

Fiche 2.1 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *En partant d'une présentation stylisée des évolutions du commerce mondial et en faisant référence à la notion d'avantage comparatif introduite en première, on s'interrogera sur les déterminants des échanges internationaux de biens et services et de la spécialisation. On analysera les avantages et les inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs comme pour les consommateurs. On présentera à cette occasion les fondements des politiques protectionnistes et on en montrera les risques. En s'appuyant sur des données concernant le commerce intra-firme et sur des exemples d'entreprises multinationales, on abordera la mondialisation de la production. On analysera les choix de localisation des entreprises et leurs stratégies d'internationalisation. On étudiera à cette occasion les principaux déterminants de la division internationale du travail en insistant sur le rôle des coûts de transport et de communication. On montrera que la différenciation des produits peut être à l'origine d'une compétitivité hors prix. On explicitera enfin la complexité des conséquences de cette internationalisation sur les pays d'accueil.*

Acquis de première : gains à l'échange, spécialisation, échange marchand.

NOTIONS : avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange et protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix et hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales.

Savoirs de référence sur la question

Les grandes évolutions du commerce international

Une forte progression

Au XX^e siècle, après s'être effondré pendant les deux guerres mondiales et la crise des années 1930, le commerce international connaît un essor remarquable à partir de 1945, avec un taux de croissance nettement plus rapide que celui de la production mondiale. Après la seconde guerre mondiale, de plus en plus de pays se sont efforcés de faire progresser le libre-échange et les accords commerciaux ont largement contribué à cette expansion, même si la croissance économique, les progrès des moyens de communication, l'abaissement des coûts de transport ont joué un rôle significatif, y compris depuis 1945, dans l'explication de cette progression. À partir des années 1960, le développement des firmes multinationales (FMN) a accompagné et accéléré l'essor des échanges commerciaux, tout comme cela avait déjà été le cas à la fin du XIX^e siècle ; aujourd'hui la place des FMN dans les échanges commerciaux internationaux est prépondérante : un tiers d'entre eux correspondrait à des échanges entre sociétés mères et filiales, commerce intra-firme au sens strict, et un autre tiers à des échanges entre filiales de FMN, du même groupe ou non, donc tantôt intra, tantôt extra-firmes.

Très rapide depuis les années 1990, le taux de croissance du volume du commerce international est corrélé avec le rythme de variation de la production mondiale. C'est ainsi qu'il y a des années où le volume du commerce mondial diminue, comme en 2001 et surtout en 2009, année où

le volume des exportations a baissé de 12% d'après l'OMC, alors que la progression était de 14 % l'année suivante, en 2010. L'ampleur de ces fluctuations s'explique notamment par l'importance prise par le commerce intra-firme, qui multiplie les échanges internationaux avant la production d'un bien final, c'est-à-dire les échanges de produits intermédiaires.

Des transformations dans la structure par produits

Alors que les échanges de produits primaires représentaient les 2/3 du commerce international de marchandises avant 1945, le poids des produits manufacturés est devenu majoritaire depuis les années 1950 ; ils en constituent aujourd'hui environ les 2/3. Les échanges de services se sont développés plus tardivement que les échanges de biens sous l'effet des progrès des techniques d'information et de communication ; ils représentent aujourd'hui environ 20% des échanges et progressent à peu près au même rythme que l'ensemble du commerce mondial. Du fait de leur importance, et bien que certains services restent difficilement exportables, les échanges de services font désormais l'objet de négociations internationales.

Des évolutions dans le poids et la nature des échanges entre zones géographiques

Dans la seconde moitié du XXe siècle, le commerce international a progressé plus vite à l'intérieur du groupe des pays développés qu'entre pays développés et pays pauvres et le commerce intra-branche, concernant le même type de produit, a beaucoup plus progressé que le commerce inter-branche portant sur des produits issus de branches différentes. Le commerce international devient ainsi de plus en plus un commerce entre pays développés, dont la spécialisation est comparable, si ce n'est identique. Il est aussi en grande partie un commerce intra-branche et, à partir des années 1970, un commerce intra-firme de composants de produits : les spécialisations ne portent plus seulement sur des produits ou des groupes de produits mais aussi sur des segments de la chaîne de production.

La part des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement commence à augmenter dans les années 1960 et les produits primaires en représentent aujourd'hui moins d'un tiers. Si tous les pays en développement ne sont pas concernés par ces évolutions et si nombre d'entre eux restent à l'écart du commerce international, l'émergence d'anciens pays pauvres aujourd'hui spécialisés dans des activités industrielles a toutefois infirmé l'hypothèse selon laquelle une spécialisation dans des produits primaires serait une fatalité ; elle a aussi montré que les spécialisations peuvent s'expliquer par des avantages comparatifs construits et évolutifs. Les pays concernés sont notamment Taïwan, Singapour, la Corée du Sud, Hong Kong à partir des années 1960, la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et la Chine à partir des années 1980.

Avec le XXIe siècle, la part des pays émergents dans le commerce international augmente par rapport à celle des pays anciennement développés.

Les déterminants des échanges internationaux et de la spécialisation

Les notions d'avantage absolu et d'avantage comparatif ont permis, en classe de première, de montrer que l'échange volontaire entre individus engendre des gains (Economie - question 1.2. : pourquoi acheter à d'autres ce que l'on pourrait faire soi-même ?). Il a également été souligné que l'existence d'un gain à l'échange pouvait s'accompagner d'une répartition inégalitaire de ce gain. Le raisonnement s'applique de la même façon aux échanges entre pays, sans pour autant signifier que tous les individus sont bénéficiaires du gain à l'échange à l'intérieur des pays puisque le raisonnement est mené au niveau des échanges entre nations et non plus au niveau des échanges entre individus.

La structure des échanges et la spécialisation trouvent leur origine dans l'avantage comparatif qui conduit les individus et les pays à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels ils sont relativement les plus efficaces. Cet avantage comparatif, qui s'explique par les dotations factorielles, l'accumulation de savoir-faire et de connaissances permettant d'acquérir des

avantages technologiques, peut être donné ou construit. La spécialisation elle-même crée ou renforce les avantages dont dispose un pays et peut être à l'origine d'une transformation des avantages comparatifs. Les dotations factorielles, ou dotations en facteurs de production, concernent aussi bien les conditions naturelles de production que les écarts relatifs, en quantité ou en qualité, entre le capital et le travail disponibles d'un pays à l'autre ; ces dotations factorielles peuvent se transformer au cours du temps : à titre d'exemple, un pays qui élève le niveau de formation d'au moins une partie de sa population transforme le rapport entre le travail qualifié et le travail non qualifié dont il dispose par rapport aux autres pays. Les avantages comparatifs eux-mêmes peuvent évoluer au cours du temps, notamment lorsqu'un pays innove pour disposer de compétences techniques ou de savoir-faire qui ne sont pas encore accessibles au reste du monde. Les différences entre pays, qui expliquent leurs spécialisations, peuvent être le fruit des hasards de l'histoire ou de la géographie, ou de politiques volontaristes pour modifier leurs avantages comparatifs.

Pour rendre compte de l'essor du commerce international intra-branche entre pays de niveau de développement analogue, il est également possible d'expliquer les spécialisations par les stratégies de recherche de débouchés des entreprises et l'existence d'économies d'échelle. Plutôt que de se contenter de subir la concurrence, les entreprises peuvent avoir intérêt à différencier leur produit de celui de leurs concurrentes tout en vendant ce produit à l'échelle la plus grande possible : le commerce international permet de diversifier la production. Elles peuvent ainsi gagner en compétitivité non parce que leur produit est moins cher que celui de leurs concurrentes, mais parce qu'il présente des caractéristiques différentes : elles disposent alors d'une compétitivité hors-prix. Enfin, dans l'hypothèse de rendements d'échelle croissants, les économies d'échelle permettent de diminuer les coûts de production et de gagner en compétitivité.

Les avantages et inconvénients du commerce international

A la suite de l'ouverture commerciale, les consommateurs bénéficient d'une offre de biens et services plus abondante et plus variée qu'en autarcie, ce qui se traduit par des gains de pouvoir d'achat et de variété. Les producteurs quant à eux peuvent trouver des débouchés supplémentaires, se procurer à moindre coût les biens dont ils ont besoin pour produire ou encore bénéficier de transferts de technologie (acquisition de brevets, achats de produits de haute technologie...).

Pour autant, les inconvénients du commerce international ne sont pas négligeables. C'est ainsi que certaines productions locales, confrontées à la concurrence internationale, peuvent disparaître, entraînant des coûts de reconversion souvent importants. Le commerce international peut ainsi ruiner certains producteurs dont les activités déclinent et mettre leur main-d'œuvre au chômage. Plus les disparitions d'activité sont brutales, plus les restructurations micro-économiques qui en résultent risquent d'entraîner une forte récession macro-économique et des destructions d'emplois. La concurrence des produits des pays à bas salaires est également souvent accusée dans les pays riches de faire pression à la baisse sur les salaires, spécialement pour la main d'œuvre peu qualifiée.

Les politiques protectionnistes : fondements, instruments, limites

Le protectionnisme vise à interdire ou limiter les importations de biens et services afin de protéger les entreprises et activités nationales de la concurrence extérieure. La mise en place de telles politiques peut se faire suivant diverses modalités et n'est pas sans risques.

Les fondements des politiques protectionnistes

Un pays peut pratiquer le protectionnisme parce qu'il refuse l'abandon de certaines activités pour des raisons variées, stratégiques ou culturelles par exemple.

Certaines spécialisations ne pouvant pas servir de moteur pour la croissance économique, les pays peuvent choisir de pratiquer un protectionnisme dit éducateur en faveur de certains secteurs d'activité, de manière à leur donner le temps de se développer et de se moderniser

avant d'affronter la concurrence internationale. Le protectionnisme éducateur ne consiste pas à mettre des barrières douanières sur l'ensemble des importations mais à laisser entrer librement certains produits, tout en protégeant fortement une ou plusieurs activités. Il s'agit d'un protectionnisme qui se veut temporaire.

Plus généralement, c'est la crainte des licenciements et du chômage qui est à l'origine de mesures protectionnistes, celles-ci ayant pour objectif de protéger l'emploi dans certains secteurs exposés.

Le protectionnisme peut aussi avoir pour but de limiter l'impact de l'ouverture commerciale sur l'évolution des rémunérations de facteurs de production : les pays riches réclament ainsi du protectionnisme pour lutter contre ce qu'ils considèrent comme du dumping social de la part des pays en développement. Il est toutefois difficile de définir le dumping social : en principe les pays peuvent, et doivent interdire le commerce des productions qui ont été réalisées sans respecter les droits minimums des travailleurs définis par l'Organisation Internationale du Travail (ces droits sont la liberté d'association, l'interdiction du travail forcé, l'interdiction du travail des enfants et l'absence de discrimination sur le lieu de travail, y compris la discrimination fondée sur le sexe). Dans la pratique il est difficile d'identifier les productions qui n'ont pas respecté ces règles et les pays aux coûts salariaux très faibles, conséquence d'une main-d'œuvre surabondante, sont souvent accusés de dumping social alors que leurs exportations reflètent leurs avantages comparatifs. Il faut aussi garder à l'esprit que les études empiriques des années 1990 et 2000 tendent à montrer que l'impact de la concurrence internationale sur les salaires dans les pays développés est moins fort que la pression à la baisse salariale par la substitution de capital au travail sous l'effet du progrès technique.

Les modalités et instruments du protectionnisme

Afin de protéger le marché national de la concurrence des produits étrangers, il est tout d'abord possible de recourir à des mesures protectionnistes tarifaires qui consistent à appliquer des taxes ou droits de douane sur les importations. Les taxes ayant pour effet d'augmenter le prix des produits importés, la demande intérieure du produit taxé devrait diminuer et la production domestique augmenter ; les droits de douane représentent par ailleurs des recettes fiscales pour l'Etat. Des mesures quantitatives, non tarifaires, peuvent également être utilisées ; elles consistent à limiter la quantité de produits importés en fixant des contingents ou quotas.

Les normes de différentes natures, techniques et sanitaires notamment, peuvent constituer d'autres moyens de protéger le marché intérieur de la concurrence étrangère. Il convient cependant d'insister sur le fait que les normes techniques ne sont pas par nature protectionnistes. La fixation de telles normes par l'Etat est légitime dans la perspective de la protection du consommateur. Seules les normes qui seraient discriminatoires à l'égard de l'offre étrangère peuvent être considérées comme protectionnistes.

Les subventions aux exportations et le dumping (pratique consistant à vendre moins cher à l'étranger que sur son marché national) peuvent également être assimilés à des formes de protectionnisme ; il en est de même de la sous-évaluation de la monnaie nationale qui augmente la compétitivité-prix des produits exportés.

Les risques du protectionnisme

Protéger trop systématiquement les producteurs nationaux contre la concurrence internationale présente tout d'abord le risque de faire bénéficier en priorité les activités et entreprises locales les moins efficaces des mesures protectionnistes, au détriment des gains de productivité et de la croissance. Le prix des produits sera plus élevé, au détriment du pouvoir d'achat des consommateurs.

Plus globalement, les risques de mesures de rétorsion ne sont pas négligeables, ainsi que ceux liés à l'appauvrissement des autres pays puisque ce sont leurs exportations qui sont freinées. Parallèlement à la baisse des importations engendrée par les mesures protectionnistes, ce sont

donc les exportations qui risquent de diminuer et l'on peut de plus craindre des effets cumulatifs récessifs au niveau mondial.

En revanche, si les pays essaient d'encourager leurs entreprises à exporter, ils peuvent espérer que la croissance proviendra à la fois des économies d'échelle obtenues en vendant sur les marchés internationaux et des efforts d'innovation réalisés pour gagner des parts de marché international. Les stratégies exportatrices doivent toutefois être acceptées par les partenaires internationaux pour éviter qu'elles ne déclenchent des mesures de rétorsion pénalisant les débouchés que le commerce international apporte aux exportateurs. Les pratiques d'aides directes aux exportations sont donc désormais interdites par les autorités de régulation du commerce international car elles sont assimilables à du protectionnisme et pourraient déclencher des mesures de représailles commerciales à l'échelle internationale : compte tenu de l'ampleur prise par les échanges internationaux, la généralisation du protectionnisme ferait s'effondrer les débouchés internationaux des entreprises dans des proportions supérieures à celles qu'elle leur apporterait à l'échelle locale.

Par ailleurs, dans les pays où la concurrence des pays à faibles coûts salariaux risque de faire baisser les salaires de la main-d'œuvre peu qualifiée, plutôt que de barrières protectionnistes qui privent les pays à bas salaires d'exportations favorables à leur développement, l'ouverture internationale, qui engendre des gains, pourrait être accompagnée d'une politique redistributive compensant la baisse des salaires, ce qui permettrait également à la population des pays concernés de bénéficier d'importations bon marché.

La mondialisation de la production

Ampleur du phénomène

Pour évaluer l'ampleur du développement des firmes multinationales, et même si leur définition prête à discussion (cf. fiche 2.2 sur le financement de l'économie mondiale), il est fréquent de recourir à la mesure des investissements directs à l'étranger (IDE), dont on constate une vive accélération à partir du milieu des années 1980. On peut également se référer au nombre de sociétés mères et filiales, au chiffre d'affaires ou à la valeur de la production réalisée, au nombre de salariés, etc.

En 1977, il y avait 11 000 sociétés mères et 82 000 filiales internationales ; en l'an 2000 il y avait plus de 63 000 sociétés mères et plus de 820 000 filiales internationales.

Les firmes multinationales ont réalisé une production d'environ 16 000 milliards de dollars en 2010, soit environ le quart du PIB mondial ; la même année, la valeur ajoutée par les filiales implantées à l'étranger représentait environ 6 600 milliards de dollars et ces filiales faisaient travailler environ 68 millions de personnes.

En 2008, l'entreprise multinationale possédant le plus grand stock d'actifs hors de son territoire d'origine était General Electric dont la moitié du capital était détenue hors des Etats-Unis, son territoire d'origine ; General Electric faisait travailler 323 000 personnes dont 171 000 hors des Etats-Unis. Les firmes multinationales peuvent aussi être des entreprises financières : en 2009, Citigroup, d'origine américaine, était implantée dans 75 pays hôtes ; BNP Paribas était implantée dans 61 pays et disposait de 596 filiales à l'étranger.

Choix de localisation et stratégies des firmes multinationales

Jusqu'aux années 1990, l'écrasante majorité des IDE provenait des pays développés à économie de marché et était destinée à ces mêmes pays. À partir des années 1990, de plus en plus de filiales de firmes multinationales ont été implantées dans les pays d'Europe centrale et orientale, dans les pays du Sud-Est asiatique et en Chine et plus généralement dans la plupart des pays en développement, ceux-ci cherchant à attirer des firmes multinationales pour accélérer leur croissance après s'en être protégés dans le passé de peur de perdre leur indépendance nationale. L'installation durable de filiales de FMN dans certains pays comme la Chine, le Brésil, voire l'Inde, a contribué à l'accélération de la croissance de ces pays, ce qui leur a fourni la

possibilité de devenir à leur tour les pays d'origine de gigantesques firmes multinationales. Depuis les années 2000, et surtout depuis la crise de 2008, la domination des firmes originaires de pays développés devient moins exclusive qu'elle ne l'a été.

Pour alléger leurs coûts, les entreprises multinationales peuvent multiplier les implantations pour jouer avec les transferts de capitaux au sens financier, de façon à alléger les impôts qu'elles payent dans les pays à pression fiscale relativement importante et pour faire enregistrer leurs activités dans des territoires à très faible pression fiscale. Les entreprises multinationales peuvent aussi jouer avec les prix de transfert, c'est-à-dire les prix auxquels leurs filiales se facturent entre elles les échanges intrafirmes, qui sont le plus souvent différents des prix de marché, pour faire apparaître les bénéfices comptables là où la fiscalité est la plus avantageuse.

Les firmes peuvent réaliser des IDE verticaux, dits de délocalisation, lorsqu'elles s'efforcent d'alléger leurs coûts grâce à une division internationale des processus de production : les entreprises pharmaceutiques par exemple continuent à disposer de laboratoires de recherche dans leur pays d'origine mais vont développer les essais cliniques dans des pays en développement (Weinmaan, entreprise américaine, poursuit ses essais cliniques en Inde, Sanofi-Aventis, entreprise française, a des laboratoires en Tunisie).

Si les stratégies d'allègement des coûts sont les plus connues, les firmes multinationales s'implantent aussi, et peut-être surtout, là où elles obtiennent des débouchés, et là où elles trouvent des garanties qui sécurisent leurs actifs, une main-d'œuvre aux compétences diversifiées, des infrastructures de transport et de communication efficaces. Les entreprises cherchent à s'implanter à proximité des consommateurs pour mieux connaître et conquérir des marchés locaux ; de même, lorsque les coûts de transport restent élevés (par exemple pour la production d'automobiles), les entreprises ont intérêt à aller s'implanter là où elles écouleront la production.

Commerce entre firmes ou commerce intra-firme ?

Une entreprise qui souhaite faire des échanges commerciaux avec une entreprise étrangère peut choisir d'échanger des capitaux avec l'entreprise partenaire et créer ainsi une entreprise transnationale, au lieu de n'avoir que des relations marchandes avec sa partenaire : c'est l'importance des coûts de transaction du commerce entre firmes qui explique que les deux entreprises se regroupent en une firme transnationale ; ainsi qu'il a été vu en classe de première, le choix d'une forme d'échanges externalisés ou internalisés n'est pas irréversible et, à l'échelle internationale comme à l'intérieur des pays, il y a en permanence des mouvements de fusions-acquisitions et de scissions-externalisations.

Conséquences sur les pays d'accueil

Une firme multinationale peut atteindre une taille telle qu'elle peut exercer des pressions sur les Etats des territoires où elle s'implante. Si le déploiement de firmes multinationales peut avoir un caractère déstabilisant, c'est que l'élargissement géographique des implantations potentielles augmente les possibilités de transférer rapidement des filiales d'un pays à un autre lorsque l'intensité capitaliste de l'activité est faible ou lorsque les investissements sont assez facilement récupérables. Le nomadisme des entreprises peut alors engendrer une compétition entre les territoires d'accueil, sous forme d'allègements fiscaux ou de versements de subventions et aides diverses. Ce phénomène, qui pèse alors sur le budget de l'Etat, réduit d'autant ses possibilités d'améliorer les équipements de son territoire ou le bien-être social de sa population et, à terme, ne lui permet pas d'attirer des entreprises stables, intéressées par la qualité de ses facteurs de production ou les débouchés de son marché national : le Mexique pourrait être un exemple de pays ayant utilisé les allègements fiscaux pour attirer des maquiladoras à capitaux états-uniens très volatiles, qui ne parvient pas à lever les ressources fiscales capables d'engendrer un véritable développement. Plus généralement les stratégies fiscales d'implantation des entreprises sont à l'origine d'un manque à gagner fiscal pour certains pays.

L'essentiel des conséquences de l'implantation des firmes multinationales est toutefois favorable à la croissance des pays d'accueil. Il existe une corrélation positive entre l'implantation des FMN et le taux de croissance. C'est ce qu'a montré la CNUCED en étudiant la relation entre le taux de croissance du PIB, le taux d'investissement, le taux d'IDE entrant par rapport au PIB et le niveau d'éducation (cette relation a été établie pour une centaine de pays pour la période 1970-1995). Il y a en effet une interaction entre les deux phénomènes, croissance et entrée d'IDE, sans que le lien de causalité puisse être réduit à un seul sens. Les FMN créent des activités et apportent des technologies nouvelles favorables à la croissance, et réciproquement, elles sont attirées par des taux de croissance élevés, promesses de débouchés et de conditions de production efficaces.

En ce qui concerne les emplois, les effets de l'implantation des firmes multinationales sont variés : il y a des destructions d'emplois à cause de la disparition des entreprises locales, concurrencées ou absorbées par la firme multinationale ; mais il y a des créations d'emplois du fait de l'activité qu'elle développe. Les salaires peuvent être plus élevés dans la firme multinationale qui s'implante que dans les entreprises locales, ce qui augmente le pouvoir d'achat général mais accroît les disparités et peut engendrer des tensions sociales ; l'augmentation de la demande qui résulte de l'augmentation des salaires peut engendrer un cercle vertueux de croissance favorable aux créations d'emplois.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : Comparaison d'évolutions en volume et en valeur

Finalité : montrer l'importance de la distinction volume / valeur et attirer l'attention sur les variations de prix des exportations de produits primaires.

Etapes et ressources préconisées :

- Faire rechercher sur le site de l'OMC, à l'adresse :
www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2011_f/its11_appendix_f.pdf
- Les données permettant de mettre en évidence les évolutions en valeur et en volume des exportations de produits agricoles depuis 2002 ou 2003 ; faire construire un graphique permettant de les visualiser.
- Faire interpréter les écarts entre variations en valeur et variations en volume ; commenter l'évolution des prix que ces écarts mettent en évidence ; conclure sur l'évolution des recettes d'exportation qui en résulte.
- Remarque 1 : le même type d'exercice peut être réalisé pour les autres catégories de produits, ceux des combustibles et industries extractives notamment.
- Remarque 2 : Il est possible de compléter par une réflexion sur les évolutions en volume et valeur du PIB mondial et de la production des produits considérés.

Activité 2 : Avantage comparatif et gain à l'échange

Finalité : comprendre le lien entre avantage comparatif, spécialisation et gain à l'échange ; s'interroger sur la répartition de ce gain entre les participants.

Etapes et ressources préconisées :

- Construire un modèle analogue au célèbre exemple ricardien de l'Angleterre et du Portugal avec d'autres données en indiquant le nombre d'heures de travail nécessaires à la fabrication de deux biens dans deux pays différents. Par exemple :

	Kalitopie	Poldavie
Une unité de chaises	2 h	5 h
Une unité de costumes	6 h	30 h

- En supposant que chaque pays dispose de 1200 heures de travail pour ces deux productions et qu'il consacre 300 heures à la production de chaises et 900 heures à la production de costumes, faire calculer la production et la consommation de chaises et costumes dans chacun des pays.
- Poser l'hypothèse que les pays décident de commercer entre eux. Calculer les prix relatifs nationaux afin de faire apparaître les avantages comparatifs. Faire calculer le nombre de chaises et le nombre de costumes qu'il est possible de produire si les pays se spécialisent et si le temps de travail total est maintenu ; comparer avec la situation précédente afin de faire apparaître le gain à l'échange.
- On suppose que l'échange se réalise sur la base de 50 unités de costumes contre 180 unités de chaises. Déterminer le prix international puis la quantité de biens dont disposent les consommateurs dans chacun des pays. Conclure (montrer notamment comment se répartit le gain à l'échange entre les deux pays).
- Poser l'hypothèse que le prix international se fixe à 5 unités de chaises contre une unité de costumes. Déterminer le volume des échanges et la consommation nationale de chacun des produits. Conclure sur le gain à l'échange et sa répartition. Procéder de la même façon avec un prix international de 4 unités de chaises contre une unité de costumes.

- Montrer que si les pays choisissent de disposer chacun du même nombre de chaises et de costumes après l'échange international qu'en autarcie, chacun d'eux réalise une économie d'heures de travail. Déterminer le prix international ; conclure sur la nature et la répartition du gain à l'échange.

Activité 3 : Conséquences de l'ouverture des frontières et de l'existence de droits de douane

Finalité : montrer les effets de l'ouverture des frontières par rapport à une situation d'autarcie, puis les effets de droits de douane sur les prix, les importations, l'offre et la demande intérieures, les surplus des producteurs et des consommateurs.

Etapes et ressources préconisées :

- En Kalitopie, la fonction de demande de machines-outils s'écrit $D = -1/2p+18 = 0$ et la fonction d'offre de machines-outils s'écrit $S = 2/5p$; D désigne la quantité de machines-outils demandées par an par les habitants de la Kalitopie ; S désigne la quantité de machines-outils offertes par an par les producteurs résidents en Kalitopie ; p est le prix des machines-outils (en milliers de sesterces).
- On suppose que la Kalitopie vit en économie fermée. Faire calculer le prix d'équilibre et la quantité de machines-outils produites et achetées en Kalitopie, représenter graphiquement le marché des machines-outils (prix et quantités d'équilibre, surplus des producteurs, surplus des demandeurs).
- En posant l'hypothèse que la Kalitopie ouvre ses frontières sans aucun protectionnisme et que le prix international des machines outils est de 10 (milliers de sesterces) ; représenter graphiquement les effets de l'ouverture sur la production nationale, la consommation nationale, les quantités importées, le surplus des producteurs et des consommateurs. Conclure.
- L'Etat kalitopien décide de mettre une taxe de 50 % sur les prix des produits importés, ce qui amène le prix de vente des machines-outils à 15 (milliers de sesterces) sur le territoire national. Faire tracer sur le schéma précédent (ou sur un schéma refait à l'identique) le niveau du prix avec taxes douanières, l'offre nationale qui subsiste, la demande nationale satisfaite, le gain des producteurs kalitopiens par rapport à l'ouverture internationale sans taxe, la perte des acheteurs kalitopiens par rapport à l'ouverture internationale sans taxe, le gain fiscal de l'Etat. Conclure.

Remarque : il est possible de faire réaliser le même type d'exercice sans les équations , avec simplement une représentation graphique.

Activité 4 : Diversité de l'adaptation des entreprises à la mondialisation

Finalité : concrétiser la notion de différenciation des produits et mettre en évidence la diversité des stratégies d'adaptation des firmes face à la concurrence mondialisée.

Etapes et ressources préconisées :

- Exemple de « la réorganisation du secteur automobile », in Berger S., *Made in Monde*, Seuil, 2006 : utiliser un extrait du chapitre 4, pp. 110 à 117, de « La modularisation s'est d'abord imposée dans des secteurs... », jusqu'à « l'ennemi, c'est la concurrence, et elle est ailleurs ».
- Faire identifier les différentes raisons qui amènent les assembleurs à avoir intérêt à garder leurs fournisseurs auprès d'eux.
- Mettre en évidence et faire expliquer les évolutions différentes de la situation des salariées dans les entreprises qui assemblent les automobiles et dans celles qui en fournissent les composants.

- Elargir à d'autres exemples montrant que dans d'autres activités la standardisation des pièces conduit à une évolution inverse de celle du secteur automobile américain entre 1970 et le début des années 2000. Pour les élèves férus de nouvelles technologies, les pages 101 à 110 de l'ouvrage de Suzanne Berger sont consacrées à l'étude du secteur électronique et informatique. Pour les accros de la mode, les pages 250 à 252 du sous chapitre « la mode rapide ne se fabrique pas à l'étranger » permet de discuter des stratégies d'entreprises de prêt-à-porter.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Bénichi R., Histoire de la mondialisation, Vuibert, 2008.

[Destiné à des étudiants, l'ensemble de l'ouvrage de Régis Bénichi est un panorama très complet des différents aspects des échanges internationaux depuis deux siècles ; il comporte un grand nombre de données factuelles sous forme de tableaux ou de cartes ; dans le chapitre consacré aux IDE, après une présentation factuelle de l'évolution des IDE depuis 1945, les principaux enjeux contemporains de l'essor des firmes multinationales sont présentés de façon claire et synthétique – livre III « La mondialisation contemporaine » chapitre 2 « l'essor des investissements directs à l'étranger » pp. 175-203.]

Krugman P., Wells R., Microéconomie, De Boeck, 2009.

[Chapitre 8, « Le commerce international », pp. 350 à 397. Une présentation claire et pédagogique, illustrée d'exemples, exercices et graphiques, de l'avantage comparatif et de ses origines, des effets de l'ouverture internationale sur les marchés des biens et les surplus des consommateurs et producteurs, des effets de la protection commerciale et des arguments en faveur de cette protection. En fin de chapitre : des exercices réalisables avec les élèves.]

Mouhoud E.M., Mondialisation et délocalisation des entreprises, La Découverte, 2011.

[Un ouvrage de format poche qui rappelle les principales caractéristiques actuelles de l'internationalisation des entreprises et qui résume notamment leurs stratégies de localisation ; l'ouvrage présente également l'état actuel des savoirs sur les effets des délocalisations sur les emplois et les revenus – pp. 17-55 et pp.71-89.]

Stiglitz J., Walsh C.E., Lafay J.D., Principes d'économie moderne, De Boeck, 3^e édition, 2007.

[Chapitre 19, « Echanges internationaux et politiques commerciales », pp. 400 à 428. Manuel sans équation mais contenant de nombreux schémas très clairs. Le chapitre présente notamment les déterminants de l'avantage comparatif, une illustration dans le domaine de l'économie numérique, les formes de protectionnisme et leurs conséquences, qui ne sont pas strictement identiques pour tous les agents économiques selon la méthode de protectionnisme mise en œuvre, les raisons économiques et politiques de la protection ; il résume également la législation commerciale sur la loyauté des pratiques commerciales et commente des exemples réels de pratiques commerciales. Des questions et problèmes simples, en fin de chapitre, peuvent servir de bases à des activités avec les élèves.]

Problèmes économiques, n°3031, 23 novembre 2011.

[Tous les ans l'OMC publie un rapport, dont le résumé de la revue problèmes économiques restitue les principales informations factuelles ; c'est descriptif et permet de disposer des dernières données sur le commerce mondial mais l'article ne se prononce pas sur les enjeux des évolutions décrites ; dans le même numéro, la revue problèmes économiques résume également le rapport annuel de la CNUCED sur les IDE – pp.30-34]

Bibliographie complémentaire

Berger S., *Made in Monde*, Seuil, 2006.

Krugman P., *La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange*, La Découverte, 1998.

Rainelli M., *Le commerce international*, Repères, La Découverte, 2009.