Enjeux de la gouvernance commerciale et productive mondiale (M. Joubert)

Introduction

I. Une mise en perspective historique de la gouvernance commerciale et productive

- A. Du « proto multilatéralisme » de la première mondialisation à l''élan multilatéral post Seconde Guerre mondiale
- B. Le « multilatéralisme commercial » aux avant-postes
  1. Elargissement géographique et sectoriel du multilatéralisme commercial
  2. La création de l'OMC, point d'orgue du multilatéralisme commercial
  3. Les échanges commerciaux dans la seconde mondialisation
     a. Volume et contenu des flux commerciaux dans la seconde mondialisation
     b. La mesure du commerce international « en valeur ajoutée » : un nouvel indicateur pour objectiver le commerce international
- C. Un multilatéralisme moins ambitieux pour les IDE
  1. Des politiques d'attractivité (des IDE) longtemps essentiellement nationales
     a. Des politiques d'attractivité « restrictives » jusqu'aux années 1980
     b. Des politiques d'attractivité libérales depuis les années 1980
  2. IDE : un multilatéralisme a minima
  3. Stratégies des firmes et IDE dans la seconde mondialisation
     a. Des stratégies « banales » aux stratégies « globales »
     b. Entre coordination globale et adaptation locale
     c. Les « modes de présence » à l'étranger sans IDE
     d. Le développement des chaînes de valeur mondiales (CVM), le « commerce de tâches » et la « courbe du sourire »

II. L'essoufflement du multilatéralisme et la « mise en concurrence des libéralisations » dans la seconde mondialisation

- A. La montée en puissance du régionalisme
  1. Les deux vagues de régionalisme de la seconde mondialisation
  2. La multiplication des ACR dans la cadre de l'OMC
  3. ABI et AII concernant les IDE
- B. Doha : ambitions et désillusions….
  1. Après l'échec de Seattle, le lancement d'un agenda ambitieux
  2. L'enlisement du cycle de Doha
- C. Méga accords régionaux et « mise en concurrence des libéralisations »
  1. Le Partenariat Trans-Pacifique (PTP)
  2. Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI)
  3. L'Accord sur le Commerce des Services (ACS)

III. De quelques enjeux actuels en matière de gouvernance commerciale et productive

- A. Régionalisme versus multilatéralisme ?
- B. La question démocratique
  1. La transparence des négociations
  2. Le contenu des négociations
- C. Arbitrer les relations firmes/Etats
  1. Les tribunaux arbitraux : une alternative aux conflits d'Etats à Etats ?
  2. Quelles perspectives pour les tribunaux arbitraux ?
- D. Convergence et la coopération réglementaire internationale

Programme de sciences économiques et sociales - Classe de première de la série économique et sociale - Enseignement spécifique

Thèmes	Notions	Indications complémentaires
3. La coordination par le marché		
3.1 Qu'est-ce qu'un marché ?	Institutions marchandes, droits de propriété	On présentera la diversité des marchés concrets (depuis les foires du Moyen Âge jusqu'aux achats en ligne ; les marchés des biens, des services, des actifs, du travail, etc.). On montrera que le fonctionnement des marchés nécessite des règles de droit, qui déterminent notamment qui possède quoi, et ce qui peut être ou non échangé. **On montrera que le marché suppose notamment l'existence d'institutions et de conventions** (par exemple, marchandage, achat à l'unité ou en nombre, enchères, etc.). On expliquera en quoi les droits de propriété (y compris les droits d'auteur, brevets, marques, etc.) sont au fondement de l'échange. **On s'interrogera sur les limites de l'échange marchand** (existence de commerces illicites, brevetabilité du vivant, interdiction du commerce d'organes, etc.).

Classe terminale de la série économique et sociale
Enseignement spécifique

Science économique
2. Mondialisation, finance internationale et intégration européenne

2.1 Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?	Avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange et protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix et hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales, spécialisation.	En partant d'une **présentation stylisée des évolutions du commerce mondial** et en faisant référence à la notion d'avantage comparatif, 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. On s'interrogera sur les effets d'une variation des taux de change sur l'économie des pays concernés. **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 et la recherche d'une compétitivité hors prix.** **Acquis de première** : gains à l'échange.

Sociologie
2. Intégration, conflit, changement social

2.2 La conflictualité sociale : pathologie, facteur de cohésion ou moteur du changement social ?	Conflits sociaux, mouvements sociaux, régulation des conflits, syndicat.	On montrera que les conflits peuvent être appréhendés à partir de grilles de lecture contrastées : comme pathologie de l'intégration ou comme facteur de cohésion ; **comme moteur du changement social ou comme résistance au changement.** On s'intéressera plus particulièrement aux mutations des conflits du travail et des conflits sociétaux en **mettant en évidence la diversité des acteurs, des enjeux, des formes et des finalités de l'action collective**. **Acquis de première :** conflit.

Enseignement de spécialité - sciences sociales et politiques
1. Le système politique démocratique

1.3 Quelle est la contribution des organisations politiques au fonctionnement de la démocratie ?	Mobilisation électorale, société civile organisée, groupe d'intérêt.	On étudiera la contribution des partis politiques à la mobilisation des électeurs et à la politisation de ces derniers. **On évoquera, à partir d'exemples historiques ou comparés, la contribution d'autres organisations (syndicats, associations, groupes d'intérêt) au fonctionnement des démocraties actuelles (coopération, contestation et influence).**
2. La participation politique		
2.2 Quels sont les répertoires de l'action politique aujourd'hui ?	Répertoires d'action politique.	Tout en insistant sur l'importance de l'acte électoral et de son rituel, on proposera une **conception ouverte de la notion de répertoire d'action politique ne se résumant pas à la pratique régulière du vote**. On présentera notamment **les dimensions individuelles comme collectives de l'action de protestation politique**. L'évolution des répertoires d'action politique sera appréciée tant dans le temps long des transformations de l'ordre politique démocratique que dans le temps court de la conjoncture politique.

Document 1 : La gouvernance économique mondiale dans la première mondialisation

Lors de la première mondialisation, la gouvernance mondiale prend la forme de ce que F. Petiteville [1] appelle le « proto multilatéralisme ». Celui-ci s'incarne à l'époque en matière économique par la création d'un ensemble d' « unions publiques internationales » comme l'Union télégraphique internationale en 1865, l'Union postale universelle en 1874 ou encore l'Union internationale pour la propriété intellectuelle en 1883 par exemple. Ces institutions mènent alors une activité de coordination et d'harmonisation réglementaire et tarifaire. La coopération économique multilatérale restera pourtant cantonnée à ces initiatives. En effet, en matière monétaire et financière, tout comme en matière commerciale, l'ordre international émergent n'est le résultat d'aucun accord international multilatéral. L'étalon-or qui s'impose par exemple progressivement entre 1870 et 1914 est un système monétaire né *de facto* et non *de jure*, bien qu'il constitue un bien collectif mondial. De même, la croissance des échanges commerciaux dans la deuxième partie du XIXe siècle se produit dans un contexte caractérisé par l'absence de coordination multilatérale des politiques commerciales. Aucune conférence ni aucune institution internationale n'a servi de base au réseau d'accords commerciaux bilatéraux conclus à l'époque.

Source : Economie, Sociologie et Histoire du monde contemporain, 2ème éd., Armand Colin, 2016

Document 2 : Avancées et recul du multilatéralisme jusqu'à la Seconde Guerre mondiale

Durant la Première Guerre mondiale, l'unilatéralisme gagne du terrain dans de nombreux pays mais le balancier repart ensuite du côté du multilatéralisme. Une étape décisive est franchie après la guerre avec la création de l'Organisation internationale du travail (OIT) et de la Société des Nations (SDN) en 1919. L'OIT est une innovation majeure dans la gouvernance productive. Il s'agit d'une organisation internationale originale par sa représentation tripartite des Etats, des salariés et des employeurs. Son objectif est de garantir les droits fondamentaux des travailleurs (liberté syndicale, âge minimum, interdiction du travail forcé, etc.). Son acte de naissance a été inséré dans le Traité de Versailles comme le pacte de la SDN. […] L'action de la SDN s'étend également au domaine économique. Deux grandes conférences intergouvernementales se tiennent dans les années 1920 sous son égide : en 1922 à Gênes sur les questions monétaires et en 1927 à Genève sur les questions commerciales. […] En matière commerciale, le retour à la paix en 1918 ne conduit pas au désarmement tarifaire. Au contraire, des pays comme la France, l'Allemagne, les Etats-Unis ou l'Angleterre renforcent leur protection tarifaire entre 1920 et 1927. Ce mouvement connaît un coup d'arrêt temporaire en 1927 quand la SDN organise la conférence de Genève dont l'objectif est de réduire les barrières aux flux internationaux de marchandises. Mais à partir de la crise de 1929 une escalade protectionniste s'enclenche et se poursuit sur une dizaine d'années. Tout commence en juin 1930 avec l'adoption aux Etats-Unis du *Smoot-Hawley Act* qui prévoit des droits de douanes qui peuvent aller jusqu'à 90% de la valeur des biens importés. Ce texte va susciter en retour le même type de politique dans les pays européens. L'escalade protectionniste conduit à ce que la moitié du commerce mondial soit concernée par des barrières tarifaires. En 1931, la France augmente ses droits de douane et utilise les quotas. Elle sera rapidement imitée et dès la fin 1932, onze pays ont recours à des quotas. En mars 1932, La Grande-Bretagne établit un droit de douane général de 10% sur ses importations, puis augmente ce droit de douane général à 20% en avril 1932... Dès lors, le commerce interna-

[1] Franck Petiteville, Le multilatéralisme, Montchrestien, 2009

tional n'est plus marqué du sceau du multilatéralisme et les accords bilatéraux et régionaux (comme l'accord d'Ottawa en 1932 qui instaure la « préférence impériale » au sein du Commonwealth) se multiplient. Au final, malgré les velléités de coopération multilatérales des années 1920 sous l'impulsion de la SDN, la gouvernance économique de l'entre-deux-guerres est marquée par des stratégies non-coopératives et l'unilatéralisme. La politique des « égoïsmes sacrés » participe à la détérioration générale de la situation après la crise de 1929. La SDN a par ailleurs également échoué à faire prévaloir les principes de la sécurité collective sur les politiques de puissance.

Source : M. Joubert et L. Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand Colin, 2015

Document 3 : Cycles de négociations du GATT puis de l'OMC

Année	Nom du cycle de négociation	Nombre de participants
1947	Genève	23
1949	Annecy	13
1951	Torquay	38
1956	Genève	26
1960-61	Cycle Dillon	26
1964-67	Cycle Kennedy	62
1973-79	Cycle de Tokyo	102
1986-1994	Cycle de l'Uruguay	123
1999	Echec de l'ouverture du « cycle du millénaire » à Seattle	125
2001	Début du Cycle de Doha (« cycle du développement »)	142
Actuellement		**164**

Source : D'après www.wto.org

Document 4 : Structure des accords de l'OMC

Cadre	Accord instituant l'OMC		
	Marchandises	Services	Propriété intellectuelle
Principes fondamentaux	**GATT**	**AGCS**	**ADPIC**
Détails additionnels	Autres accords et annexes concernant les marchandises	Annexes relatives aux services	
Engagements en matière d'accès aux marchés	Listes d'engagements des pays	Listes d'engagements des pays (et exemptions npf)	
Règlement des différends	**Règlement des différends**		
Transparence	**Examen des politiques commerciales**		

Source : www.wto.org repris dans M. Rainelli, L'Organisation mondiale du commerce, 2011

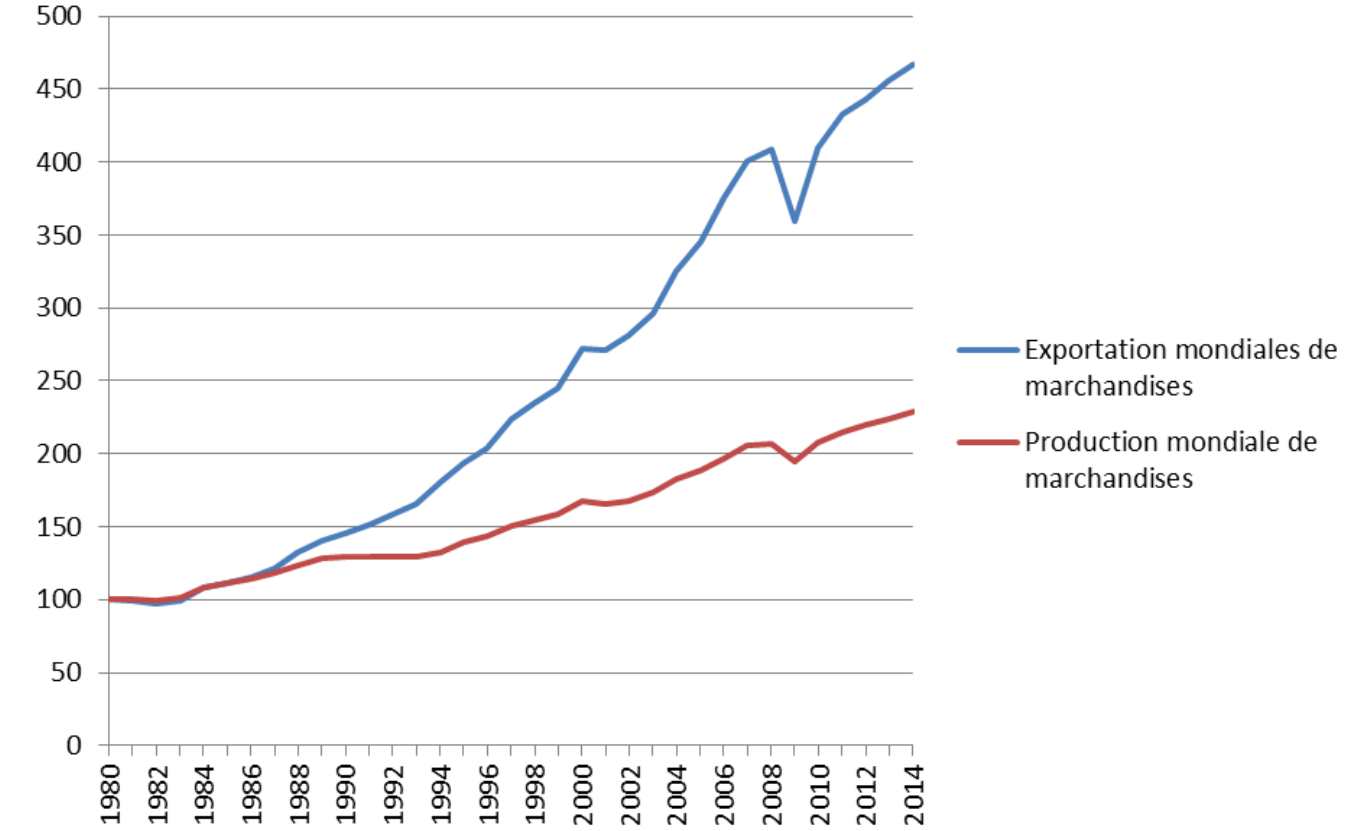
Document 5 : La procédure de règlement des différends de l'ORD

La procédure est décrite dans le Mémorandum sur le règlement des différends et suit, après sa notification à l'ORD, des étapes dont la durée est théoriquement définie […] Lorsqu'un membre de l'OMC considère qu'un autre membre a violé un accord, il saisit l'ORD et les étapes suivantes s'enchaînent :

- Les parties doivent tout d'abord chercher une solution mutuellement convenue dans un délai de soixante jours ;
- En cas d'échec, le plaignant demande à l'ORD la constitution d'un groupe spécial (panel), composé de trois experts, qui doit être constitué sous quarante-cinq jours et doit rendre sa décision en six mois, à partir des arguments des deux parties et éventuellement après une consultation d'experts extérieurs. Les membres du groupe spécial sont étrangers à l'administration de l'OMC et ne doivent pas être originaires d'un pays pays concernés par le différend. Leur rapport final est transmis, dans un premier temps, aux parties, puis distribué, trois semaines plus tard à tous les membres ;
- Si aucune partie n'en conteste les conclusions, ce rapport devient, dans les soixante jours, une décision de l'ORD, sauf consensus pour le rejeter ;
- Chaque partie peut faire appel devant l'OA ; trois de ses sept membres permanents traitent le cas, dans un délai de soixante jours. Le rapport peut être rejeté par l'ORD dans un délai de trente jours ;
- Le membre dont la mesure de politique commerciale a été considérée comme contraire aux accords doit se mettre en conformité dans un délai raisonnable, en pratique au maximum de quinze mois. Dans le cas où la mise en conformité n'est pas réalisée, deux cas de figure peuvent se présenter : à l'issue de négociations avec le plaignant, il peut offrir une compensation mutuellement satisfaisante, ou bien, si aucun arrangement n'est trouvé, le plaignant peut demander à l'ORD l'autorisation de suspendre l'application de concessions ou d'autres obligations à l'encontre de l'autre pays, c'est-à-dire de contre-mesures sous le contrôle d'arbitres désignés par l'ORD. Les décisions des arbitres sont définitives.

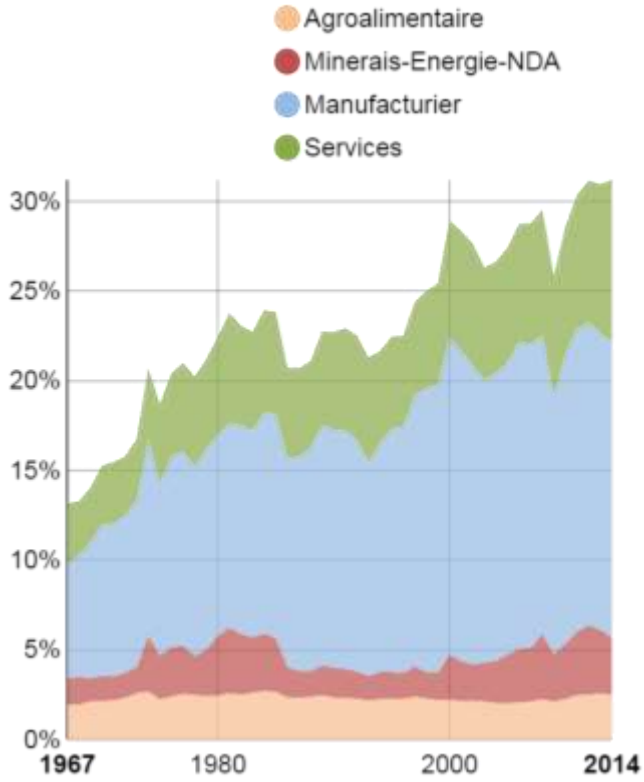
Source : www.wto.org repris dans M. Rainelli, L'Organisation mondiale du commerce, 2011

Document 6 : Volume des exportations et de la production mondiale de marchandises pendant la seconde mondialisation 1980-2014 (Indice base 100 en 1980)



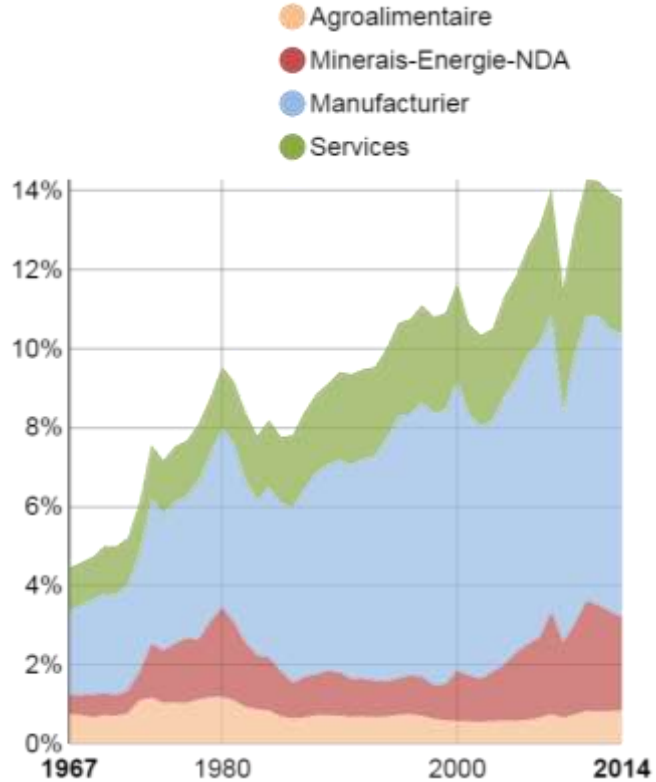
Source : D'après les données de l'OMC disponibles sur www.wto.org, 2016

Document 7 : Evolution du taux d'ouverture de la France 1964-2014



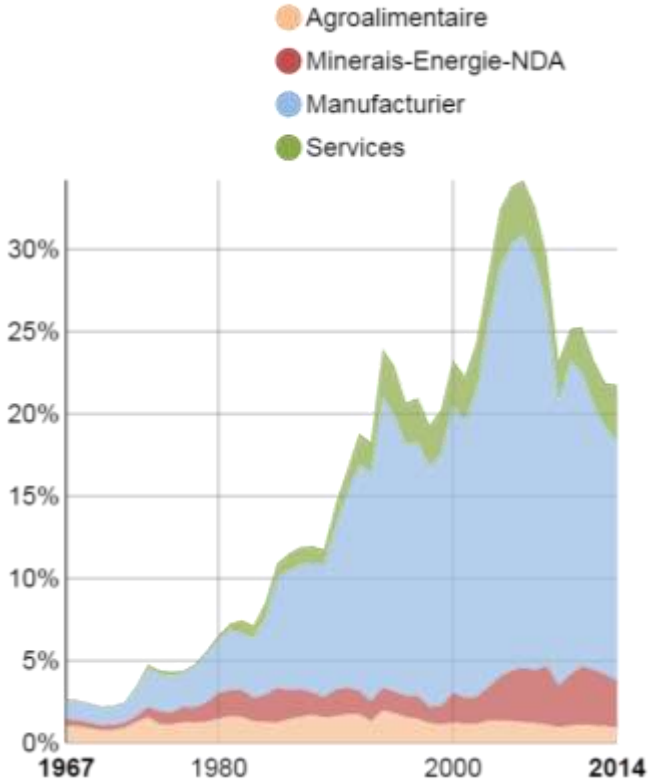
Source : CEPII, "Profils Pays", Panorama du CEPII, N°2016-02, juin 2016

Document 8 : Evolution du taux d'ouverture des Etats-Unis 1964-2014



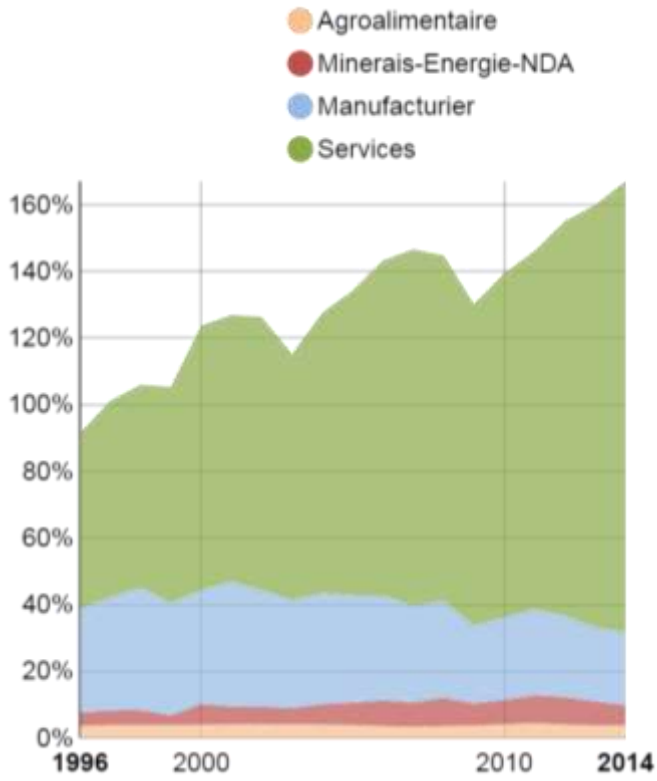
Source : CEPII, "Profils Pays", Panorama du CEPII, N°2016-02, juin 2016

Document 9 : Evolution du taux d'ouverture de la Chine 1964-2014



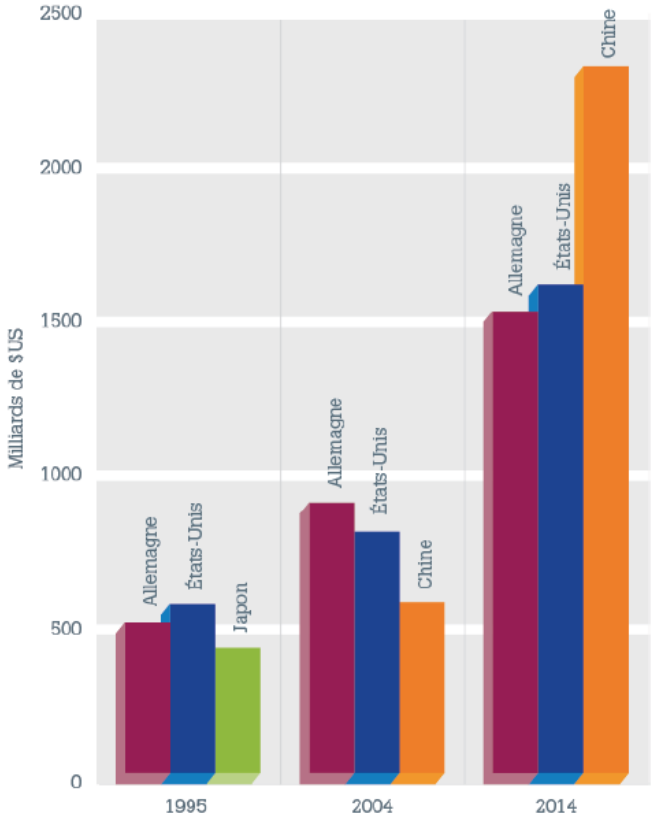
Source : CEPII, "Profils Pays", Panorama du CEPII, N°2016-02, juin 2016

Document 10 : Evolution du taux d'ouverture du Luxembourg 1964-2014



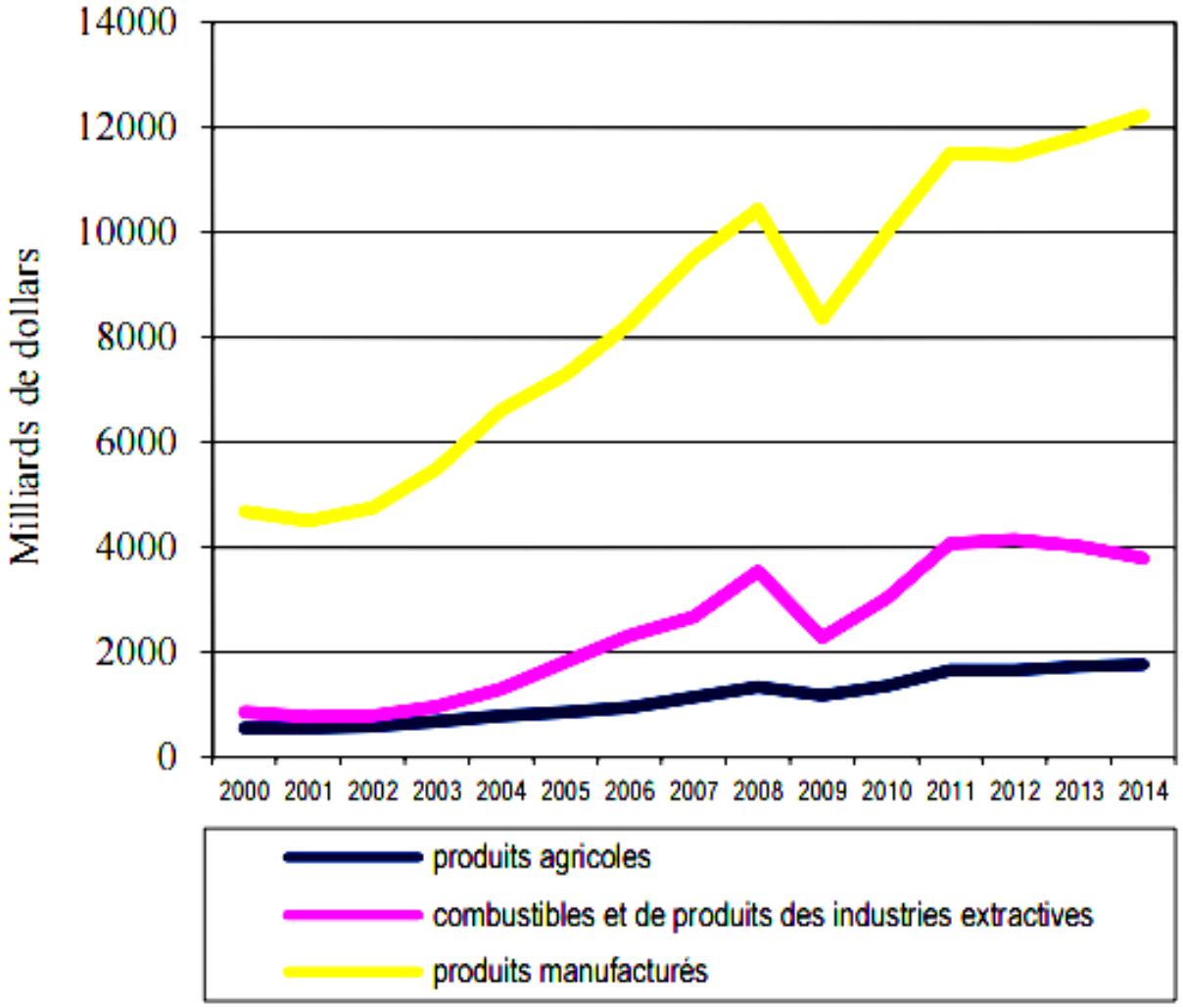
Source : CEPII, "Profils Pays", Panorama du CEPII, N°2016-02, juin 2016

Document 11 : Principaux exportateurs mondiaux de marchandises 1995-2014 (en milliards de dollars)



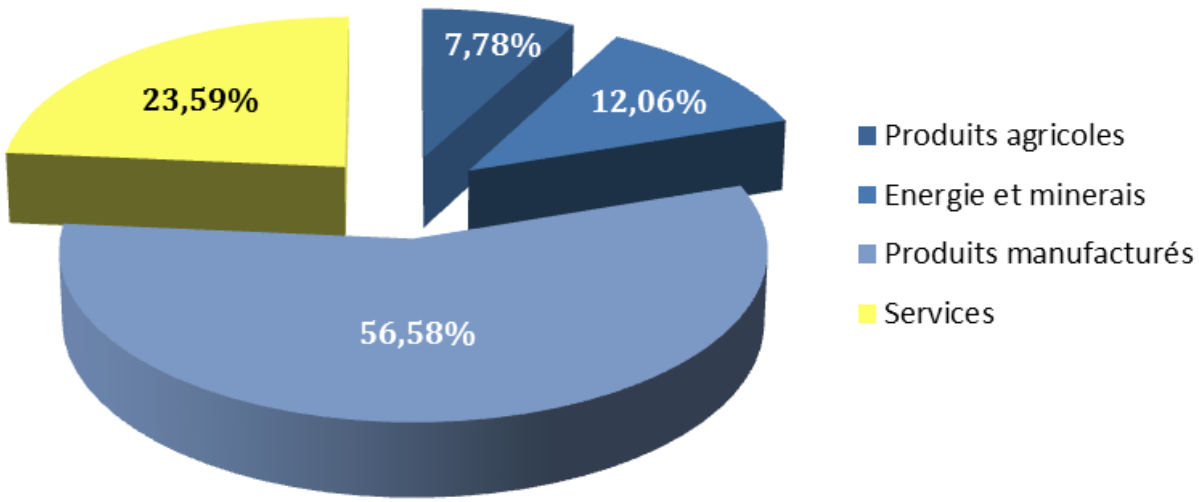
Source : Statistiques du commerce international 2015, www.wto.org

Document 12 : Exportations mondiales par produits 2000-2014 (en valeur)



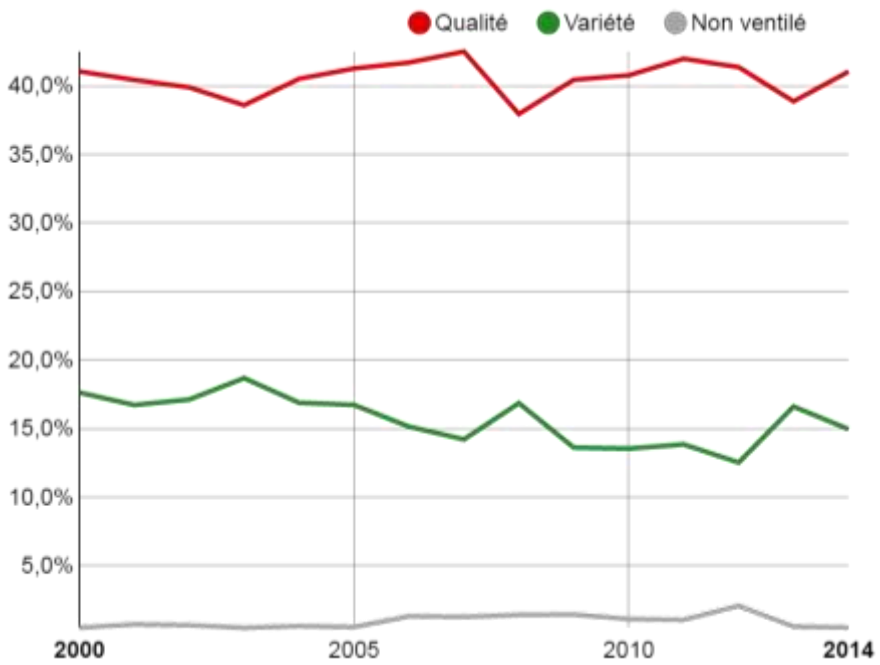
Source : https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/world_commodity_profiles14_f.pdf

Document 13 : Composition des exportations mondiales de marchandises et de services en 2015



Source : D'après les statistiques de l'OMC, www.wto.org

Document 14 : Commerce intrabranche de la France (en % du total des exportations et des importations de produits manufacturés)



Note de lecture :
Commerce « de variété » : commerce intra-branche de produits différenciés horizontalement (caractéristiques et valeurs unitaires similaires).
Commerce « de qualité » : commerce intra-branche de produits différenciés verticalement (caractéristiques similaires mais valeurs unitaires différentes).
Commerce croisé non ventilé : commerce intra-branche qui n'a pas pu être identifié de variété ou de qualité en raison d'indisponibilité de valeurs unitaires.

Source : CEPII, "Profils Pays", Panorama du CEPII, N°2016-02, juin 2016

Document 15 : Commerce interbranche de la France (en % du total des exportations et des importations de produits manufacturés)

Source : CEPII, "Profils Pays", Panorama du CEPII, N°2016-02, juin 2016

Document 16 : Répartition du total des échanges manufacturiers français par filière et type de commerce (Commerce interbranche et commerce intrabranche) en % du total des exportations et des importations de la filière 2012-2014

2012-2014	Commerce univoque	Commerce croisé		
		Qualité	Variété	Non ventilé
Total manufacturier	43,8	40,4	14,7	1,0
Alimentaire	64,1	26,4	9,4	0,1
Textile	44,7	43,6	11,1	0,6
Bois, papiers	36,8	48,8	13,9	0,6
Chimique	43,8	42,4	13,0	0,8
Sidérurgique	54,6	24,3	20,9	0,1
Non ferreux	40,9	30,1	28,9	0,1
Mécanique	44,4	35,0	18,4	2,2
Véhicules	31,6	48,2	20,0	0,1
Electrique	35,2	53,9	10,4	0,4
Electronique	32,9	57,9	7,5	1,6

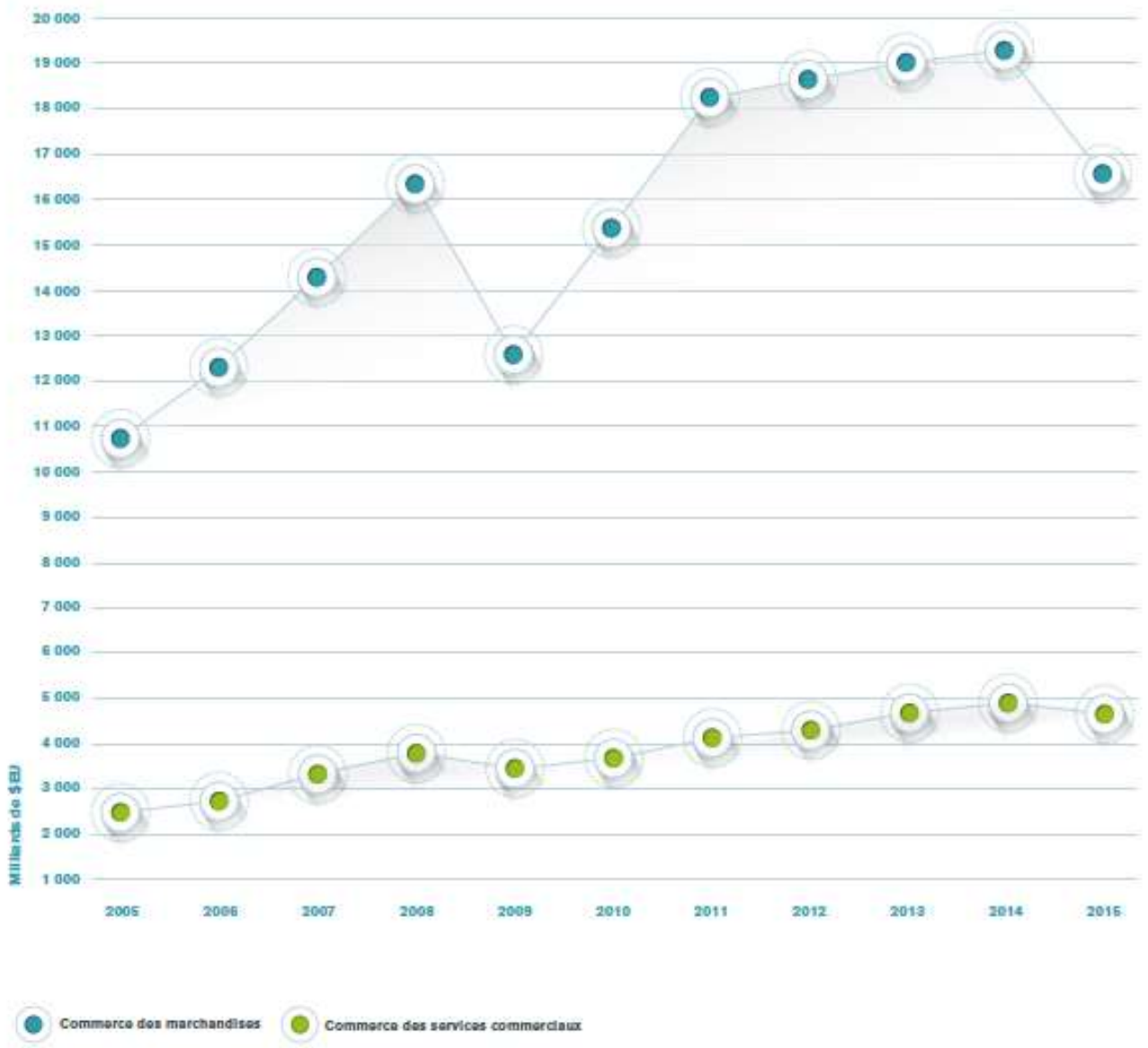
Source : CEPII, base de données WTFC (World Trade Flows Characterization) sur www.Cepii.fr

Document 17 : Le développement des échanges de biens différenciés

Un autre changement dans la nature des biens échangés est la monté considérable des échanges croisés de biens similaires différenciés. Au lieu d'échanger des biens différents, comme dans l'exemple donné par David Ricardo du drap échangé contre du vin, les pays qui présentent des niveaux de développement proches échangent entre eux majoritairement des biens appartenant à la même branche (des voitures sont échangées contre des voitures). Ces échanges qualifiés aussi d'intrabranche (versus interbranches) représentent environ les deux tiers du commerce entre les pays de l'Union européenne. Il s'agit majoritairement d'un échange de qualités différentes d'un même produit (différenciation verticale). Les produits différenciés horizontalement, c'est-à-dire de même qualité mais représentent des caractéristiques différentes aux yeux des consommateurs, représentent moins de 20% des échanges commerciaux en Europe. Les consommateurs, devenus plus versatiles, expriment ainsi une préférence pour la variété.
De leur côté, les entreprises ont largement misé sur les innovations de produits pour différencier leur offre et augmenter sensiblement le nombre de variétés de chaque bien (automobiles, vêtements…). La production à l'étranger par les FMN constitue un moyen de différencier leur offre et d'adapter les caractéristiques des produits à la demande finale.

Source : El Mouhoub Mouhoud, Mondialisation et délocalisation des entreprises, 2013

Document 18 : Commerce mondial de marchandises et de services commerciaux 2005-2015 (millions de dollars US)



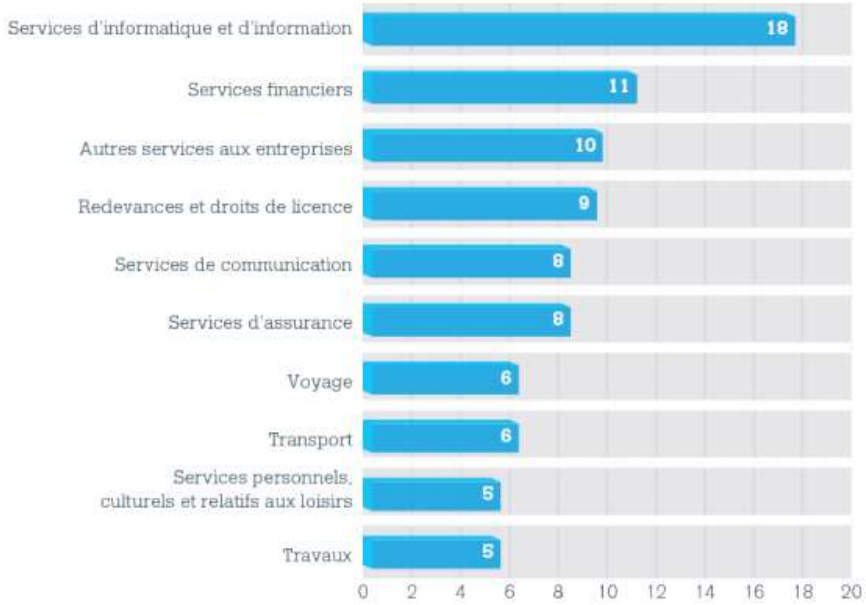
Source : Examen statistique du commerce mondial 2016, OMC

Document 19 : Composition des exportations mondiales de services 2005-2014 (en milliards de dollars et en %)

	Valeur	Part				
	2014	2005	2010	2012	2013	2014
Exportations						
Total des services commerciaux	4940	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Services liés aux marchandises	160	3.6	3.2	3.5	3.2	3.2
Transport	955	22.4	21.3	20.5	19.9	19.3
Voyages	1240	26.4	24.7	24.8	25.2	25.1
Autres services commerciaux	2585	47.7	50.7	51.2	51.7	52.4

Source : Statistiques du commerce international 2015, OMC

Document 20 : Croissance des exportations mondiales de services commerciaux par grand secteur 1995-2014 (Variation annuelle en %)



Source : Statistiques du commerce international 2015, OMC

Document 21 : Le développement des échanges de services

Contrairement aux prédictions de la loi de Werner Sombart énoncée au début du XXè siècle, le commerce international ne s'est pas effondré avec la montée du poids des services dans l'économie. C'est que les services traditionnellement considérés comme non échangeables font l'objet non seulement d'un commerce international croissant mais aussi d'une délocalisation de leur production. La libéralisation de leur commerce est négociée dans le cadre de l'OMC avec l'accord AGCS (Accord général sur le commerce des services). Quatre modes de libéralisation des services sont définis. Le mode 1 concerne la prestation de services à distance, qui grâce aux TIC, permet une déconnexion géographique entre le fournisseur et l'utilisateur (centre d'appel par exemple). Le mode 2 concerne le déplacement du consommateur ou de l'utilisateur sur le lieu de production de ce service (tourisme par exemple). Le mode 3 concerne l'investissement direct à l'étranger par le prestataire du service dans le lieu de consommation du service (hôtellerie, banque, assurances…). Enfin, le mode 4 concerne le déplacement des travailleurs, qualifiés en général, de manière temporaire, sur le lieu d'établissement du service (consulting, ingénierie).

Source : El Mouhoub Mouhoud, Mondialisation et délocalisation des entreprises, 2013

Document 22 : L'internalisation du commerce par les FMN

La troisième conséquence de la mondialisation de la production pour le commerce international est son organisation au sein des FMN : le commerce intrafirme selon un système de prix de cession internes ou d'organisation (hors marché) représente plus de la moitié des échanges entre les pays de l'OCDE et un tiers du commerce mondial. Les ventes de marchandises par les filiales des FMN sont devenues plus dynamiques que le commerce international classique. Les FMN sont alors perçues comme des organisations mondiales qui contrôlent et organisent les échanges hors marché en constituant des structures en réseau qui leur assurent ne flexibilité de leurs opérations dans le monde.

Source : El Mouhoub Mouhoud, Mondialisation et délocalisation des entreprises, 2013

Document 23 : Le marché interne à la FMN

La multinationale organise une circulation interne de produits, de technologie, de capitaux et d'hommes, qu'elle contrôle entièrement au sein de l'espace (international) constitué par la société mère et les filiales étrangères. Le commerce captif intrafirme est évalué à 30% des échanges mondiaux de produits. […] Dans leur commerce internalisé, les multinationales appliquent non pas les prix du marché mondial, mais des prix de transfert internes, établis indépendamment de la concurrence. Les prix de transfert permettent de redistribuer le profit des filiales vers la société mère ou vers une *holding* située en paradis fiscal, ou de tourner le contrôle des changes d'un pays hôte. Il suffit de surfacturer les biens et services vendus par la société mère aux filiales étrangères, et de sous-facturer les ventes des filiales à la mère ou à la *holding*.

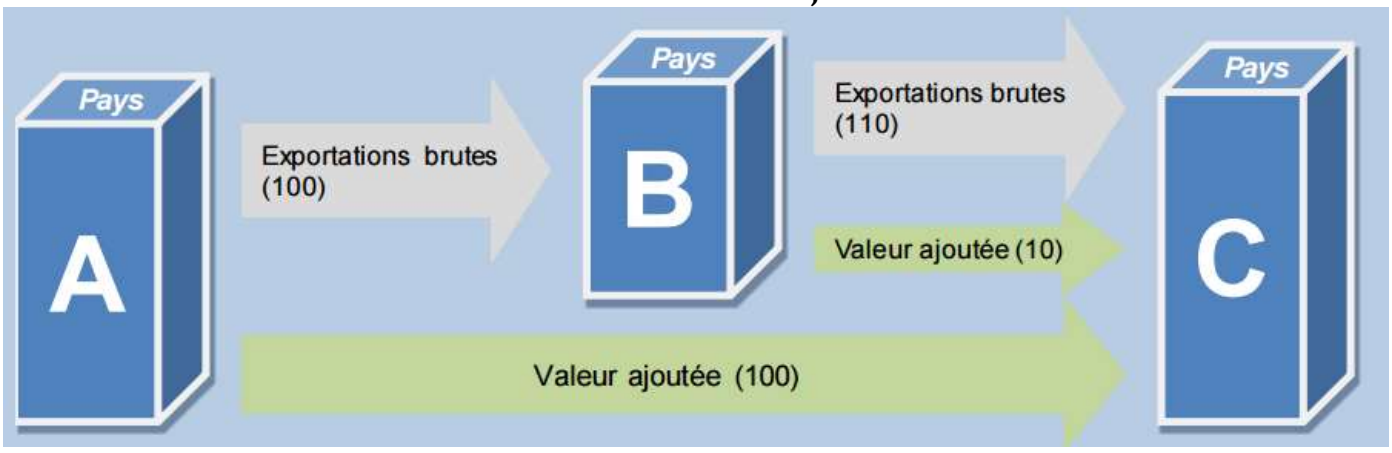
Source : Wladimir Andreff, Les multinationales globales, 2003

Document 24 : La montée du commerce de biens intermédiaires

La montée du commerce des biens intermédiaires dans le commerce mondial est en large partie le produit du développement de la fragmentation ou de la décomposition des processus de production (DIPP). Le produit final est décomposé en une série de sous-systèmes reliés les uns aux autres par des interfaces standardisées. Par exemple, dans l'industrie automobile, les composants ou modules (moteurs, systèmes de freinage, systèmes électroniques, châssis, carrosserie…) sont fabriqués simultanément dans des pays différents (décomposition synchronique) de manière autonome. Les phases de sous-assemblage et d'assemblage interviennent successivement (décomposition diachronique) et l'assemblage final est coordonné par les constructeurs sur les sites d'assemblage et de finition localisés à proximité des marchés. Les FMN sont les acteurs privilégiés de la mise en œuvre de la DIPP en délocalisant des segments des processus de production, ce qui peut donner lieu à une exportation préalable de composants intermédiaires réimportés sous la forme de produits finals. Ce phénomène se traduit dans le commerce international par l'importance croissante des échanges de pièces détachées, de composants, de « modules » destinés à être utilisés en tant que consommations intermédiaires dans la production. Phénomène nouveau, la fragmentation internationale de la production concerne désormais également certaines activités de services grâce à la diffusion de l'usage des TIC.

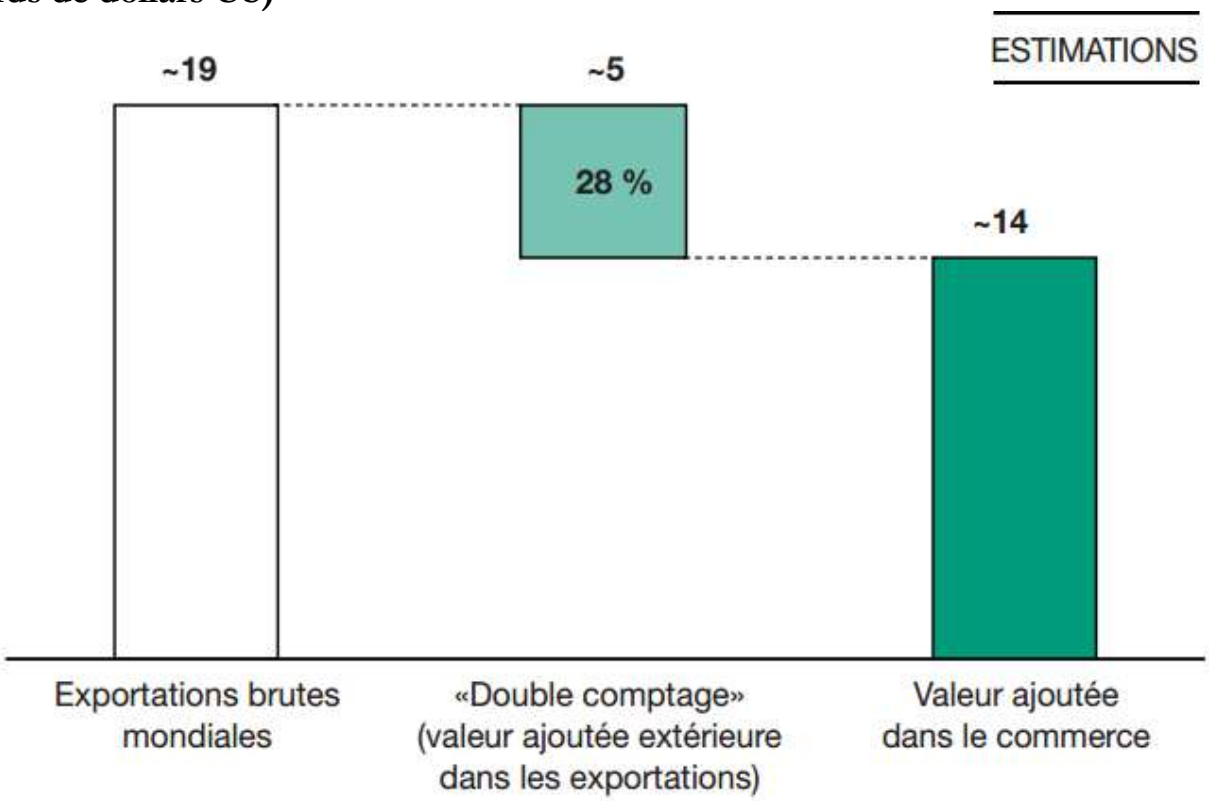
Source : El Mouhoub Mouhoud, Mondialisation et délocalisation des entreprises, 2013

Document 25 : La mesure du commerce en valeur ajoutée



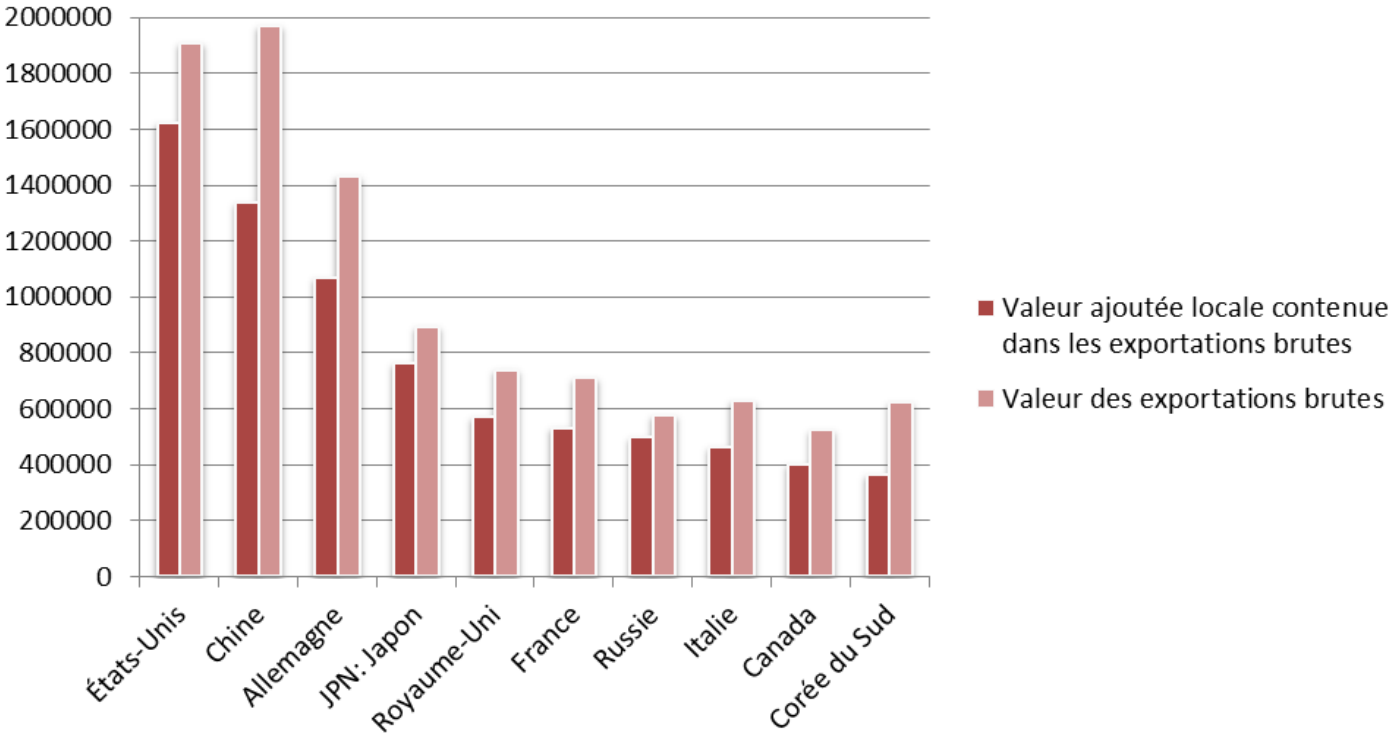
Source : Rapport Economies interconnectées : comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales ?, OCDE, 2013

Document 26 : Valeur ajoutée dans les exportations mondiales en 2010 (en milliers de milliards de dollars US)



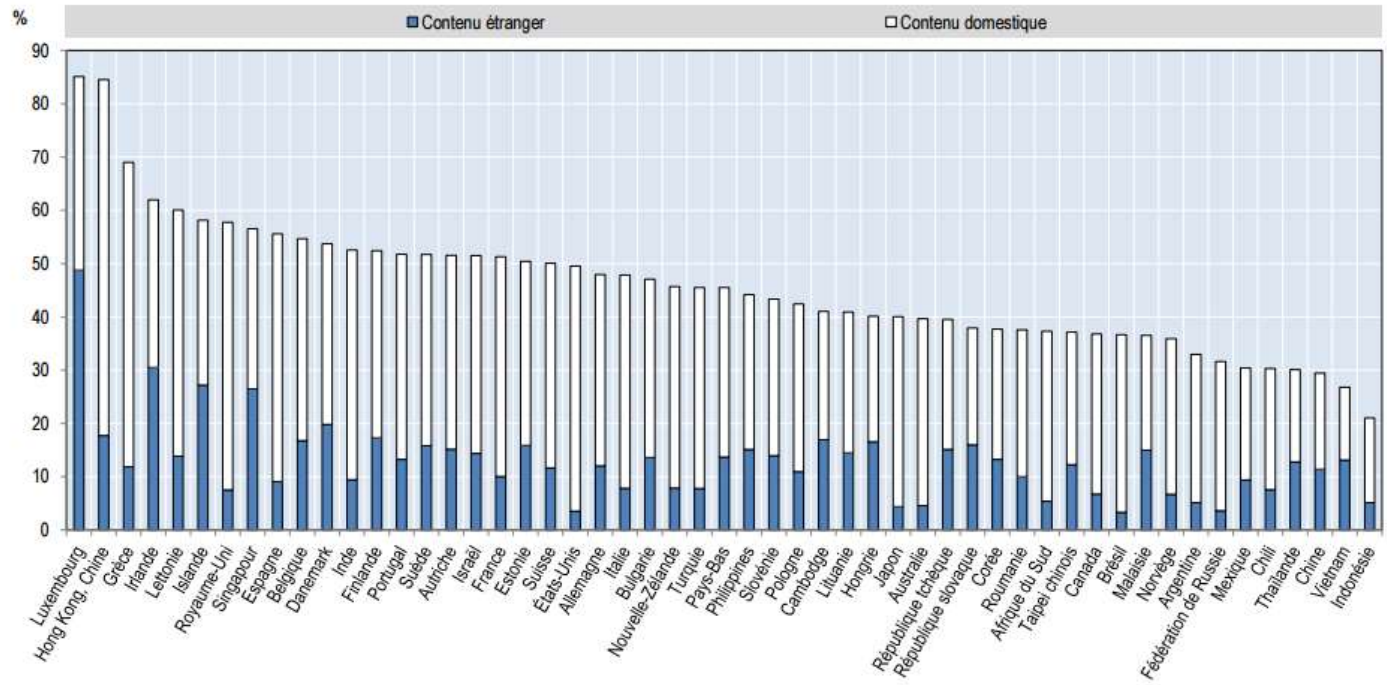
Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2013, Cnuced

Document 27 : Valeur ajoutée locale contenues dans les exportations brutes et valeur des exportations brutes en 2011 (millions de dollars US)



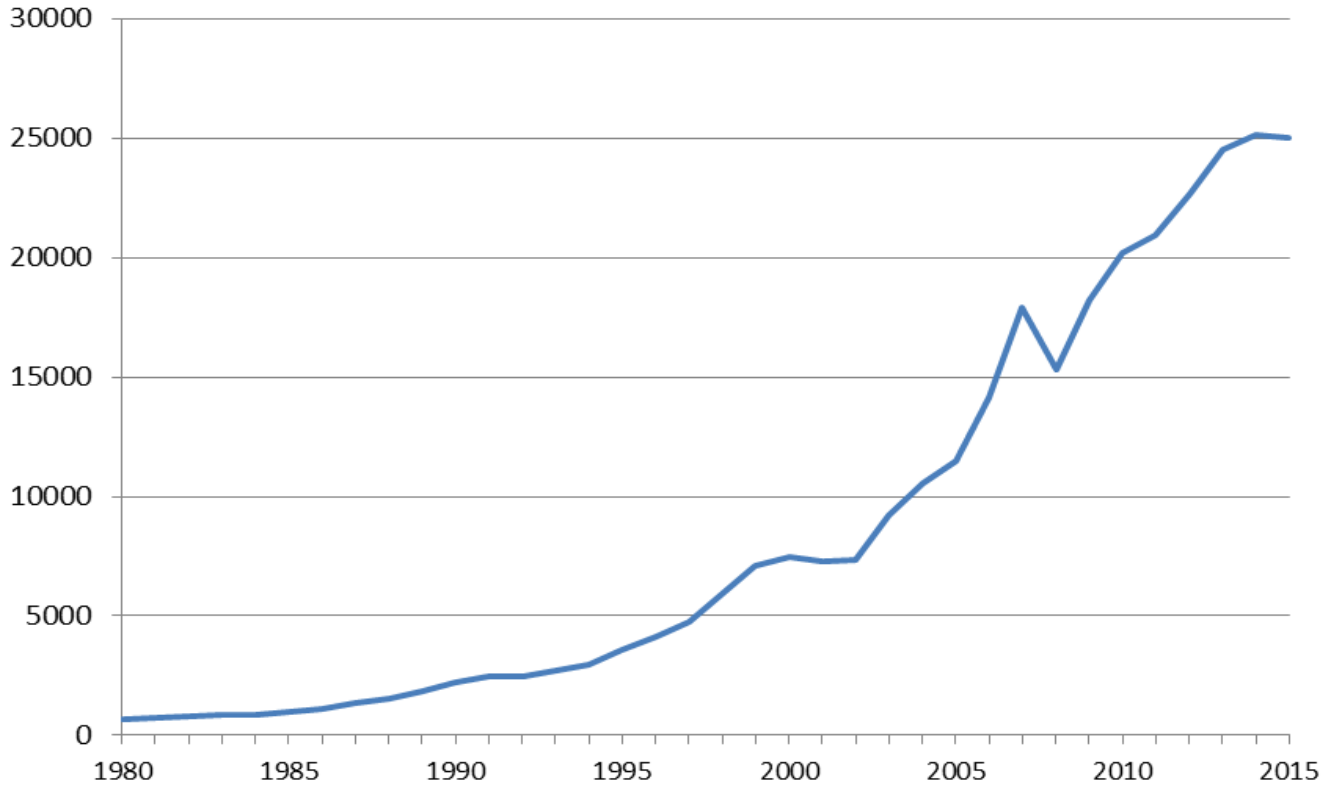
Source : D'après les données tirées du site de l'OCDE, ocde.org

Document 28 : Part de la valeur ajoutée des services dans le total des exportations brutes en 2009



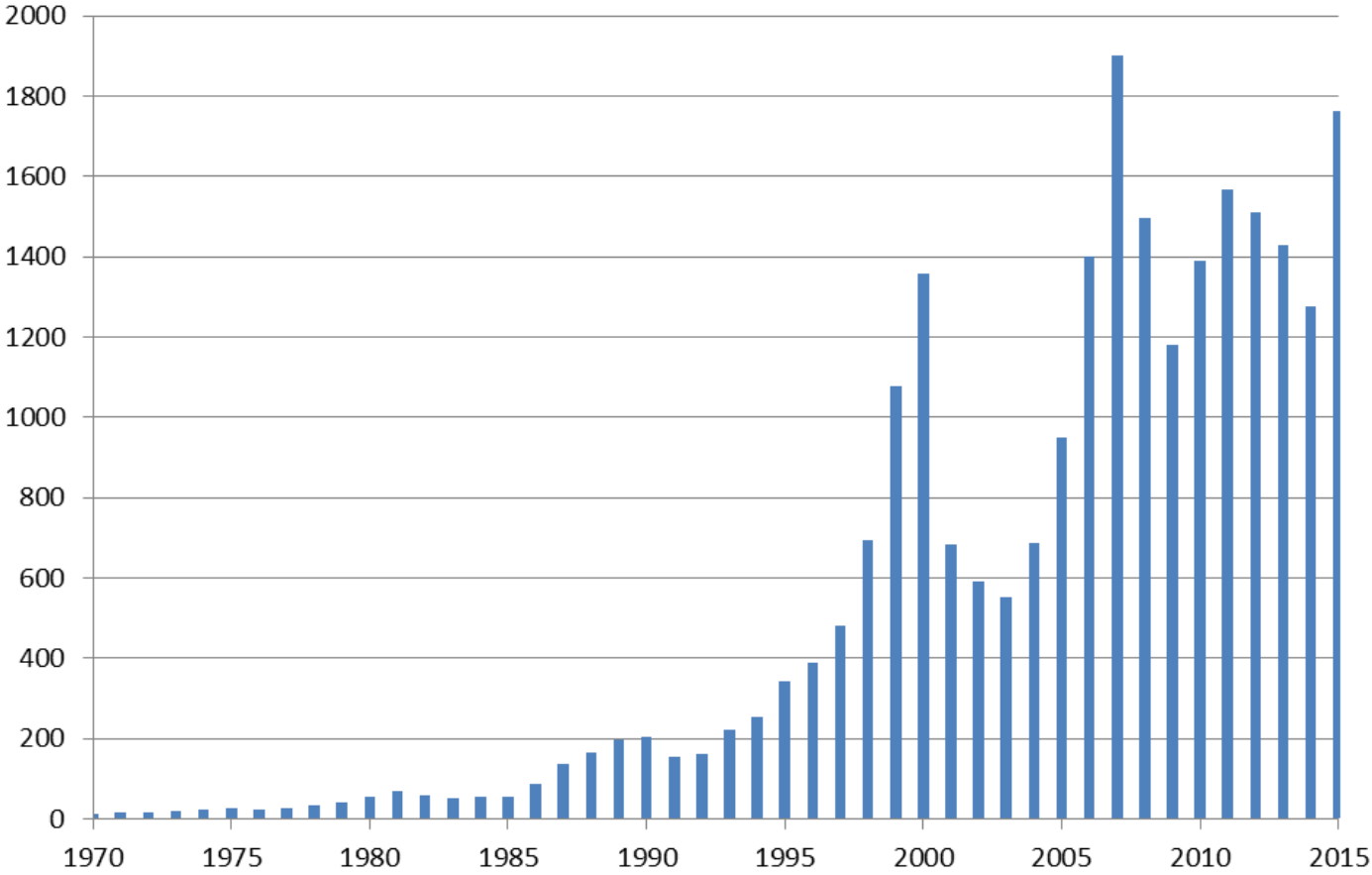
Source : Rapport « Economies interconnectées : comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales ? », OCDE, 2013

Document 29 : Stock mondial d'IDE entrants (en milliards de dollars US courants)



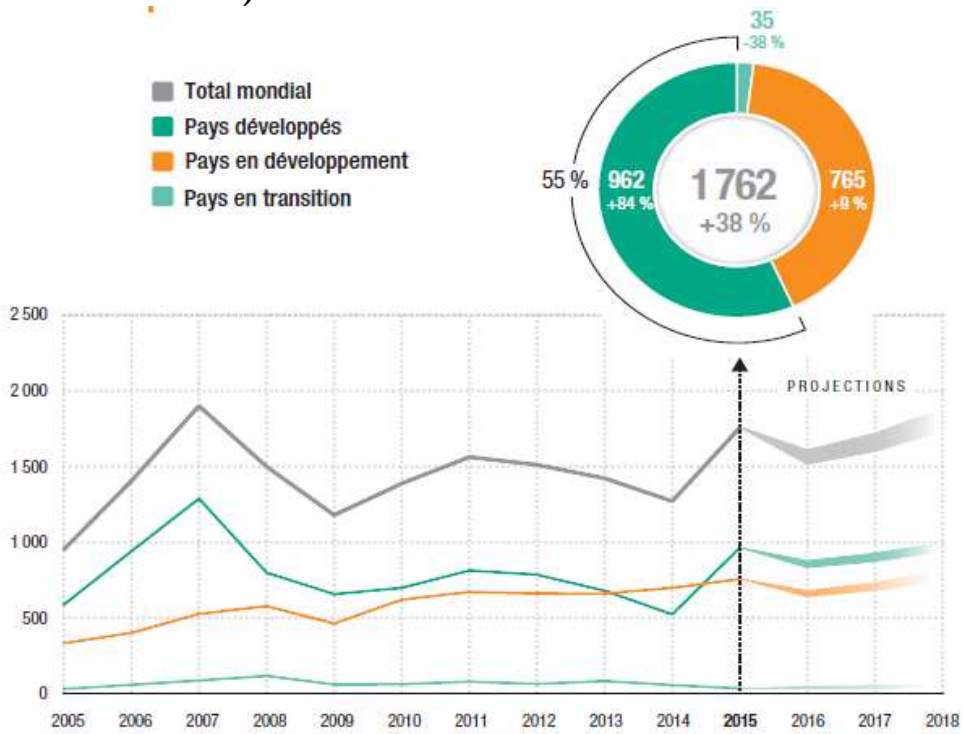
Source : D'après les données de la Cnuced disponibles sur www.unctadstat.unctad.org

Document 30 : Flux mondiaux d'IDE entrants (en milliards de dollars US courants)



Source : D'après les données de la Cnuced disponibles sur www.unctadstat.unctad.org

Document 31 : Entrées d'IDE à l'échelle mondiale par catégorie de pays 1995-2015 (en milliards de dollars et en %)



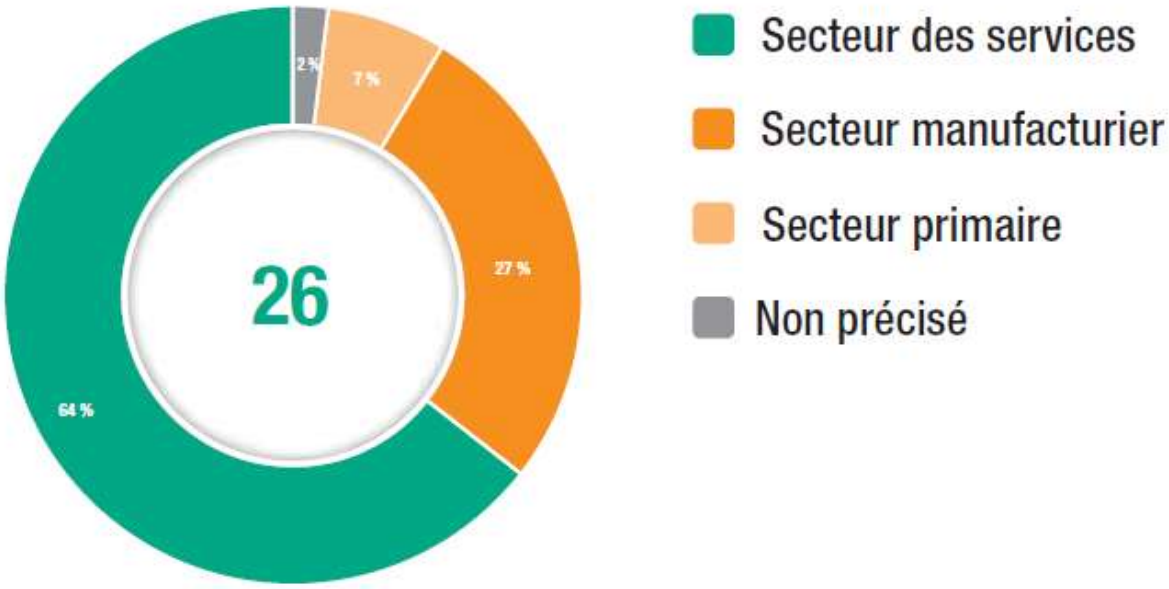
Source : Cnuced, Rapport sur l'investissement dans le monde 2016

Document 32 : Le tournant libéral des politiques d'attractivité des IDE

Selon W. Andreff , les années 1980 ont marqué un tournant dans le sens d'une convergence généralisée vers des politiques d'attractivité libérales vis-à-vis des IDE. Ces politiques prenaient le contre-pied des orientations précédentes : abolition des autorisations préalables (En France par exemple elle est supprimée en 1988 (sauf dans quelques domaines sensibles comme la santé, la sécurité publique ou l'armement), diminution puis disparition des nationalisations de filiales de FTN, création de « zones franches », mise en place d'exemptions fiscales, fourniture d'infrastructures publiques, protection des droits de propriété intellectuelle, etc. Ce changement résulte d'un double mouvement, du côté des gouvernements et du côté des FTN. A partir des années 1980, les FTN adoptent en effet de plus en plus souvent des « stratégies globales ». Dès lors les rapports entre firmes et Etats se transforment. L'horizon des managers est le marché mondial quelle que soit la localisation des maisons mères et des filiales. Le pouvoir de négociation des pouvoirs publics se réduit car ils doivent désormais « séduire » les FTN. Par ailleurs, le tournant libéral des Etats par rapport à l'IDE s'inscrit dans un mouvement plus large de retour des thèses libérales en matière de politique économique. La dégradation de la situation macroéconomique dans de nombreux pays développés (ralentissement de la croissance, hausse du chômage, inflation etc.) entraîne une remise en cause de l'interventionnisme étatique qui est vu comme une des raisons expliquant les faibles performances économiques. Dans les pays en développement, les premières stratégies de développement mises en œuvre pendant les années 1950-1970 et qui reposaient sur le refus de la régulation marchande au profit de l'intervention de l'État, ont abouti pour beaucoup à des impasses. Les stratégies de développement vont reposer à partir des années 1980 sur la limitation du rôle de l'État et le développement du marché en accord avec le « consensus de Washington » mis en avant par les organisations internationales (FMI et Banque mondiale en particulier). Dans les années 1990 ces politiques d'attractivité libérales vont être systématisées dans le monde si bien que les mesures d'incitations des Etats tendent à perdre de leur efficacité.

Source : M. Joubert et L. Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand Colin, 2015

Document 33 : Stock d'IDE mondial par secteur en 2014 (en % du total)



Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2015, Cnuced

Document 34 : Les stratégies d'approvisionnement

Jusqu'au début du XXe, les premières FTN menaient des « stratégies d'approvisionnement » dans une logique d'intégration vers l'amont : leurs implantations à l'étranger avaient pour but d'approvisionner la société mère1. Les FTN évoluaient essentiellement dans l'industrie lourde et les IDE se concentraient sur le secteur primaire (matières premières et énergie). En 1914, 55% des stocks d'IDE concernent ainsi le secteur primaire contre 20% pour les chemins de fer, 15% pour les produits manufacturés et 10% pour les services, la distribution et la banque. Les pays d'origine des IDE sont assez peu diversifiés. A la veille de la Première Guerre mondiale, environ 90% des IDE mondiaux viennent de quatre pays (Royaume-Uni, Etats-Unis, Allemagne et France) et près de 50% du Royaume-Uni à lui-seul. Les pays d'accueil sont souvent les pays en développement de l'époque qui concentrent 64% du stock d'IDE mondial en 1914. A cette date, les principaux destinataires d'IDE étaient les États-Unis et la Russie (qui sont riches en matières premières) mais aussi l'Amérique latine (avec l'Argentine et l'Uruguay) et quelques pays d'Asie. Les investissements internationaux s'orientaient vers les pays dont le cadre institutionnel était favorable au recouvrement des créances. Par exemple, entre 1865 et 1914, les investissements britanniques étaient principalement destinés aux États-Unis, à l'Australie, au Canada, et à l'Inde qui ont une proximité culturelle et juridique avec le Royaume-Uni en tant que colonie, ex-colonie ou dominion.

Entre 1914 et 1939, dans un contexte difficile pour les échanges internationaux, le stock d'IDE double. Le constat peut sembler paradoxal car les IDE s'accélèrent pendant la Grande Dépression mais en fait les investisseurs fuient des pays d'origine où la production chute ou ralentit. Ce faisant, l'IDE croît plus vite que l'investissement intérieur des économies en récession, notamment pendant les années 1930. Au cours de cette période, les FTN américaines tendent à s'imposer de plus en plus tandis que la domination des firmes britanniques s'émousse. La logique qui préside à la réalisation des IDE reste globalement celle de l'approvisionnement, ce qui explique que la majeure partie des flux d'IDE reste concentrée sur le secteur primaire et que les pays en développement représentent toujours environ les deux tiers du stock d'IDE mondial.

Source : M. Joubert et L. Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand Colin, 2015

Document 35 : Stratégies de marché et de rationalisation de la production

Jusqu'au début du XXe siècle, les premières FMN avaient une stratégie d'approvisionnement: les implantations à l'étranger avaient pour but d'approvisionner la société mère en ressources naturelles. Cette stratégie est encore répandue aujourd'hui dans les secteurs miniers et énergétiques qui dépendent des ressources en matières premières. Il y a ici intégration verticale en amont (IDE vertical).

Au XXe siècle apparaissent les stratégies de marché dont le but est de prolonger l'activité d'exportation par une production sur le marché étranger. Les filiales relais produisent les mêmes produits que ceux de la société mère auxquels ils se substituent (IDE horizontal). Certains facteurs (obstacles tarifaires ou non aux échanges, coûts de transport) affectant la compétitivité des exportations, l'investisseur peut préférer implanter à l'étranger des entités assurant, comme dans son pays d'origine, toutes les étapes du processus de production afin de servir le marché local.

Dans les années 1960 apparaissent les stratégies de rationalisation de la production. Les IDE permettent, dans ce cas, de localiser différents segments du processus de production dans plusieurs pays. Des filiales ateliers produisent les composants des produits de la société mère et les exportent vers le pays d'origine ou vers des filiales localisées dans d'autres pays. Cette stratégie a été adoptée par les FMN dont la production est « segmentable » et se prête à une décomposition

internationale du processus productif (DIPP). La FMN arbitre entre les pays hôtes potentiels en fonction de leurs avantages comparés pour chaque opération du processus productif.

Source : Economie, Sociologie et Histoire du monde contemporain, 2ème éd., Armand Colin, 2016

Document 36 : Des stratégies globales dans le seconde mondialisation

Dans les années 1980, de nouvelles stratégies ont vu le jour qui ont en commun d'être « globales », au sens où les firmes intègrent dans leur stratégie l'ensemble des paramètres dans la localisation de leurs activités (stratégie d'approvisionnement, de marché, rationalisation de la production) en recherchant une rentabilité financière maximale pour répondre aux exigences de leurs actionnaires. Les FMN ont alors une vision d'emblée mondiale (« globale ») de leur stratégie et cherchent à profiter de la moindre opportunité. Ce type de stratégie entraîne, dans son sillage, des IDE qui s'inscrivent dans une logique conglomérale ainsi que des opérations de fusions-acquisitions internationales. Dans le premier cas, les entreprises achetées à l'étranger se trouvent dans d'autres branches d'activité et la motivation de l'achat n'est pas productive mais financière (s'implanter sur de nouveaux secteurs où les perspectives de rentabilité sont fortes). Les opérations de fusions-acquisition répondent, dans le second cas, à une logique d'économies d'échelles puisqu'elles permettent d'atteindre à travers les restructurations d'entreprises une taille critique qui améliore la rentabilité de la FMN. Dans cette période, les FMN ont davantage recours à des « modes de présence à l'étranger sans IDE » et en particulier aux alliances stratégiques.

Source : Economie, Sociologie et Histoire du monde contemporain, 2ème éd., Armand Colin, 2016

Document 37 : Les déterminants de l'IDE

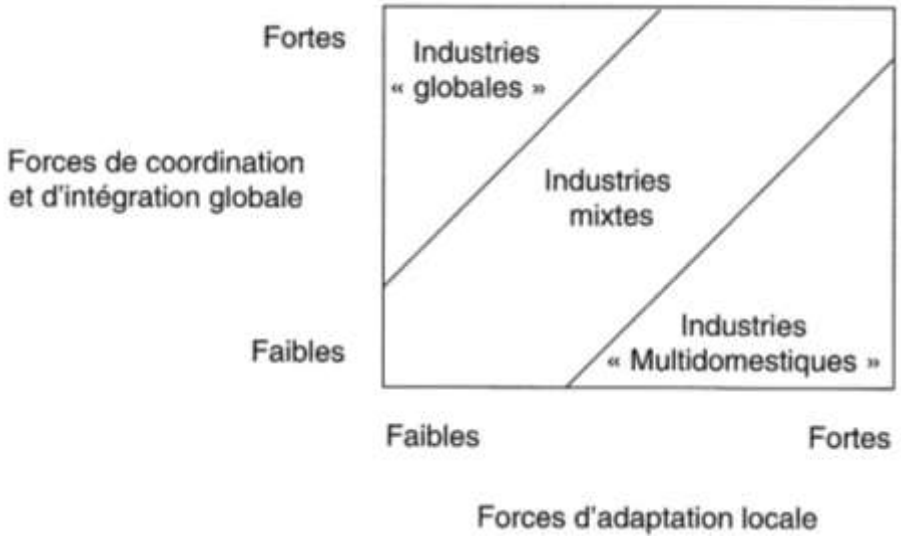
Divers facteurs déterminent la décision d'IDE. La firme ne s'engage pas si elle n'a pas conscience de détenir des avantages compétitifs spécifiques : un avantage technologique, une marque, un accès privilégié au marché étranger, l'apprentissage que lui a procuré l'exportation vers ce marché, des économies d'échelles ou de gamme (variété) qui naîtraient de l'IDE.

Quant aux pays où elle est susceptible de s'implanter, ils doivent présenter des avantages comparatifs. Du côté de la demande, il s'agit de la taille ou de la richesse (fort revenu par tête) du marché, de sa croissance ou de sa composition par produits, reflétant des disparités internationales dans les préférences des consommateurs. Cela n'explique pas pourquoi cette demande est satisfaite par l'IDE plutôt que par l'exportation. Des barrières à l'entrée du marché étranger peuvent alors déterminer l'IDE, dans l'analyse néoclassique standard fondée sur l'implantation à l'étranger d'unités de production (*tariff factories*) pour contourner les barrières douanières freinant l'exportation et vendre directement dans le pays hôte : l'IDE se substitue à l'exportation. L'IDE est aussi considéré comme un moyen d'économiser des coûts de transport liés à l'exportation. Valable pour les produits lourds à faible valeur unitaire, l'argument s'amenuise avec la baisse continue des coûts de transport. La disparité des risques entre pays peut donc expliquer la localisation de certains IDE si des primes de risque, différentes entre pays, sont intégrées dans l'évaluation de la rentabilité au moment de la décision d'IDE. Un des risques est lié aux fluctuations des taux de change entre les monnaies nationales. Il en découle deux explications de l'IDE : comme déplacement de capital d'une zone monétaire vers une autre où l'arbitrage sur le taux d'intérêt et le taux d'inflation est plus avantageux ; ou comme acquisition d'actifs par des investisseurs de pays à monnaie forte dans des pays à monnaie faible.

Du côté de l'offre, l'IDE est déterminé par des avantages de coût de production. La disparité entre les salaires du pays d'origine et ceux des pays hôtes est supposée susciter l'IDE. Telle quelle, cette explication est inexacte théoriquement : la productivité du travail est omise. Et concrètement : les IDE ne se concentrent pas au Bhoutan, au Mali ou à Madagascar où les salaires sont les plus faibles. L'IDE est attiré dans les pays ayant le rapport le plus avantageux entre coût salarial, charges incluses et productivité du travail (nommé coût unitaire du travail)

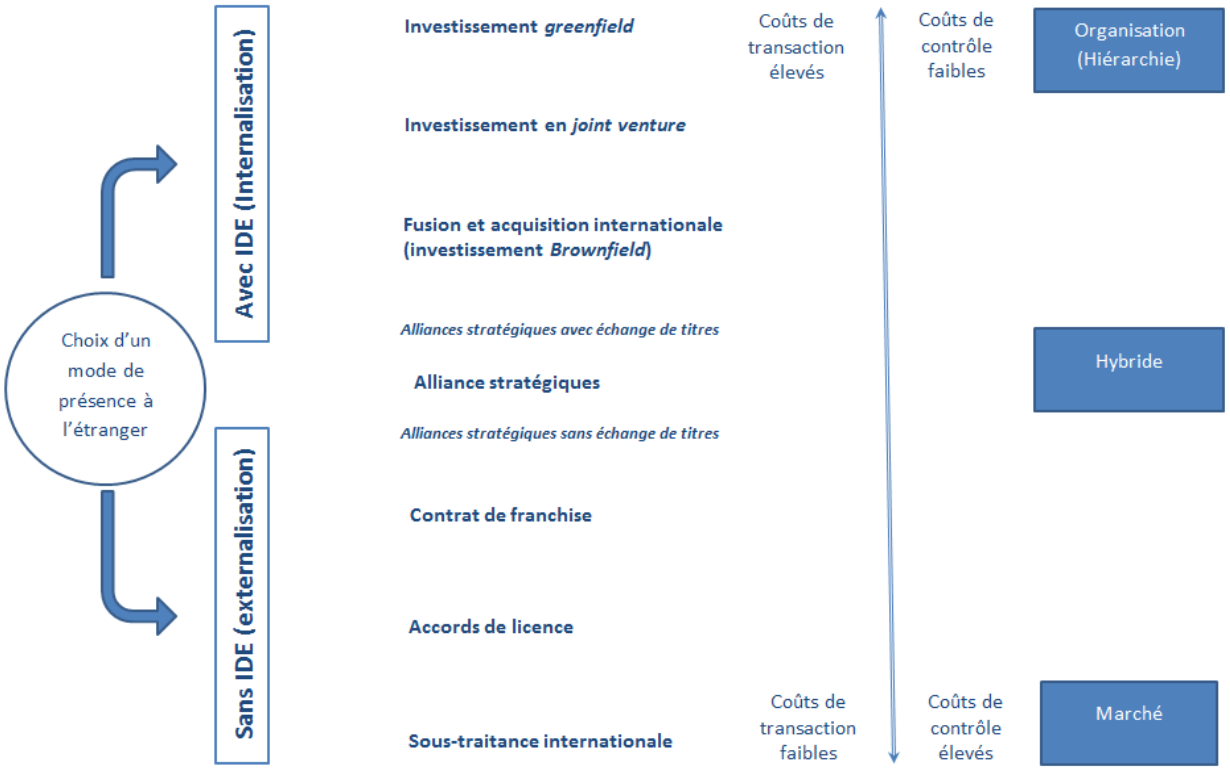
Source : Wladimir Andreff, Les multinationales globales, 2003

Document 38 : La dialectique global/local



Source : M. Lemoine, P. Madiès et T. Madiès, Les grandes questions d'économie et finance internationale, De Boeck, 2012

Document 39 : Les modes de présence à l'étranger des firmes



Source : Economie, Sociologie et Histoire du monde contemporain,

2ème éd., Armand Colin, 2016

Document 40 : Les modes de présence à l'étranger sans IDE

Plutôt que de contrôler directement une filiale, les firmes peuvent aussi faire appel au marché dans une logique d'externalisation internationale. Elles choisiront cette possibilité lorsque les coûts de transaction sont faibles et les coûts de gestion en interne sont élevés. Parmi ces « modes de présence à l'étranger sans IDE », on trouve tout d'abord la sous-traitance internationale (*Outsourcing*). Il s'agit dans ce cas de faire fabriquer par une autre firme des éléments incorporés dans le produit final ou le produit final lui-même (qui sera ensuite vendu sous la marque de la société « donneuse d'ordres »). La cession de licence consiste, elle, à octroyer à une autre firme le droit d'utiliser une technologie ou une marque dans un espace géographique et pour une période donnée en contrepartie d'une redevance. Par exemple, Dacia produisait des véhicules développés par Renault sous sa propre marque pour le marché roumain (avant d'être racheté par Renault). La franchise est une forme élaborée de cession de licence dans laquelle le franchiseur apporte un savoir-faire commercial, des méthodes de gestion et conserve un droit de contrôle des opérations. Enfin l'alliance stratégique est un mode de présence à l'étranger « hybride », entre le marché (externalisation) et l'organisation (internalisation). Elle consiste pour des firmes à utiliser de manière conjointe de moyens humains et/ou industriels et/ou financiers en vue de réaliser des objectifs communs. Comme elle ne se traduit pas nécessairement par un échange de titres de propriété (actions) entre les firmes, elle n'entre pas nécessairement dans le champ des IDE ou des investissements de portefeuille. Le schéma ci-dessous synthétise les possibilités offertes aux FMN pour être présentes à l'étranger.

Source : Economie, Sociologie et Histoire du monde contemporain,
2ème éd., Armand Colin, 2016

Document 41 : Des chaînes de valeur mondiales généralement coordonnées par les STN

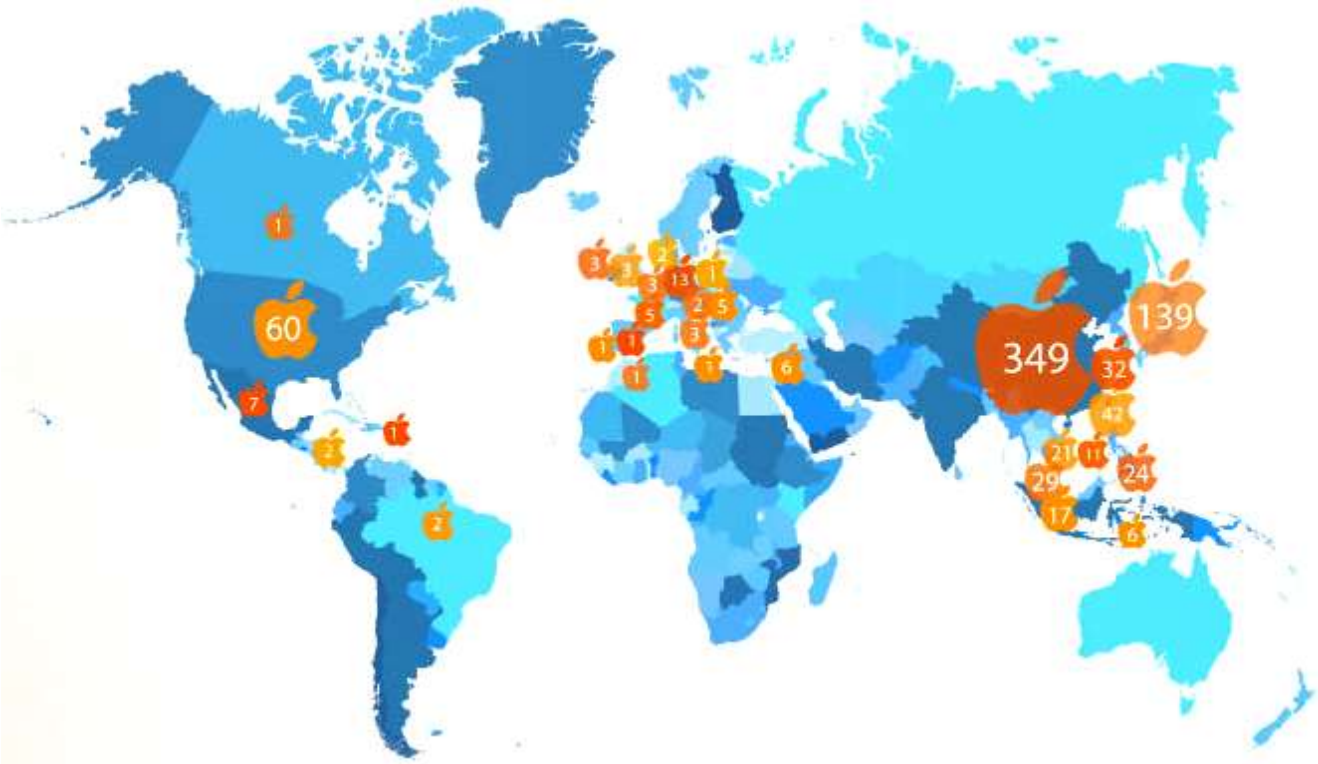
Les chaînes de valeur mondiales sont généralement coordonnées par les sociétés transnationales, dont le commerce international de biens intermédiaires et de produits se déroule au sein de leurs réseaux de filiales, de partenaires contractuels et de fournisseurs extérieurs. Les chaînes ainsi coordonnées par des STN représentent 80 % environ du commerce mondial. Les modalités du commerce en valeur ajoutée dans les CVM sont assez largement déterminées par les décisions d'investissement des sociétés transnationales. Les pays qui accueillent le plus d'IED par rapport à la taille de leur économie ont tendance à afficher une plus forte participation à ces chaînes et à dégager relativement plus de valeur ajoutée intérieure du commerce. Les STN coordonnent les chaînes de valeur mondiales à travers un écheveau complexe de relations avec leurs fournisseurs et selon divers modes de gouvernance, allant du contrôle direct de filiales étrangères à des relations contractuelles (modes de production internationale sans participation au capital) en passant par des transactions de pleine concurrence. Ces modes de gouvernance et les structures de pouvoir qui en résultent dans les CVM influent sensiblement sur la répartition des gains économiques tirés du commerce au sein de ces chaînes et sur les incidences à long terme de celles-ci sur le développement.

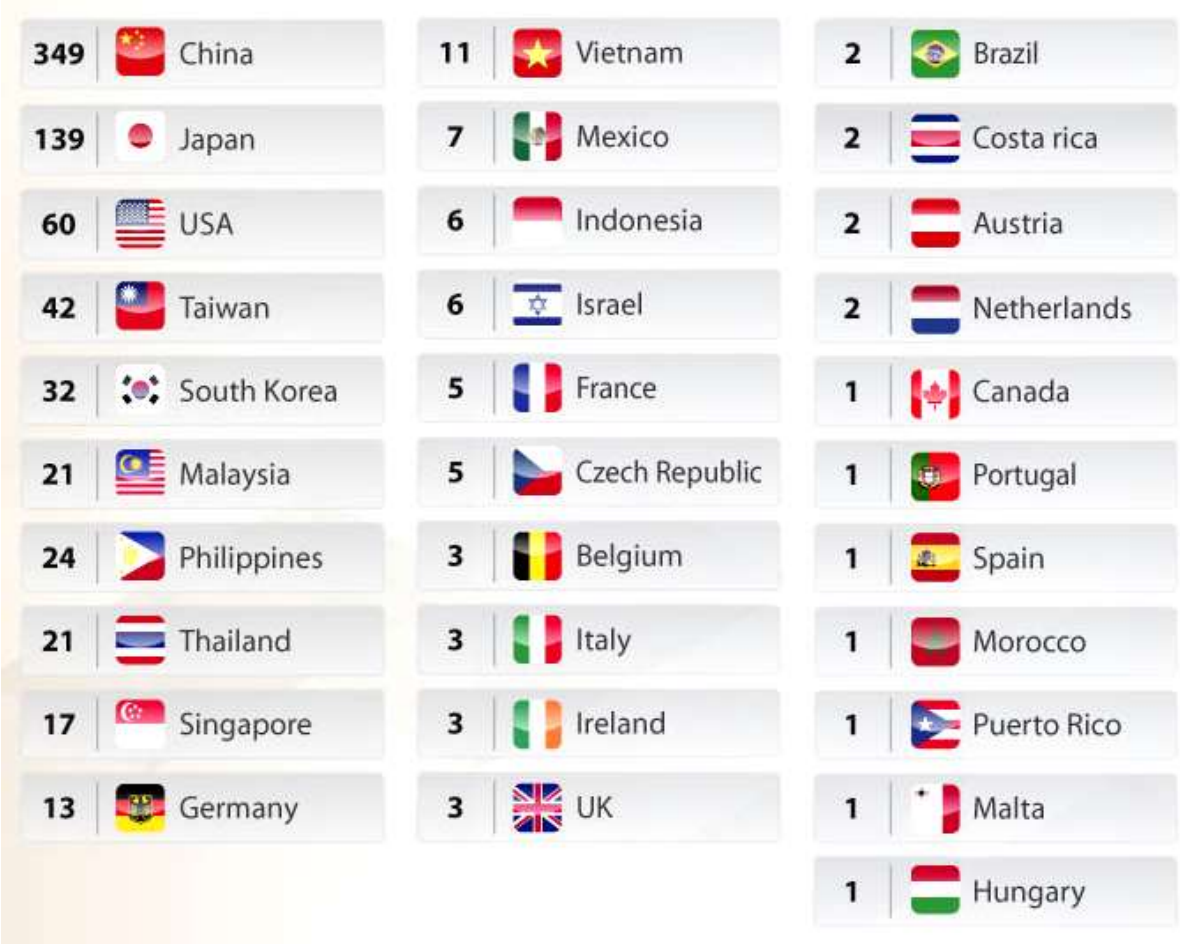
Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2012, Cnuced

Document 42 : Chaîne de valeur mondiale du Nutella

Source : C. Vadcar, Mutations des chaines de valeurs mondiales, CCI Paris Île de France, 2016

Document 43 : Localisation et nombre de fournisseurs d'Apple par pays (i-phone 6)





Source : http://betanews.com/2014/09/23/the-global-supply-chain-behind-the-iphone-6

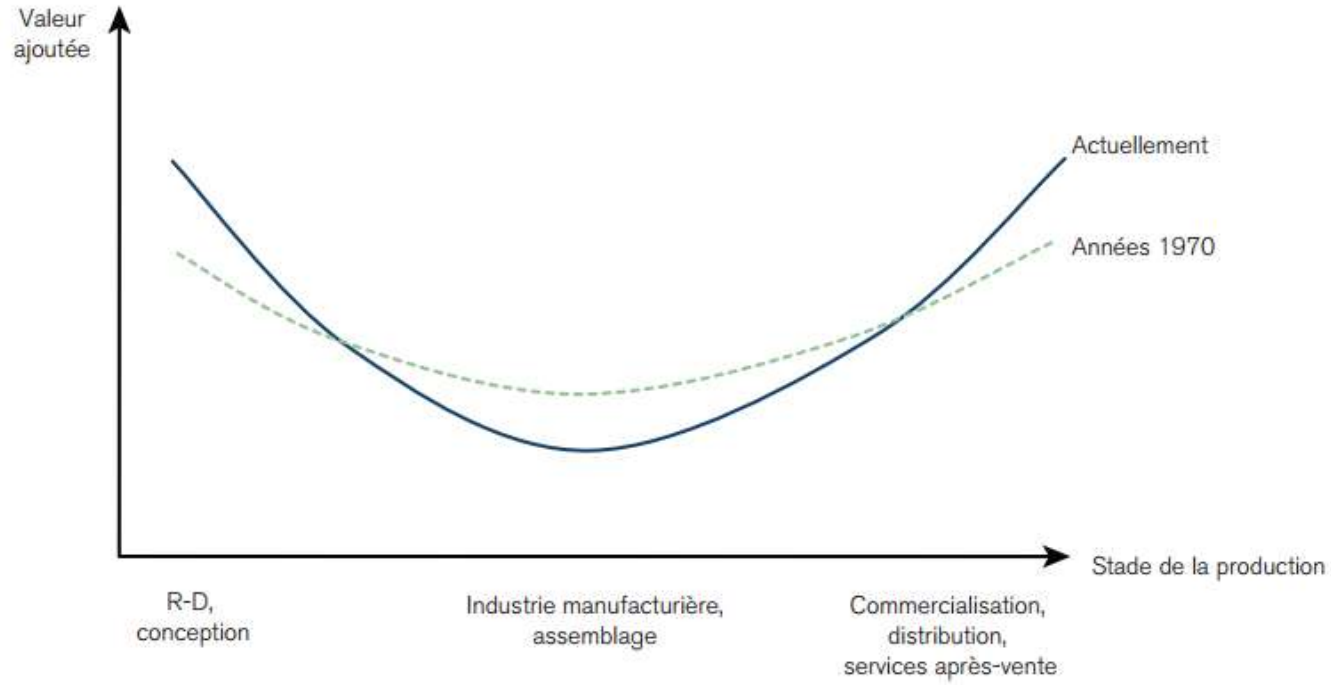
Document 44 : Répartition de valeur sur une chaussure importée d'Asie (sur un prix de vente final de 100 euros)

Source : C. Vadcar, Mutations des chaines de valeurs mondiales, CCI Paris Île de France, 2016

Document 45 : CVM du Look 795 Aerolight

Source : C. Vadcar, « Les chaines de valeurs mondiales. Paradigme du commerce international », Friedlands Papers, Lettre de prospective n°49, mars 2015, CCI Paris Île de France, 2016

Document 46 : La « courbe du sourire »



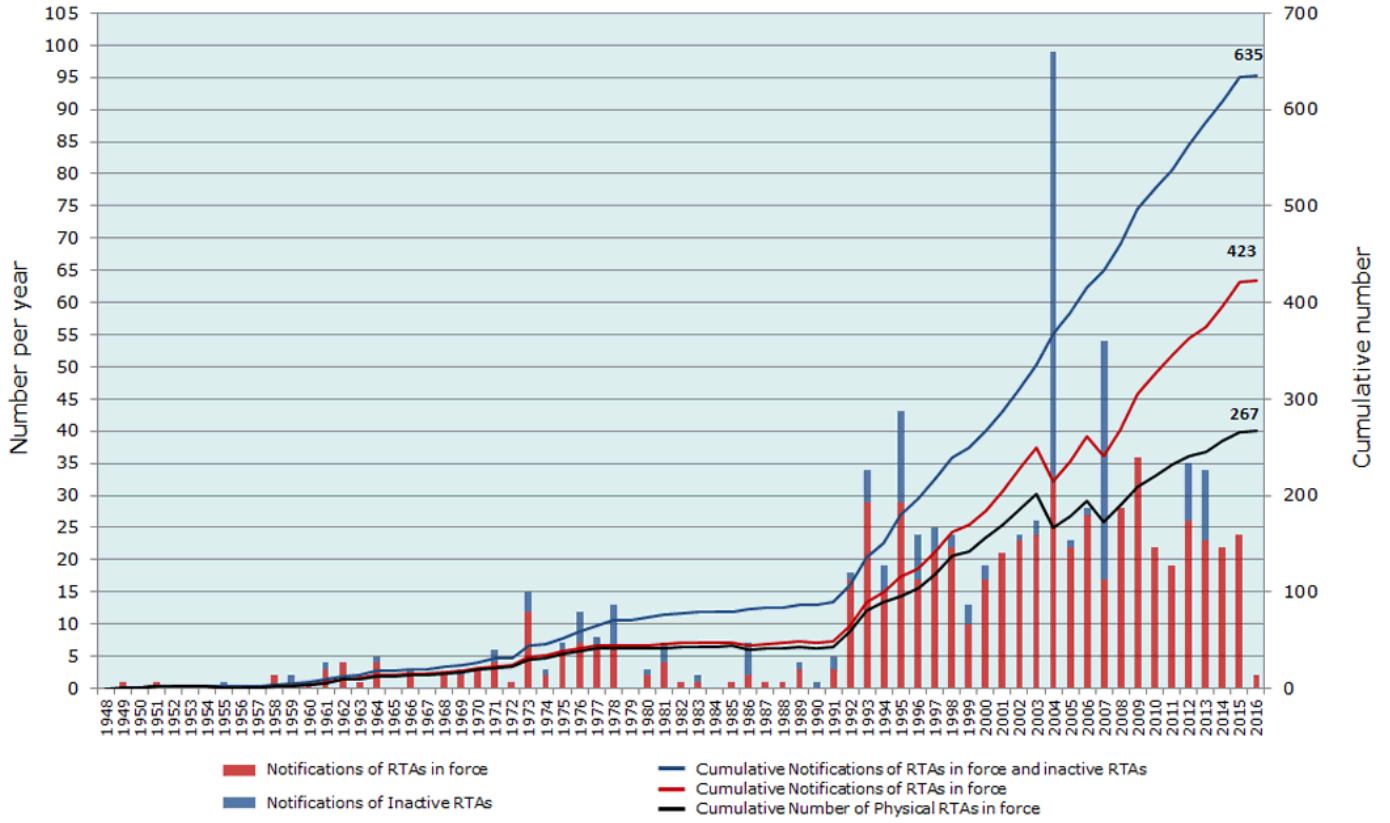
Source : Rapport sur le commerce mondial 2014, OMC

Document 47 : La « courbe du sourire » (bis)

La « courbe du sourire » […] décrit un phénomène empirique général, à savoir que les activités d'amont (R-D et conception) et les activités d'aval (commercialisation et distribution) sont caractérisées par une plus grande valeur ajoutée. Aux premiers stades de développement, les pays entrent généralement dans les CVM aux stades de la fabrication et de l'assemblage à faible valeur ajoutée, où les connaissances sont souvent faciles à codifier et où les capacités requises sont limitées. En revanche, pour d'autres activités, comme la conception, la commercialisation et la grande distribution, les connaissances requises ne sont pas faciles à codifier et la valeur et la reconnaissance des marques jouent un rôle important. Bien souvent, ces activités relèvent directement des entreprises dominantes. Ces connaissances et ces actifs immatériels sont difficiles à reproduire, de sorte qu'ils assurent durablement une position de force sur le marché.

Source : Rapport sur le commerce mondial 2014, OMC

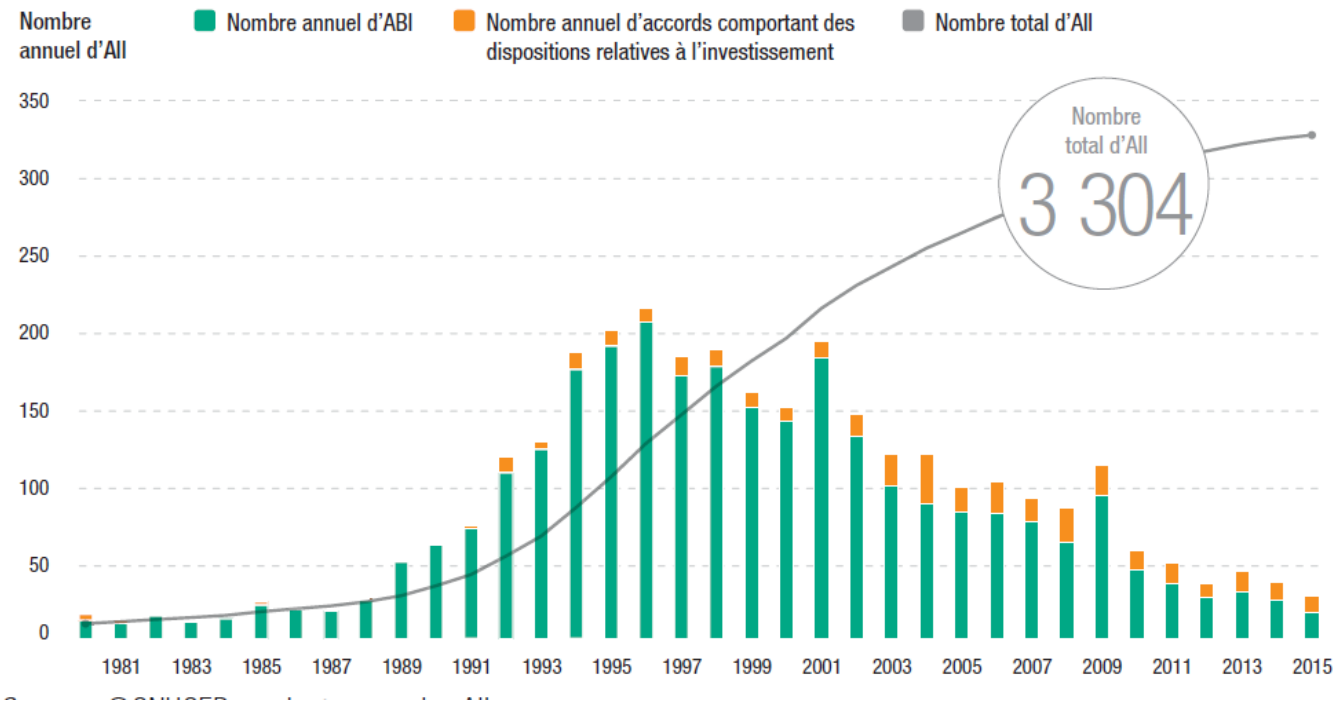
Document 48 : Evolution des ACR dans le monde 1948-2016



Note: Notifications of RTAs: goods, services & accessions to an RTA are counted separately. Physical RTAs: goods, services & accessions to an RTA are counted together.
The cumulative lines show the number of notifications/physical RTAs that were in force for a given year.
Source: WTO Secretariat.

Source : www.wto.org

Document 49 : Evolution du nombre d'accords internationaux d'investissement 1980-2015



Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2016, Cnuced

Document 50 : Documents vidéo de l'Ina à propos de

Vidéo 1
http://www.ina.fr/video/CAB99048541

Vidéo 2
http://www.ina.fr/video/CAB99048780

Vidéo 3
http://www.ina.fr/video/CAB99049162

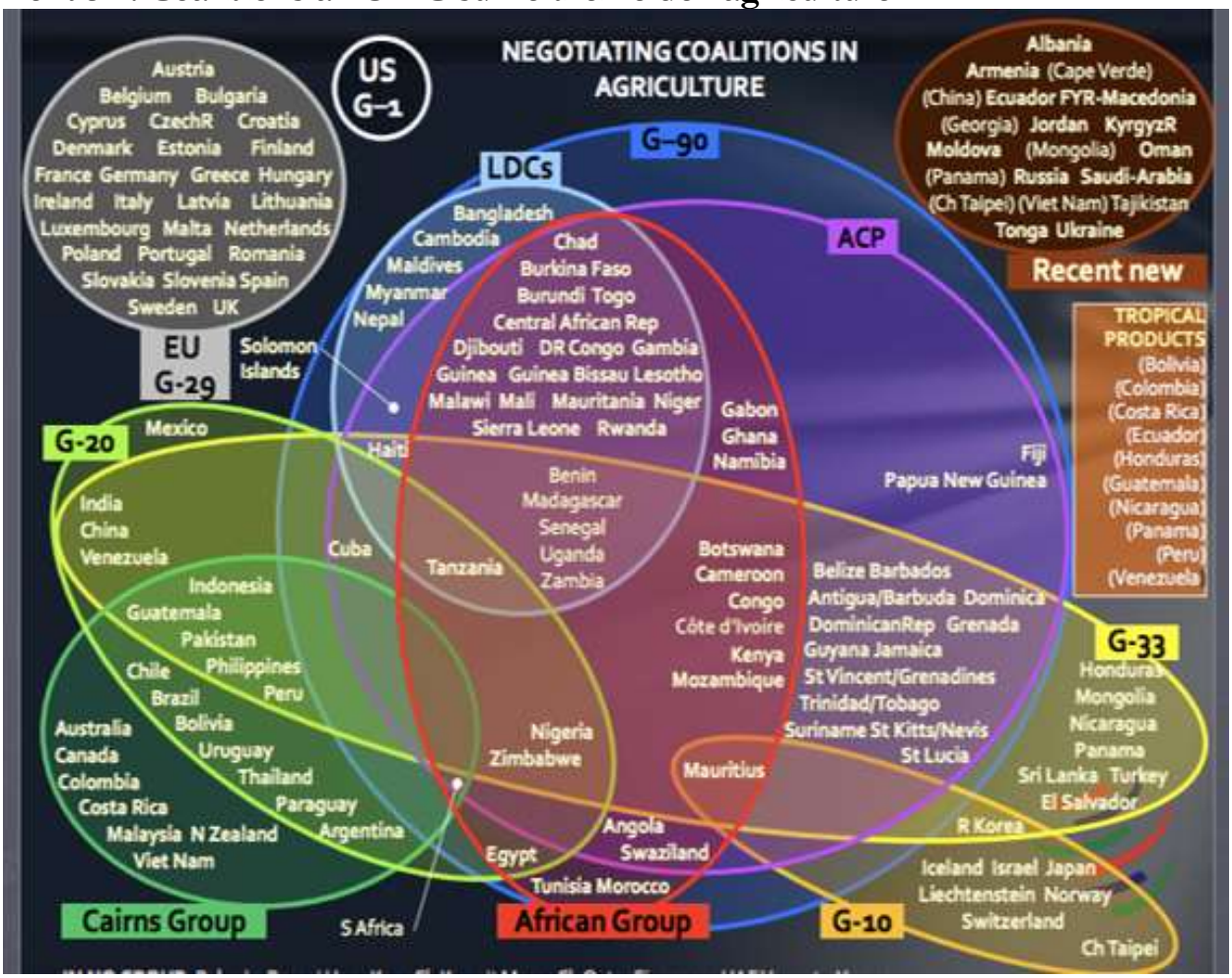
Source : Ina.fr

Document 51 : Programme de travail retenu dans la déclaration ministérielle de Doha (14 novembre 2001)

1- QUESTIONS ET PRÉOCCUPATIONS LIÉES À LA MISE EN ŒUVRE
2- AGRICULTURE
3- SERVICES
4- ACCES AUX MARCHES POUR LES PRODUITS NON AGRICOLES
5- ASPECTS DES DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE QUI TOUCHENT AU COMMERCE
6- LIENS ENTRE COMMERCE ET INVESTISSEMENT
7- INTERACTION DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE
8- TRANSPARENCE DES MARCHES PUBLICS
9- FACILITATION DES ECHANGES
10- RÈGLES DE L'OMC
11- MÉMORANDUM D'ACCORD SUR LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS
12- COMMERCE ET ENVIRONNEMENT
13- COMMERCE ÉLECTRONIQUE
14- PETITES ECONOMIES
15- COMMERCE, DETTE ET FINANCES
16- COMMERCE ET TRANSFERT DE TECHNOLOGIE
17- COOPERATION TECHNIQUE ET RENFORCEMENT DES CAPACITES
18- PAYS LES MOINS AVANCES
19- TRAITEMENT SPECIAL ET DIFFERENCIE

Source : www.wto.org

Document 52 : Coalitions à l'OMC sur le thème de l'agriculture



Document 53 : L'échec de Doha et la « mise en concurrence des libéralisations »

Un autre élément a changé la donne : le contexte institutionnel des relations commerciales. En la matière, l'année 2008 a marqué un tournant. C'est en effet en juillet de cette année, à Genève, que les négociations commerciales sont probablement passées le plus près d'un accord pour conclure le cycle de Doha. Paradoxalement, c'est aussi le moment où la difficulté de réconcilier les demandes des pays développés et celles des grands émergents est devenue la plus manifeste, et ce n'est pas un hasard si c'est à la fin de cette même année que l'administration Bush a lancé son projet de Partenariat Trans-Pacifique (TPP, selon l'acronyme anglais). En somme, les Etats-Unis prenaient acte de la paralysie des négociations internationales et privilégiaient ouvertement les accords régionaux pour s'ouvrir des marchés. Cette « mise en concurrence des libéralisations commerciales » (*competitive liberalization* en anglais) avait déjà été théorisée dès les années 1990 par Fred Bergsten […]. Le principe est que la crainte de subir les conséquences négatives de libéralisations entre pays tiers incite chaque pays à y répondre par d'autres ouvertures. La multiplication des accords dans les années 2000 avait montré la puissance de ce type d'effets, qui se trouvaient renforcés par la montée du régionalisme en Asie et l'activisme commercial de certains pays comme Singapour, le Chili, le Mexique, et ultérieurement la Corée du Sud.

Les Etats-Unis ont fait du TPP le pivot d'une stratégie de « *containment* » commercial des grands émergents en général et de la Chine en particulier. La puissance commerciale croissante de ces pays, qui ébranlait sérieusement les intérêts américains, s'accompagnait d'un niveau de protection commerciale relativement élevé, qu'il s'agisse de droits de douane, de politiques industrielles interventionnistes, d'exigences de contenu local, de non-respect des droits de propriété intellectuelle ou industrielle, ou de subvention aux entreprises d'Etat, pour ne citer que les aspects les plus importants. En outre, les Etats-Unis voyaient progresser non sans inquiétude une intégration commerciale en Asie de facto centrée sur la Chine. Les grands émergents arguant de leur statut de pays en développement (et, dans le cas de la Chine, de nouveau membre) pour refuser des concessions substantielles sur l'accès à leur marché industriel dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce, la stratégie américaine visait à les contourner en utilisant les accords bilatéraux avec les autres partenaires commerciaux pour améliorer l'accès au marché et faire évoluer les règles commerciales. Dans ce contexte, le Partenariat Transatlantique était le complément idéal du Trans-Pacifique. En termes géographique, il offrait l'occasion d'élargir le champ des accords bilatéraux au premier partenaire commercial des Etats-Unis. En termes de règles, il permettait de négocier avec un partenaire de niveau de développement comparable, partageant nombre de priorités commerciales.

Source : Sébastien Jean, « *Les ambitions géoéconomiques et les limites politiques du Partenariat Transatlantique* », Diplomatie, septembre-octobre 2015

Document 54 : Accords commerciaux et commerce régionaux des pays du PTP

Pays	Entrée en vigueur	Nombre de pays de l'accord	Nombre de pays inclus dans TPP	Commerce (Milliards de dollars, 2013)	Part du commerce dans le commerce intra-TPP (%)
Japon - Australie	2015	2	2	63.6	3.4
Chili - Vietnam	2014	2	2	0.6	0.0
Japon - Pérou	2012	2	2	3.7	0.2
Chili - Malaisie	2012	2	2	0.6	0.0
ASEAN - Australie - Nouvelle Zélande	2010	12	6	12.3	0.7
Australie - Chili	2009	2	2	1.4	0.1
Canada - Pérou	2009	2	2	3.5	0.2
Singapour - Pérou	2009	2	2	0.1	0.0
USA - Pérou	2009	2	2	16.6	0.9
ASEAN - Japon	2008	11	5	101.4	5.4
Chili - Japon	2007	2	2	10.2	0.5
P4 (Brunei - Chili - Nouvelle Zélande - Singapour)	2006	4	4	3.4	0.2
Japon - Mexique	2005	2	2	18.7	1.0
USA - Australie	2005	2	2	33.0	1.8
USA - Chili	2004	2	2	26.5	1.4
USA - Singapour	2004	2	2	48.6	2.6
Chili - Mexique	1999	2	2	3.9	0.2
Canada - Chili	1997	2	2	3.1	0.2
ALENA	1994	3	3	1056.1	56.3
ASEAN (AFTA)	1992	10	4	87.8	4.7
Australie - Nouvelle Zélande (ANZCERTA)	1983	2	2	41.4	2.2

Source : Houssein Guimbard, « L'accord Transpacifique s'attèlera à libéraliser des secteurs jugés « sensibles », www.cepii.fr, 14 octobre 2015

Document 55 : Niveau moyen des droits de douanes entre les pays du PTP en 2013

Importateur	Exportateur											
	Australie	Brunei	Canada	Chili	Japon	Malaisie	Mexique	Nouvelle Zélande	Pérou	Singapour	Vietnam	USA
Australie		0.0	2.1	0.1	4.6	0.0	3.9	0.0	0.6	0.0	0.6	0.4
Brunei	0.3		2.0	2.9	0.2	0.0	2.5	0.6	0.6	0.0	0.0	2.9
Canada	1.7	0.1		0.9	1.9	1.1	0.2	24.0	0.1	1.7	5.3	0.9
Chili	6.0	0.0	0.5		0.6	5.9	0.0	2.7	0.4	0.1	6.0	0.2
Japon	4.6	0.0	2.3	1.4		0.4	0.6	17.2	0.8	0.6	2.7	2.3
Malaisie	4.5	0.8	6.3	8.3	14.0		15.0	2.5	6.2	0.8	2.4	8.2
Mexique	12.9	3.2	0.6	0.6	4.6	6.5		22.9	7.1	4.7	9.0	0.2
Nouvelle Zélande	0.0	0.0	0.1	0.0	2.6	0.2	2.2		0.6	0.0	2.7	1.7
Pérou	3.6	0.0	1.7	0.0	1.2	1.1	2.7	1.9		0.8	2.7	1.5
Singapour	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	6.7	0.0	0.0		0.0	0.0
Vietnam	1.8	0.2	5.1	6.6	4.6	1.7	4.7	3.9	6.0	4.5		5.9
USA	0.6	0.1	0.1	0.1	1.4	1.1	0.0	3.9	0.0	0.0	4.5	

Source : Houssein Guimbard, « L'accord Transpacifique s'attèlera à libéraliser des secteurs jugés « sensibles », www.cepii.fr, 14 octobre 2015

Document 56 : Les Etats-Unis et l'UE, deux puissances commerciales aux économies interdépendantes

A eux deux, les blocs américain et européen représentent plus du quart des exportations mondiales et près du tiers des importations mondiales. En termes d'échange de biens et de services, l'UE est l'un des premiers partenaires des Etats-Unis en 2015 représentant 18,1% des exportations américaines derrière le Canada (18,6%) et 19% des importations américaines juste après la Chine (21,5%). La relation commerciale avec les Etats-Unis est l'une des plus importantes de l'UE après celle avec l'Asie et celle avec les pays européens hors UE. En 2014, 18,3% des exportations européennes étaient destinées aux américains et 12,2% des importations européennes provenaient des États-Unis. Sur le plan des investissements directs étrangers, les Etats-Unis investissent massivement dans l'UE (les investissements américains représentent 39,5% des flux entrants en 2012 de l'UE). Les européens font de même aux Etats-Unis, 31,7% des flux sortants de l'UE étant destinés aux États-Unis.

L'intensité des échanges entre les deux blocs s'explique notamment par le haut niveau d'échanges intra-firme des filiales américaines et européennes. En 2010, plus de la moitié des filiales américaines se trouvait dans l'UE, tandis que 60% des actifs tenus par les filiales américaines à l'étranger étaient en Europe. Les filiales européennes, quant à elles, étaient à 75% aux Etats-Unis. Le commerce intrafirme représenterait le tiers du commerce transatlantique.

Source : Sylvain Broyer et Audrey Leclerc, « Tous gagnants du TTIP ? », Special Report, 22 février 2016, Natixis

Document 57 : Les thèmes de négociations du PTIC

Partie 1 : Accès au marché
•Commerce de marchandises et droits de douane
•Services
•Marchés publics
•Règles d'origine
Partie 2 : Coopération réglementaire
•Cohérence réglementaire
•Obstacles techniques au commerce
•Sécurité alimentaire et santé animale et végétale
•Industries spécifiques (InS) : Substances chimiques
•InS : Cosmétiques
•InS : Ingénierie
•InS : Dispositifs médicaux
•InS : Pesticides
•InS : Technologies de l'information et de la communication
•InS : Produits pharmaceutiques
•InS : Textiles
•InS : Véhicules
Partie 3: Règles
•Développement durable
•Énergie et matières premières
•Douanes et facilitation des échanges
•Petites et moyennes entreprises
•Protection des investissements
•Concurrence
•Propriété intellectuelle et indications géographiques
•Règlement des différends entre États

Source : Commission européenne

Source : Sylvain Broyer et Audrey Leclerc, « Tous gagnants du TTIP ? », Special Report, 22 février 2016, Natixis

Document 58 : Etudes d'impact du PTIC sur les économies américaine et européenne (Scénarios les plus optimistes)

	Etudes	Bertels-mann	ECIPE	Ecorys 2009a	Ecorys 2009b	SNBT	CEPII	CEPR 2013a	CEPR 2013b
	Calculs pour :	2013	2015	2018	2020	2022	2025	2027	2027
Effets sur l'UE	PIB (%)	4,9	0,40	0,7		0,2	0,3	0,4	0,8
	PIB (Mds d'EUR)		64,3	121,5	34,9		90,9	119,2	160,2
	Exportations (%)		18*	2,7	1,6		2,3	5,9	2,7
	Importations (%)		17*	2,0	1,6		2,2	5,1	2,7
Effets sur les Etats-Unis	PIB (%)	13,4	1,3	0,2		0,5	0,3	0,3	0,3
	PIB (Mds d'EUR)		168,7	40,8	24,0		59,3	94,9	88,9
	Exportations (%)		17*	6,6	5,7		10,1	8,0	7,4
	Importations (%)		18*	3,9	3,7		7,5	4,7	4,8

Sources : Bertelsmann, ECIPE, Ecorys, SNBT, CEPII, CEPR, Natixis
*Effet sur les échanges bilatéraux.

Source : Sylvain Broyer et Audrey Leclerc, « Tous gagnants du TTIP ? », Special Report, 22 février 2016, Natixis

Document 59 : Poids respectif des petits et grands exportateurs de services français

Répartition des exportateurs français de services en 2007 (%)

	Nombre de destinations			
Nombre de services	1,0	2-5	+5	Total
1	58,6	15,1	3,7	77,4
2-3	3,3	10,9	5,1	19,3
+3	0,1	0,6	2,6	3,3
Total	62,0	26,6	11,4	100,0

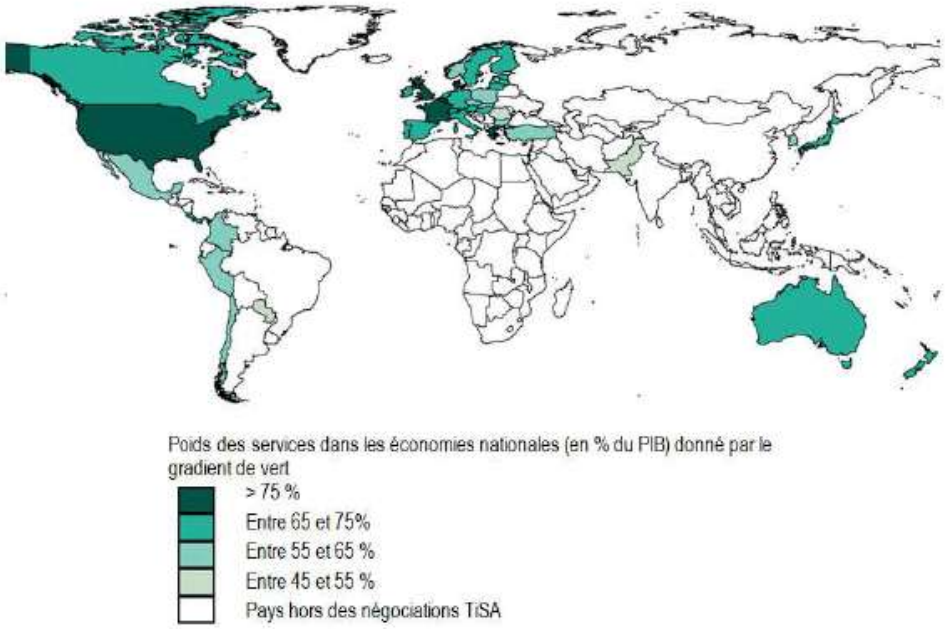
Répartition des exportations français de services en 2007 (%)

	Nombre de destinations			
Nombre de services	1	2-5	+5	Total
1	6,6	3,2	16,1	26,0
2-3	1,2	3,5	23,4	28,0
+3	0,03	0,3	45,7	46,0
Total	7,8	7,0	85,2	100,0

Lecture : 58,6% des entreprises exportatrices n'exportent qu'un seul type de service, vers un seul pays. Ces entreprises réalisent au total 6,6% des exportations françaises de services.
Source : Bases d'échanges de services (Banque de France) ; calculs CEPII.

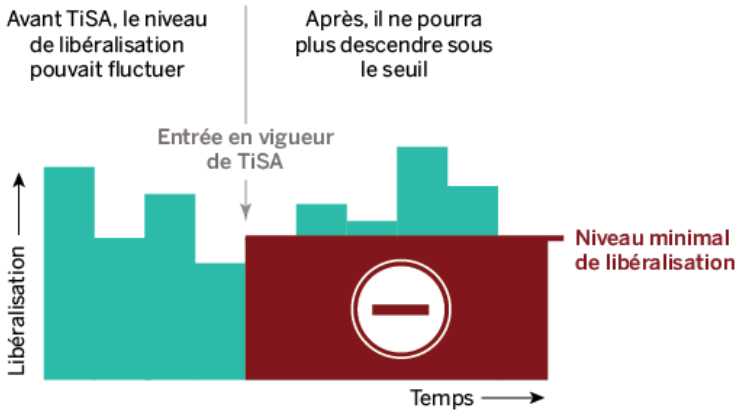
Source : Matthieu Crozet, Daniel Mirtza et Emmanuel Crozet, « Le club ultra-select des firmes exportatrices de services », La lettre du Cepii n°302, 12 novembre 2010

Document 60 : Pays négociants du TiSA et poids des services dans leur économie



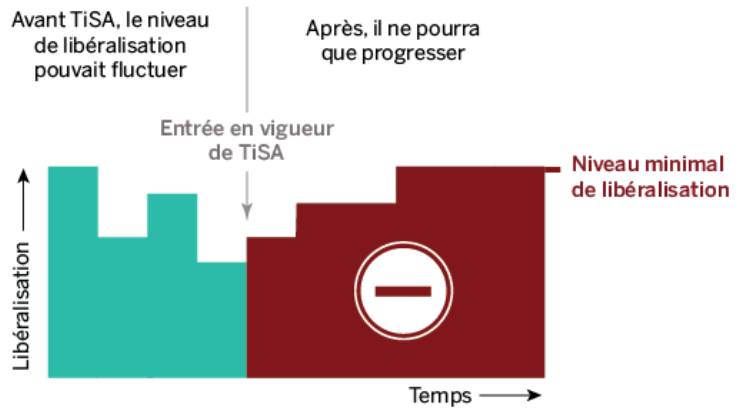
Source : Julien Gooris, « TiSA : des enjeux spécifiques aux économies des partenaires », www.cepii.fr, 18 août 2014

Document 61 : La clause de « statu quo » (*standstill*)



Source : Mathilde Damgé et Maxime Vaudano, « TiSa : les trois dangers du nouvel accord de libéralisation », Lemonde.fr, 09 juillet 2014

Document 62 : La clause de « statu quo » (*ratchet*)



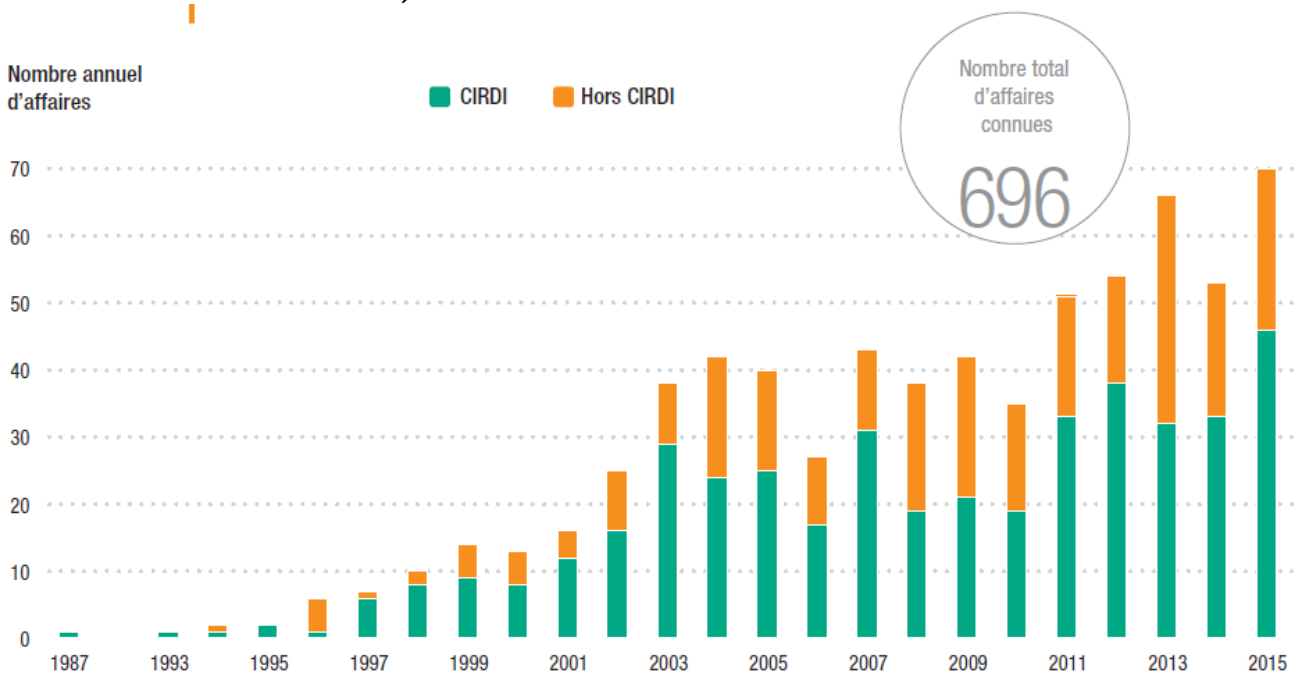
Source : Mathilde Damgé et Maxime Vaudano, « TiSa : les trois dangers du nouvel accord de libéralisation », Lemonde.fr, 09 juillet 2014

Document 63 : Couverture du rapport « Contre les services publics » de l'Internationale des services publics

Document 64 : Plus de 3 millions de citoyens demandent l'arrêt de TAFTA et de CETA

L'Initiative européenne auto-organisée (ICE) Stop TTIP a remis plus de 3,2 millions de signatures à la Commission européenne à Bruxelles

Document 65 : Affaires connues de règlement de différend entre investisseurs et Etats (total annuel et total cumulé) 1987-2015



Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2016, Cnuced

Document 66 : Rejet de Keystone XL : le gouvernement américain visé par deux plaintes

La société *TransCanada* a annoncé mercredi 6 janvier qu'elle allait réclamer 15 milliards de dollars américains en dommages et intérêts au gouvernement américain en contrepartie de son rejet du projet d'oléoduc transfrontalier Keystone XL.

TransCanada souhaite saisir un organe de règlement des litiges prévu dans le cadre de l'accord de libre-échange nord-américain (Alena). Elle estime que le rejet, par Barack Obama, du projet d'oléoduc en novembre était « arbitraire » et « injustifié » et qu'il violait l'article 11 de cet accord, qui protège les investissements étrangers.

TransCanada se dit victime de discrimination, soulignant que trois autres sociétés ont obtenu ces dernières années du gouvernement américain des permis pour la construction d'oléoducs

transfrontaliers. L'entreprise estime en effet que le gouvernement américain a cédé aux pressions des groupes écologistes, « même si l'administration avait conclu à six reprises que l'oléoduc n'aurait aucun impact significatif sur le changement climatique ».
L'entreprise a aussi déposé une poursuite devant la cour fédérale de Houston, au Texas : selon elle, la décision du président Obama de refuser la construction de l'oléoduc était anticonstitutionnelle.
Long de 1 900 kilomètres, dont 1 400 aux Etats-Unis, Keystone XL devait transporter le pétrole canadien des sables bitumineux de l'Alberta jusqu'au Nebraska, au centre des États-Unis, d'où il aurait pu rejoindre les raffineries américaines du golfe du Mexique. En s'opposant au projet, après sept ans de tractations, M. Obama avait marqué les esprits et provoqué la colère de ses adversaires républicains avant la conférence de Paris sur le climat (COP 21).
Des groupes écologistes ont dénoncé les plaintes de l'entreprise canadienne. « *Keystone XL est mort et ces manoeuvres juridiques n'y changeront rien* », a déclaré le directeur de l'organisation Sierra Club, Michael Brune.

Source : Le Monde.fr , 7 janvier 2016

Document 67 : La sortie du nucléaire allemand devant les juges
La sortie du nucléaire civil à l'horizon 2022 décidée il y a exactement cinq ans par Angela Merkel, quelques jours après la catastrophe de Fukushima, a-t-elle enfreint les droits de propriété des actionnaires concernés ? Le gouvernement aurait-il dû les dédommager ? Faute de s'être entendus avec celui-ci, trois des quatre groupes possédant des centrales nucléaires en Allemagne ont décidé de porter plainte devant le Tribunal constitutionnel de Karlsruhe : les allemands E.ON et RWE et le suédois Vattenfall. Le quatrième opérateur, EnBW, propriété du Land du BadeWurtemberg dirigé par les Verts, ne s'est pas associé à la plainte.
La Cour de Karlsuhe a étudié la plainte les 15 et 16 mars, mais elle ne rendra son verdict que dans plusieurs mois. L'enjeu financier est majeur : selon certaines sources, le dédommagement pourrait atteindre près de 20 milliards d'euros au total. Parallèlement à sa démarche en Allemagne, le groupe public Wattenfall a porté l'affaire devant une cour d'arbitrage international à Washington.
Officiellement, il ne s'agit pas pour les exploitants de faire le procès de la sortie du nucléaire, mais simplement de ses modalités. Pour la ministre de l'environnement, Barbara Hendricks, présente à Karlsruhe, « il incombe au seul gouvernement d'être pour ou contre le nucléaire ». Mais en décidant, en 2011, d'arrêter immédiatement huit réacteurs nucléaires et d'échelonner la fermeture des neuf derniers entre 2015 et 2022, le gouvernement a-t-il « exproprié » les actionnaires ?
Le marchandage est loin d'être terminé
Les professionnels font remarquer que, dès 2002, le gouvernement, alors dirigé par le social-démocrate Gerhard Schröder, avait passé un compromis avec les exploitants des centrales prévoyant leur fermeture progressive. Or, en 2010, le gouvernement Merkel a annoncé la prolongation de la vie des centrales avant de faire volteface en 2011 après Fukushima. Tout cela coûte de l'argent et, font valoir les exploitants, s'ils ne portaient pas plainte contre l'Etat, leurs actionnaires seraient en droit de porter plainte contre eux.
La décision prise en 2011 a assurément déstabilisé l'industrie électrique allemande. E.ON, premier électricien national, avait annoncé fin 2014 son souhait de transférer à une nouvelle entreprise ses centrales, notamment nucléaires, pour se recentrer vers d'autres énergies, notamment le renouvelable. Mais, après s'être félicité de cette décision, le gouvernement a estimé que la nouvelle structure ne serait peut-être pas suffisamment capitalisée pour assurer le

coûteux démantèlement des centrales. Tout en démentant avoir de telles arrière-pensées et envisager de laisser à la collectivité le soin de financer la sortie du nucléaire, E.ON a fait en partie machine arrière en 2015, gardant les centrales nucléaires au sein de la maison mère. Depuis, le coût du démantèlement fait l'objet de négociations entre l'Etat et les producteurs. Une commission mise en place par les pouvoirs publics réfléchit à différents scénarios, dont la création d'un fonds public pour s'assurer que les provisions constituées par les opérateurs soient mobilisables. Le marchandage entre les industriels et le gouvernement est loin d'être terminé. La plainte déposée à Karlsruhe est aussi à replacer dans ce contexte au moins autant politique que juridique.

Source : Frédéric Lemaître, Le Monde du 17 mars 2016

Document 68 : Le rôle des institutions marchandes

Un marché est, à l'évidence, un ensemble de règles du jeu. Or qui, en dehors de la puissance publique, peut créer, imposer et administrer ces règles ? Cette création publique du parché peut assurément prendre différentes formes. Elle peut se faire par commission ou par omission : chaque règle engendre en effet des incitations économiques voulues (le respect des contraintes) et indésirables (leur contournement). Mais personne d'autre que la puissance publique n'est en mesure de créer des marchés.

L'Etat français en est ainsi un créateur conscient et inconscient. Par exemple, il régule délibérément le marché du transport (train, avion, routes), mais, du fait de sa politique de subvention aux énergies fossiles, il favorise plus ou moins consciemment certains acteurs plutôt que d'autres […].

Le commerce international obéit à la même logique : échanger des biens et des services revient à échanger des droits et des règles […]. Il est donc faux de se représenter notre mondialisation comme relevant du libre-échange : si l'échange international existe, c'est parce que les régulations publiques le rendent possible. […] Plus la régulation publique est forte , plus les marchés sont dynamiques. On voit bien ce paradoxe à l'œuvre dans les négociations actuelles […] sur les traités commerciaux transatlantiques et transpacifique : pour libéraliser, il faut réguler !

Source : E. Laurent, Nos mythologies économiques, Les liens qui libèrent, 2016

Document 69 : Les caractéristiques du contexte actuel de gouvernance économique mondiale

L'incomplétude de l'intégration internationale. L'intégration économique internationale s'est accélérée au cours de la seconde mondialisation : création d'organisations internationales comme l'OMC, intégration de plusieurs vagues de pays émergents dans les échanges commerciaux, processus de globalisation financière, etc. Malgré cela, l'ouverture des économies et leur intégration restent incomplètes comme en témoigne la persistance d'un « effet de frontière » dans la circulation des biens et des services, mais aussi dans celle des capitaux ou du travail. C'est ainsi par exemple, que les provinces canadiennes échangent vingt fois plus entre elles qu'avec les Etats américains limitrophes (sans barrières douanières) ou que plus de 90% du portefeuille financier des ménages américains est composé d'actifs nationaux.

L'hétérogénéité des préférences collectives. Dans de nombreux domaines, la mondialisation n'a pas entraîné avec elle d'homogénéisation des préférences collectives nationales (ou régionales). Les sociétés continuent de se distinguer nettement quant au degré d'inégalités internes qu'elles tolèrent, quant à la place de la sphère publique dans l'économie ou encore quant à leur attitude face aux risques. La mondialisation met en contact des peuples qui ne font

pas tous les mêmes choix de société. Et, dans leurs éventuelles attentes vis-à-vis du système de gouvernance mondiale, les Etats affichent des priorités diverses, souvent divergentes, pour de multiples raisons : l'histoire des peuples, les niveaux de développement, etc. Le débat sur les organismes génétiquement modifiés illustre bien la diversité des préférences collectives. Certains y voient un progrès de la qualité des produits et de la productivité agricole quand d'autres soulignent leurs risques pour l'environnement et réclament l'application plus ou moins systématique du « principe de précaution ».

L'apparition de problèmes globaux. Une série de problèmes traités jusqu'ici dans le périmètre des Etats déborde dorénavant les frontières nationales, qu'ils soient ou non issus de la mondialisation. Ainsi le développement des échanges de marchandises crée une nouvelle série de risques relatifs à la santé publique et aux transports. Le nombre de catastrophes écologiques ponctuelles comme les marées noires n'a cessé de croître alors que les échanges croissants d'aliments créent des risques supplémentaires en l'absence de normes sanitaires suffisantes et reconnues internationalement. Les différences considérables de conditions sanitaires entre pays représentent aussi un enjeu majeur, en raison notamment de la prévalence des maladies infectieuses dans certains pays. Dans un autre registre, les risques associés à la délinquance internationale sont aussi clairement liés aux facilités offertes par la mondialisation : la taille du marché mondial et sa diversité offrent aux mafias internationales des possibilités immenses de blanchiment. Nous sommes par ailleurs soumis à un risque environnemental global qui ne vient pas uniquement de la mondialisation en elle-même. Le changement climatique comme la gestion des principales ressources naturelles de la planète exige pourtant une coopération planétaire.

L'émergence d'une conscience civique planétaire. C'est le pendant à la montée des problèmes globaux : des organisations et des mouvements divers portent sur le devant de la scène mondiale des revendications liées à ces questions. Les objets d'intérêt de cette société civile sont très variés : environnement, santé publique, inégalités, droits de l'homme, etc. La constitution en cours d'une société civile planétaire est un fait majeur des dernières années car celle-ci a désormais acquis une force considérable. Elle peut par exemple miner une réunion internationale comme à Seattle en 1999. Lors de cette conférence ministérielle de l'OMC, des manifestants venus du monde entier et mobilisés par des groupes d'intérêt variés (syndicats, ONG, etc.) ont perturbé le déroulement de la conférence afin de sensibiliser l'opinion publique mondiale à des sujets liés au développement du commerce mondial (respect des droits de l'homme, droits du travail, etc.). Cette société civile mondiale peut faire reculer des projets cruciaux et paralyser ou stimuler l'action des gouvernements en « ameutant » l'opinion publique mondiale.

Source : M. Joubert et L. Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand Colin, 2015