet, marque, plans d'usine. . .).
• Informels (savoir faire, expérience, publicité, connaissance des marchés d'intrants et d'extrants).
• Issus de la taille même de la firme (pouvoir de négociation sur les fournisseurs, attraction de main d’œuvre qualifiée, capacités financières d'investissement).

 Ces avantages permettent de profiter d'**économies d'échelle** et de répliquer les sites de production.

**A – Avantage spécifique lié à la technologie ou au savoir faire :**

 La plupart des FMN sont des leaders technologiques :

Explique pourquoi les IDE proviennent surtout des pays développés

L’amortissement de l’investissement nécessite de grandir

Et l’avantage permet d’être compétitif hors de son marché.

L’avantage peut aussi être plus informel :

Concept : Villages de vacances (Club Med)

Organisation : Dell qui réplique son modèle sur chaque continent.

**B – Avantage lié à la marque ou à la réputation :**

 Beaucoup de grandes multinationales sont aussi des marques connues (Nike, BP, Toyota, Nestlé). Ces marques sont des actifs importants de la firme. Elles consacrent des efforts pour en améliorer et défendre l’image.

**C – Avantages liés à la taille :**

Amortissement des coûts fixes : R&D, publicité.

Capacités d’investissement (Ex : rachat de la division PC d’IBM par le chinois LENOVO en 2004)

Pouvoir de négociation (Ex : grande distribution)

Economies d’échelle dans la production de certains composants, qui vont bénéficier aux filiales implantées dans des pays étrangers.

« Champion national » soutenu par les gouvernements (subventions, accompagnement des voyages officiels).

**Location :**

 Pour être une multinationale, il faut vouloir aller à l’étranger :

**A. Pour être plus proche du client :**

 Nécessaire pour les entreprises de service Mais aussi pour les produits difficilement transportables

**Exemple de Nestlé :**

- 508 usines dans 85 pays.

- Le plus souvent : utilise des ressources locales pour vendre des produits sur les marchés locaux.

- Moins de 3% des ventes, des usines et des employés sont en Suisse.

Mais aussi pour contourner les protections commerciales Cf. HOS ‐ Mundell

Exemple de *tariff-jumping* :

Protections USA et UE contre les automobiles japonaises dans les années 1970/1980

🡪 Multiplication des implantations d’usine en Grande‐Bretagne

**B. Pour accéder à des ressources locales :**

 Evident pour les activités d’extraction mais aussi pour les firmes dépendantes d’intrants spécifiques ou celles qui sont intensives en main‐d’œuvre.

***Mais la recherche d’une main d’œuvre bon marché ne fait pas tout !***

**Jeanneau-Benneteau :** Délocalisation de 30% de la production en Pologne, en raison d’un coût de la main d’œuvre huit fois inférieur. 1996 : relocalisation car « de gros problèmes de qualité et d’image ».

**Mobidel et Texim :**

• Deux entreprises textiles : délocalisation de 80% de la production en Inde... Puis relocalisation en France : productivité trop faible, qualité insuffisante (taux de perte élevé), manque de réactivité...

**Atol** (Oxibis‐Exalto) : Production des lunettes « Ushuaïa » en Chine... puis retour dans le Jura pour plus de qualité et de réactivité (services du client en 24h).

**Internalization : faire plutôt que faire-faire.**

La sous‐traitance et les licences impliquent des **coûts de transaction (cf. Coase et**

**Williamson)**.

Recherche d’un partenaire

Négociation et définition des contrats

Risque de vol de technologie et de dégradation de l’image (contrôle qualité)

Maitrise du planning (surtout si le sous‐traitant a plusieurs clients)

Maitrise des fournisseurs

Perte des externalités potentielles

**Exemple : Nathan**

Délocaliser la production de jeux à Hong‐Kong. 1993, relocalisant dans le Finistère.

• Comportement opportuniste du partenaire chinois : plagiat des produits Nathan pour les redistribuer en France.

1. **Et alors ?**

Faut-il avoir peur des délocalisations ?

• Les effets à attendre :

* Délocalisation ou outsourcing = effet direct de déplacement des emplois.
* Mais :

• Essor de la firme 🡪 augmentation de la demande de biens intermédiaires (effet indirect via la stimulation des exportations).

• Effets indirects liés à l’accompagnement des implantations à l’étranger.

• Maintient de l’activité.

* Dans tous les cas, les effets sur l’emploi sont biaisés (plus favorables aux qualifiés).
* Dans certains cas, la délocalisation permet effectivement de sauvegarder des emplois.
* Exemple du groupe Lafuma : 1986 : délocalisation d’une partie de son activité (en Tunisie, au Maroc, puis en Hongrie et en Chine). Licenciement du quart des salariés français. Aujourd’hui, Lafuma emploie toujours 700 personnes en France, dont 300 à la production.

**• Aubert et Sillard (2005) :**

- Etude des délocalisations françaises.

- Définition stricte : substitution de production étrangère à une production française, résultant de l’arbitrage d’un producteur qui renonce à produire en France pour produire ou sous‐traiter à l’étranger.

🡺 Ils supposent qu’il y a délocalisation si :

**Condition 1 :** Une entreprise réduit fortement les effectifs employés dans l’un de ses établissements industriels au cours d’une courte période de temps (baisse d’au moins 25% des effectifs ou fermeture de l’établissement).

**Condition 2 :** Dans le même temps, cette entreprise augmente ses importations, du même type de bien qui était auparavant produit en France. Le montant de cette augmentation d’importations représente au moins une certaine fraction de la production française supprimée.

Résultats :

* Environ 95 000 emplois industriels auraient été supprimés en France et délocalisés à l’étranger entre 1995 et 2001.
* Soit en moyenne 13 500 chaque année.
* Compte tenu des imperfections de mesure, on peut retenir le chiffre de 9000 à 20000 emplois détruits chaque année.
* A titre de comparaison, les suppressions d’emplois brutes annuelles dans l’industrie sont de l’ordre de 500 000.
* Environs 0,35 % des emplois industriels auraient été délocalisés chaque année entre 1995 et 2001, (i.e. un peu plus d’un emploi sur 300).
* Les délocalisations représentent environs 12% des “fortes” réductions d’emploi dans l’industrie.
* Les économistes observent donc des effets limités.
* Cependant :
* Les emplois délocalisés ne sont pas forcément les mêmes que ceux qui sont recréés
* 🡪 possible creusement des inégalités.
* 🡪 possibles effets localement forts

• Rapport du CAE (Conseil d’Analyse Economique), Fontagné et Toubal, 2010.

• Etude des caractéristiques des entreprises françaises investissant à l’étranger.

• Comparent les dynamiques d’emploi des entreprises qui investissent à l’étranger et de celles qui n’investissent pas.

• Idem, Hijzen, Jean & Mayer (données françaises 1984‐ 2002).

Ils distinguent entre :

* Investissements dans les secteurs où la France à un avantage comparatif et ceux où elle a un désavantage.
* Investissements dans les pays à haut revenu et dans ceux à bas revenus.
* = distinction entre IDE horizontal (AC + haut revenus) et vertical (DC + bas revenus) ?

**Chapitre 6 : les migrations internationales :**

1. **quelques faits :**

Migrations internationales :

* Très importantes au XIXème siècle (Europe 🡪 Amériques et Océanie).
* Beaucoup moins aujourd’hui.
* Mais peut revêtir une importance particulière en Europe.

 La proportion de migrants est relativement faible en Europe, elle est plus forte aux USA et en Océanie, et est importante dans les PVD.

 Le taux de migration mondial a relativement peu augmenté depuis les années 1960 mais la croissance est beaucoup plus nette pour l’immigration vers les pays développés.

1. **Effet sur les pays d’origine :**

 La fuite des cerveaux pénalise-t-elle les pays en développement ?

* Origine des migrants qualifiés dans l’OCDE :
* Afrique (7%)
* Asie (35%)
* Amérique Latine (27%)
* Europe est (8%)
* Autre pays de l’OCDE (32%)
* Les stocks d’immigrants qualifiés dans l’OCDE a augmenté de 70% dans les années 1990.

 Le brain drain réduit le PIB, mais quid en terme de PIB par tête ?

* le capital humain est source d’externalités. Une baisse du capital humain moyen réduit la productivité et les incitations à s’éduquer.
* Effets négatifs sur capacité d’innovation et d’adoption.
* Risque de pénuries dans certaines professions :
* manque de médecins, d’ingénieurs…
* réduction des subventions publiques à l’éducation dans les professions mobiles.
* cout fiscal = dépenses publiques à l’éducation à perte.

 Mais il y aussi des effets positifs :

* Transferts de fonds (rémittences). Les afflux de fonds n’ont pas le même usage que les IDE, les effets sur l’économie ne sont pas les mêmes.
* Retour de migration avec une expérience accrue.
* Effets de diaspora. Echange entre personne du même pays à travers le monde.
* Incitations à se former.
* Transferts technologiques.
* Démocratie.
1. **Effet sur les pays d’accueil :**

 Au final, les analyses empiriques tendent à montrer que :

* une fuite de cerveaux limités (moins de 15% de la population qualifiée) peut s’avérer bénéfique pour les pays d’origine.
* Mais une fuite plus importante à des coûts croissants de façon exponentielle.

Sur cette question, il y a un vrai débat entre les économistes :

* a priori, l’afflux de main d’œuvre est une bonne chose pour la croissance du PIB.
* C’est une bonne chose pour le PIB par tête si les travailleurs sont éduqués (et qu’on les emploi correctement).
* Mais cela ne dit pas si les travailleurs « natifs » voient leur situation s’améliorer ou se détériorer.

 Beaucoup de citoyens et de politiques considèrent que les travailleurs immigrés ne peuvent que « prendre le travail » des natifs.

La science économique réfute ce point de vue :

* **à long terme**, les effets d’équilibre général doivent dominer ; les immigrés créent des richesses, consomment…et les grands pays (peuplés) n’ont pas un taux de chômage plus élevé que les plus petits.
* **à court terme**, l’afflux d’immigré est une offre supplémentaire de travail, cela réduit les salaires (ou accroit le chômage), seulement si les immigrés et les natifs sont substituables, s’ils sont complémentaires, alors l’effet pour les natifs est positif.

 La plupart des analyses tendent à montrer que les migrants sont plutôt complémentaires que substituables aux natifs. Un afflux d’immigrés est plus gênant pour les travailleurs immigrés que pour les natifs.

**Chapitre 7 : la balance des paiements et l’équilibre extérieur :**

1. **la balance des paiements :**

La balance des paiements :

* document de comptabilité publique.
* Retrace l’ensemble des relations économiques d’un pays avec le reste du monde.
* Définitions du pays = ensemble de résident
* Produit par les banques centrales (différents de l’INSEE car objectif d’analyse des déterminants des taux de change).
* comptabilité en partie double :
- chaque transaction implique une transaction inverse.
* les transactions sont regroupées par types, et classées dans des comptes…
* du moins liquide au plus liquide
1. Biens et services.
2. Revenus.
3. Transferts courants.
1. **L’équilibre extérieur :**
* Les déséquilibres mondiaux ont pris de l’ampleur ces dernières années.
* Cela conduit à des situations instables pour les marchés financiers et pour le marché des changes.
* Trouver un moyen de limiter les déséquilibres et de les résorber en douceur est un des objectifs du G20.

|  |  |
| --- | --- |
| **Comptes :** | **Contenu des comptes :** |
| Courant | B & S, revenu, transferts. |
| Capital | Transfert en capital, brevets. |
| Financier | IDE, investissements portefeuille. |

 Si j’ai un déficit commercial cela équivaut à beaucoup d’emprunt à l’etranger.

Y + M = C + I + G + X

C = Y – T – S

🡪 Y + M = Y – T – S + I + G + X

🡪 (X – M) = (T – G) + (S – I)

 Le solde courant est lié par l’adéquation entre investissement et épargne.

 La crise actuelle est liée au marché financier. Les pays qui ont une rente pétrolière cherchent des actifs stables à long terme, bien notés. Les banques mélangent les actifs bien notés et ceux plutôt mal notés, c’est la titrisation où les actifs financiers sont composés de plusieurs actifs financiers.

 La crise financière n’est pas tellement liée à un défaut de paiement mais plutôt à une crise de confiance généralisée.

 Les USA ont largement creusé leur déficit alors que la Chine a un énorme excédent.

**Conséquence 1 :** un déficit courant qui tend à avoir un caractère temporaire :

* Choix inter temporel, un pays qui a un fort déficit emprunte mais il choisit de consommer plus aujourd’hui et moins demain.
* Un pays qui a un fort déficit emprunte mais il devra rembourser et donc dégager un excédent courant.
* Sauf si un pays « spécialisé » dans la production d’actifs : obligation et titres de propriété. USA spécialisé dans la création d’entreprises 🡪 vente d’action mais flux de patrimoine variant beaucoup car nouvelles entreprises vont détruire les anciennes.

**Problème actuel :** ce sont les pays pauvres qui ont des excédents courants alors que ces pays devraient investir massivement.

* les pays ayant un déficit sont de plus en plus les pays riches.
* Les pays ayant un excédent sont de plus en plus les pays pauvres.

 La logique voudrait plutôt le contraire. L’excédent commercial chinois est le résultat d’une épargne trop abondante et d’un investissement trop faible (la Chine travaille beaucoup pour gagner beaucoup mais sans beaucoup en profiter. Il y a un moment où la demande chinoise va augmenter et se tourner vers le marché intérieur qui permettra d’absorber l’excédent courant.

**Conséquence 2 :** un déficit courant n’a pas grand chose à voir avec la compétitivité. Un bon moyen d’avoir un excédent courant c’est d’avoir une croissance très faible car crise de confiance donc personne ne consomme donc personne n’importe.

**Conséquence 3 :** l’évolution des taux de change :

* solde courant négatif (X < M), achat de monnaie étrangère et vente de monnaie nationale, dépréciation de la monnaie (car on achète plus de monnaie étrangère), si le taux de change flexible alors retour automatique. € 🡪 hausse de la compétitivité 🡪 hausse des exportations 🡪 baisse des importations car les biens du RDM sont plus chers.
* Excédent du compte financier (emprunt à l’étranger), vente de monnaie étrangère et achat de monnaie nationale. Appréciation de la monnaie.

 Un des enjeux du G20 est de repenser le système monétaire international pour éviter une crise de change.

**Chapitre 8 : les taux de change :**

1. **le taux de change :**

**Qu’est-ce qu’un taux de change ?**

**Taux de change nominal (au comptant):** prix relatif de deux monnaies ($ par rapport €). Remarque : pour la plupart des monnaies le marché des changes est suffisamment développé pour fixer un prix 🡪 change administré.

 🡪 Cours des changes croisés.

 🡪 Cours à terme équivaut au coût de change aujourd’hui pour dans un an.

**Taux de change courant :**

* cotation du certain, prix en monnaie étrangère d’une unité monétaire domestique
* cotation de l’incertain.

**Taux de change réel :** prix relatif des biens dans les deux pays. Qij = eij .(Pi/Pj))

**Taux de change effectif :** valeur synthétique du taux de change d’une monnaie vis à vis de toutes les autres (moyenne pondérée des taux de change).

Exemple : « l’€ est sur évalué » 🡪 regarder par rapport à l’ensemble des monnaies 🡪 pondérée par PIB ou par l’importance du commerce extérieur.

Les marchés des changes sont interconnectés mais l’essentiel des transactions est concentré sur les grandes places :

* Londres 31%.
* New York 19%.
* Tokyo 8%.
* Le volume mondial traité sur le marché des changes est énorme et augmente régulièrement (plusieurs milliards de dollars par jour).
* Une grande part des transactions swap de change.
* Depuis la fin du système de Bretton-Woods, les taux de change sont très volatils (même si la tendance est plutôt stable). Une bonne partie de la volatilité est liée à la forte réactivité des marchés. Un marché qui fonctionne bien doit être volatil car il doit être réactif (incorporation de l’information).

**De quoi dépendent les taux de change ?**

 De l’offre et de la demande car le taux de change est égal au prix de marché. Les échanges commerciaux sont une source importante d’échanges de devises. Si le taux de change est faible, les produits nationaux sont très compétitifs.

* **loi du prix unique** doit être vérifiée. Même le bien doit avoir le même prix pour tout le monde sur le même marché 🡪 le taux de change doit se stabiliser à long terme pour que les prix soient identiques dans les pays dont le niveau de vie est comparable.
* le taux de change qui égalise les prix est le taux de change de **parité de pouvoir d’achat (PPA).** Si 1€ = 1,3$, on doit pouvoir acheter le même panier de bien avec 1€ en UE qu’avec 1,3$ aux USA.

 Le taux de change réel doit être stable à long terme et proche de 1 (différent pour le taux de change nominal).

 Les touristes qui vont dans les pays en voie de développement consomment à prix faibles 🡪 dans les PVD, la productivité est faible donc le salaire est faible et donc les prix des biens le sont aussi (notamment pour les biens non échangeables).

 On échange aussi des actifs financiers (pas que des biens). Quand la monnaie a un taux d’intérêt fort la monnaie s’apprécie ; au contraire quand son taux d’intérêt est faible elle se déprécie 🡪 mécanisme qui varie jusqu’à ce que le taux d’intérêt soit le même dans les deux pays.

 Les investissements internationaux sont plus réactifs que les échanges de biens et services 🡪 les évolutions et les anticipations des taux d’intérêt affectent le taux de change à court terme.

1. **jh**
2. **mk**

**Chapitre 9 : L’intégration européenne**

**II. l’intégration monétaire**

Zone euro : 17 pays.

**Pourquoi avoir une monnaie unique ?**

Fin de l’instabilité des taux de change (anticipations + faciles, - de risques).

Suppression des coûts. Compétitivité accrue (comparaison facile).

Choc asymétrique : qui touche un pays mais pas un autre. Il faut donc que les conjonctures économiques des pays soient semblables pour que les chocs soient symétriques.

Critères des ZMO : mobilité des facteurs de P°, intégration commerciale et homogénéité des tissus industriels, fédéralisme fiscal (mais budget faible par du RNB des pays) différent des USA fédéralisme budgétaire.

**III. politiques régionales et de croissance**

Objectif des politiques régionales : assurer la cohésion…

La **PAC** : principes initiaux (1962) :

-taxation des M de produits agricoles

-les revenus de DD permettent de financer une politique de prix garantis.