

Module 3. La mondialisation économique et financière

Partie 1 La dynamique de la mondialisation

Chapitre 1. L'ouverture des économies depuis le 19^{ième} siècle : évolution et acteurs

1. Définir la notion de mondialisation : une notion qui ne se réduit pas à l'ouverture des frontières

Document : l'origine du terme de mondialisation

« Avant, les événements qui se déroulaient dans le monde n'étaient pas liées entre eux. Depuis, ils sont tous dépendants les uns des autres ». La constatation est banale, hormis le fait que celui qui la formule est Polybe, et qu'il vivait au 2^{ième} siècle avant J.C., durant la période qui avait suffi à Rome pour faire la conquête de son Empire. Plus près de nous, l'idée de *village global* fut introduite en 1960 par MacLuhan. Le terme de *globalisation* apparu pour la première fois, semble-t-il, en 1962 dans un article de presse et est entré dans le langage courant à partir de la publication de 1962 de MacLuhan : « *la galaxie Gutenberg* ». Le terme anglais « *globalism* » est cité pour la première fois en 1968 dans la seconde édition d'*Oxford English dictionary*. En français, ces termes deviendront rapidement « mondialisation et globalisation ».

Source : J.L.Mucchielli « *La mondialisation. Chocs et Mesure* » Hachette supérieur, 2008, p.5-6

Document : la mondialisation dans le domaine économique

Dans une perspective économique, la mondialisation sera définie comme une internationalisation et une interpénétration croissante des économies. Trois niveaux d'analyse sont alors souvent dégagés : les niveaux du pays, de l'industrie et de l'entreprise. Dans ce cadre, le terme de mondialisation va décrire l'ouverture croissante des marchés de biens et services, du système financier, des entreprises et des secteurs d'activité, de la technologie et de la concurrence. Dans chacune de ces ouvertures croissantes, les forces du marché et celles des politiques publiques des Etats ont été en même temps les déterminants majeurs des changements intervenus.

Source : J.L.Mucchielli « *La mondialisation. Chocs et Mesure* » Hachette supérieur, 2008, p.5-6

Document : la mondialisation depuis l'avènement des Etats-nations et la révolution industrielle

La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau. L'historien Fernand Braudel a développé le concept d'économie monde pour définir le système économique international des empires espagnols et britanniques. Dès l'Antiquité puis au Moyen Age, les cités marchandes échangent entre elles, à travers l'Europe, autour de la méditerranée, dans l'Océan indien et avec l'Afrique. La découverte de l'Amérique (1492) et le premier tour du monde (1522) accélèrent les échanges.

Les deux grandes mondialisations se distinguent néanmoins de ces périodes car elles résultent d'innovation et d'avancées technologiques et de réduction des barrières entre pays. La « *première mondialisation* » a pour origine la révolution industrielle de 1815. Elle a duré de 1830 à 1914 (selon la présentation de Suzanne Berger). La « *seconde mondialisation* » a commencé avec la reconstruction qui a suivi la seconde guerre mondiale, puis, les avancées technologiques qui ont modifiée le processus d'intégration des économies. Dans les deux cas, les innovations technologiques ont permis de baisser les coûts de transport et de communication.

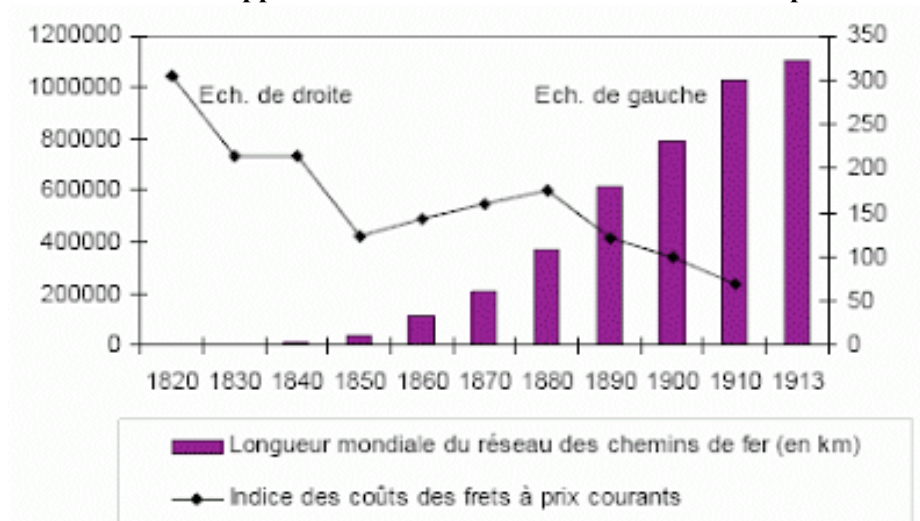
Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 25

2. La première mondialisation : 1830-1914

2.1 Comment expliquer l'essor des échanges internationaux ?

2.1.1 Le rôle des innovations et du progrès technique

Document : développement des chemins de fer et évolution du prix du fret



Source : <http://blogageco.blogspot.fr/2010/01/breve-histoire-des-couts-commerciaux.html>

Document : les grands travaux (le percement des isthmes)

Le percement des isthmes facilite les échanges : Suez (1869), Corinthe en 1893, Kiel en 1895 et Panama (1914).

Le canal de Suez sera finalement construit par Ferdinand de Lesseps (1805-1894), consul en Égypte en 1832. C'est un succès technique (161 km franchis en deux jours) et commercial (les navires affluèrent au prix de dix francs par tonneau : 486 le franchissent en 1870 et 4533 en 1910). (...) Le canal réduit de 30 à 40% la distance entre l'Europe et les Indes et marque le triomphe de la vapeur, les voiliers ne pouvant l'emprunter.

Disraeli rachètera les parts de l'Égypte en 1874 pour 4M£, faisant de la Grande-Bretagne le principal actionnaire, avec 45% du capital, de la "*Compagnie universelle du canal maritime de Suez*".

La concession accordée par l'Égypte est de 99 ans (en fait elle durera 87 ans, jusqu'à la nationalisation de 1956) et la liberté de circulation est garantie pour les cargos par temps de paix comme de guerre par la convention de 1888. Les navires britanniques représentent plus de la moitié des passages chaque année depuis 1869.

Les Européens réduisent leurs coûts de transport grâce au canal et en plus touchent les dividendes de la compagnie puisqu'après le rachat des parts égyptiennes ils en contrôlent 99%. On a calculé que la Grande-Bretagne avait touché 86 millions de £ de dividendes entre 1895 et 1961 (pour un achat de 4 millions en 1874).

Lesseps échouera à Panama en 1892 pour des raisons financières (manque de capitaux) et techniques (relief, climat, volonté de creuser un canal sans écluses comme à Suez), et le canal de 79,6 km à six écluses sera finalement réalisé par les Américains entre 1906 et 1914. Après avoir fomenté en 1903 une rébellion qui permit la création de l'État de Panama, détaché de la Colombie qui perd ainsi "son territoire essentiel", ils obtiennent (contre 10M de dollars à la Colombie et un versement annuel de 250 000 dollars au Panama) une zone de 10 milles de large entre les deux océans pour mener les travaux et gérer le canal par la suite. L'intérêt de la nouvelle voie est immense pour les États-Unis qui évitent le contournement du cap Horn pour relier leurs côtes est et ouest (le trajet New York-San Francisco passait de 13 000 milles à 4 000), mais il est moins grand pour les puissances européennes.

Source : http://brasseul.free.fr/Chapitre_4_mondialisation_XIXe.htm

Document : les innovations poussent à l'intégration verticale des entreprises

Au début du 19^{ième} siècle, les entreprises devaient se lier par contrat à de nombreux fournisseurs de biens et services, et elles avaient souvent recours à d'autres pour la logistique et la distribution. A partir du milieu du 19^{ième} siècle, tout se mit à changer très vite, quand le chemin de fer, les canaux et les paquebots firent baisser les coûts de transport et permirent aux entreprises d'étendre leurs ambitions à l'échelle d'un vaste marché national. Les progrès de la production créèrent de nouvelles économies d'échelle. Les entreprises purent repousser leurs frontières et l'on vit naître les premières grandes multinationales modernes. Alfred Chandler, le grand historien des entreprises américaines, a montré comment ces grandes firmes à intégration verticale ont peu à peu éliminé leurs concurrents.

Les grandes réussites de la fin du 19^{ième} siècle furent celles d'entreprises qui intégraient toute une gamme de fonctions, de la conception du produit à sa livraison dans les mains du consommateur. On songe aux machines à coudre Singer ou à G.F. Swift and Co, la société d'emballage de viande créée par Gustavus Swift dans les années 1870 pour intégrer au sein d'une seule entreprise toutes les étapes du processus agroalimentaire, du ranch à la boucherie de détail. Il a pu ainsi se débarrasser d'une foule d'intermédiaires locaux ou régionaux qui contrôlaient jusque-là chacune des étapes. (...) Quand explosa la consommation de masse, après la Seconde guerre mondiale, les entreprises à intégration verticale se mirent à tirer parti de toutes leurs forces.

Source : Suzanne Berger « *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* » Points Economie, édition 2013, p. 88

2.1.2 Le rôle des politiques commerciales libre-échangistes

Document : libre-échange et protectionnisme au 19^{ième} siècle

Si, dès 1815, il existe au Royaume-Uni une pression croissante en faveur du libéralisme, il faut attendre 1842 pour voir apparaître une première réduction des droits de douane et la levée de l'embargo qui frappait depuis plus de soixante ans l'exportation des machines. En 1846, le Parlement supprime les lois céréalières (*corn laws*) qui mécontentaient les industriels, en raison du prix élevé garanti aux denrées alimentaires se répercutant sur les salaires. Il abroge aussi les droits de douanes sur de nombreux produits industriels. En 1849, avec la révocation de l'Acte de navigation, disparaît la dernière relique du mercantilisme britannique, le monopole de sa marine marchande dans les ports du Royaume. L'influence du libéralisme britannique sur le continent européen se traduira par une vague libre-échangiste emportant l'ensemble du continent à la suite de la signature en 1860 du traité Cobden-Chevalier entre le Royaume-Uni et la France. Ce traité est rapidement suivi par d'autres dans de nombreux pays. Grâce à la clause de la nation la plus favorisée (la concession tarifaire la plus avantageuse s'étend à l'ensemble des partenaires commerciaux), le mouvement conduit à un véritable « désarmement tarifaire » dont on situe l'apogée aux environs de 1875. Un retournement des politiques commerciales intervient dès 1879 avec le revirement de la politique allemande et la montée en puissance des rivalités interimpérialistes.

Source : Jean-Christophe Graz « *La gouvernance de la mondialisation* », La découverte, 2010, p.13-14

Document : l'abolition des corn laws (1846)

Les lois céréalières (Corn Laws) furent mises en place sous la forme de droits compensateurs et dégressifs pour protéger l'agriculture britannique des importations des céréales étrangères moins chères. Apparues dès 1436, ces lois furent renouvelées jusqu'en 1842 sous la pression des grands propriétaires terriens. A partir de 1815, une opposition libérale, industrielle et bourgeoise se forma contre les Corn Laws, et plus généralement contre toute politique protectionniste. Elle se renforça avec l'"Anti-Corn Law League", fondée à Manchester dans les années 1830. Pour cette opposition, la forte croissance économique et démographique du Royaume-Uni, première puissance industrielle mondiale, devait être stimulée par l'abolition de mesures pénalisantes pour le pouvoir d'achat (prix élevés de l'alimentation) et immobilisant inutilement des ressources et des hommes dans un secteur agricole peu profitable. En outre, l'ouverture du Royaume-Uni aux productions agricoles continentales ne pouvait qu'encourager le reste de l'Europe à faire de même pour les produits industriels anglais. Les récoltes catastrophiques et les famines irlandaises de 1845 et 1846 décidèrent le parlement anglais à abroger les lois sur les blés le 15 mai 1846. (...)

Source : Denis Delgay-Troise (université de Rennes)

Document : le développement des accords bilatéraux (et l'introduction de la clause de la nation la plus favorisée)

A partir de 1860, la multiplication des traités commerciaux bilatéraux de libre-échange entre pays européens fit tomber le taux moyen des tarifs douaniers sur les produits manufacturés à 6-8% en 1875. Le mouvement fut impulsé par le traité franco-britannique de 1860. La France annula toutes ses prohibitions sur les importations anglaises et réduisit graduellement ses taux de protection (30% jusqu'en 1864, 24% ensuite). Ce traité instaura pour la première fois dans la négociation internationale la clause de la nation la plus favorisée : tout avantage concédé par l'un des deux pays à un pays tiers doit être étendu à l'autre signataire du traité.

Source : Denis Delgay-Troise (université de Rennes)

Document : évolution tarifs moyens des barrières douanières

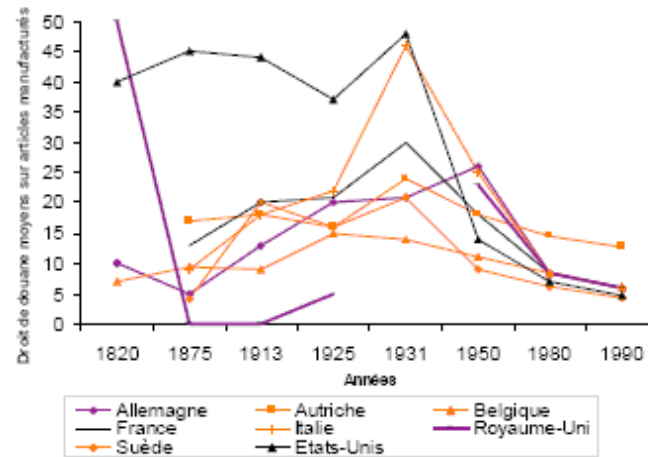


Figure 3 – Tarifs moyens sur les produits manufactures

Source : <http://blogageco.blogspot.fr/2010/01/breve-histoire-des-couts-commerciaux.html>

2.1.3 Les transformations du système monétaire et financier

Document : étalon or et sociétés par actions

L'adoption de l'étalon-or par la plupart des grandes économies permit de réduire les coûts et les risques des affaires conclues à l'international. En indexant sur l'or la valeur de sa monnaie, l'Etat permettait aux importateurs, aux exportateurs et aux investisseurs de faire des prévisions à long terme sans avoir à craindre qu'une dévaluation ou une poussée d'inflation ne fasse fondre leurs bénéfices. (...) un autre ensemble d'innovations institutionnelles fut constitué par les législations favorisant la création de sociétés et de banques par actions à responsabilité limitée, et celle d'un marché des valeurs ouvert au grand public. Ces institutions n'étaient pas absolument nouvelles, mais elles n'avaient connu par le passé qu'une expansion limitée. A partir du milieu du 19^{ème} siècle, le législateur et les entrepreneurs contribuèrent à donner à ces instruments financiers un rôle nouveau et important dans l'économie. Du point de vue des contemporains, ce fut une révolution. Léon Say, ministre des Finances dans les premières années de la III^{ème} République, écrit ainsi : « le grand progrès de notre siècle est d'avoir si bien combiné la propriété et le titre que le titre est devenu identique à la propriété elle-même. On envoie aujourd'hui dans une lettre, de France en Angleterre, d'Angleterre au Canada (...) et réciproquement, les usines, les fabriques, les chemins de fer, tout ce qui se possède en un mot. La chose reste immobile, mais son image est sans cesse transportée d'un lieu dans un autre : c'est comme un jeu de miroir qui enverrait en reflet plus haut, plus bas, à droite à gauche. La chose est dans un lieu, mais on en jouit partout. Qui la reflète, la possède ... ». (...) Ces nouveaux instruments modifièrent les structures de la richesse nationale : les épargnants commencèrent à investir leurs fonds en obligations, en actions et en différentes valeurs qui se substituent à la propriété foncière et aux biens immobiliers.

Source : S.Berger « Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié », La république des idées, 2003, p.26

2.2 Les échanges commerciaux durant la première mondialisation

2.2.1 Evolution du volume des échanges commerciaux

Document : la hausse des échanges commerciaux

Les exportations de l'Europe quadruplent entre 1848 et 1875, puis doublent de 1875 à 1915, tandis que le commerce mondial est multiplié par six en volume de 1860 à 1914, soit une croissance de 3 à 4% par an en moyenne, supérieure sur le long terme à celle de la production, malgré le protectionnisme et la phase de repliement de la Belle Époque.

Selon Angus Maddison (1995), un pour cent de la production mondiale était exporté en 1820 et près de 9% en 1913. Les taux d'ouverture apparaissent pour quelques grands pays et le monde entier dans le tableau 5.

Tableau 5 : Exportations en % du PIB

	France	GB	Allemagne	USA	Japon	Monde
1820	1,3	3,1	-	2	-	1
1870	4,9	12	9,5	2,5	0,2	5
1913	8,2	17,7	15,6	3,7	2,4	8,7

Source : http://brasseul.free.fr/Chapitre_4_mondialisation_XIXe.htm

Document : Part des principaux pays dans le commerce mondial en %

	GB	F	All.	Russie	ÉU	Japon
1880	23 %	11	10	-	10	-
1913	16	7	12	4	11	-
1938	14	4	9	2	10	3

Source : http://brasseul.free.fr/Chapitre_4_mondialisation_XIXe.htm

2.2.2 Nature et géographie du commerce international

Document : le commerce de produits manufacturés et de matières premières

Cette période se caractérise également par un changement de la nature des produits échangés. Les échanges de matières premières agricoles ou minières (coton, charbon), qui représentent environ 60% du commerce à la fin du 19^{ème}, remplacent le commerce des épices des siècles précédents. Le 19^{ème} siècle est aussi la période où les produits industriels (métallurgiques et chimiques) commencent à s'échanger. (...)

Pour simplifier les choses, on peut distinguer deux secteurs : celui des produits de l'industrie et celui des produits primaires. Le réseau du commerce mondial est alors organisé de la manière suivante : l'Europe, qui achète principalement des produits primaires, vend surtout des produits industriels. Entre 1800 et 1913, les exportations européennes sont composées, pour 55 à 65% du total, de produits manufacturés. En revanche, les importations comprennent de 80% à 90% de produits primaires.

Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 25

Document : une synthèse

Le commerce mondial des marchandises représentait 3% de la production en 1800 et plus de 30% en 1913. (...) Ce sont les produits primaires puis des produits industriels qui sont échangés au fur et à mesure du développement de l'industrie européenne. L'Europe est au cœur du commerce mondial, la Grande-Bretagne en étant l'acteur principal. Les échanges sont principalement des échanges intra-zone. (...) Le commerce intra-européen représente 40% du commerce mondial. (...) A cette époque les échanges ont principalement lieu au sein de l'Europe mais on assiste à la montée en puissance de l'Asie dans le commerce mondial. Cette « *première mondialisation* » conduit à une ouverture des économies élevées. En 1913, pour les pays européens, les exportations correspondent à 14% de leur PNB contre moins de 5% en 1830 et moins de 3% au début du 18^{ème} siècle. Les flux d'échange existent majoritairement entre les pays dont le niveau de développement est proche. Ils s'échangent des biens similaires. L'échange international n'est donc pas la simple résultante d'une indisponibilité de certains biens qui doivent être importés.

Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 25

2.3 Les échanges de capitaux durant la première mondialisation

Document : les investissements de portefeuille (les prêts aux Etats et les investissements privés)

Les prêts aux Etats sont utilisés principalement pour financer la construction d'infrastructures (voies ferrées, canaux, ports, eau courante, tout à l'égout, routes, ponts, gaz, électricité, télégraphe, téléphone...), pour équiper de nouvelles forces militaires et pour payer les indemnités de guerres (e.g. la France à la Prusse ou la Chine au Japon). Les investissements privés, quant à eux, se dirigent vers quatre types d'activité (Ambrosini et al., 1973) :

1. Les compagnies de chemins de fers, de canaux et les sociétés portuaires : il s'agit des secteurs dans lesquels les investissements sont les plus anciens et avaient débuté bien avant 1870.

2. Les sociétés minières et d'extraction pétrolière : dans les pays neufs, elles sont toutes sous contrôle étranger à l'exception de celles des États-Unis.

3. Les sociétés foncières : elles sont surtout anglaises et possèdent en particulier des plantations de caoutchouc, de café et de thé et des exploitations forestières.

4. Les entreprises industrielles de transformation : les pays du centre capitalisent rarement ce type d'entreprise dans les pays de la périphérie pour éviter d'y générer des concurrents.

(...) On était alors fort loin d'une division internationale du travail Nord-Sud avec un investissement à l'étranger à la recherche de coûts du travail moindres.

Source : Jean-Baptiste Gosse « *Le cycle britannique des déséquilibres financiers internationaux (XVI^{ème} siècle - 1944)* », 2008

Document : les investissements européens au 19^{ème} siècle

Dans le monde globalisé du 19^{ème} siècle, les capitaux européens étaient utilisés pour financer des projets d'infrastructure dont la finalité était de consolider les capacités d'importations et d'exportation des pays dans le nouveau monde. La Grande-Bretagne, principal créancier, investissait 40% de son portefeuille dans le train, 30% dans la dette gouvernementale, et 5% dans les services publics. Les fonds étaient de manière générale utilisés pour construire des ports et des voies de chemin de fer. Les pays prêteurs ouvraient leurs marchés aux matières premières et aux produits agricoles, exportés par les pays emprunteurs. (...) Ces capitaux investis dans le nouveau monde, essentiellement dans les ressources naturelles, pétrole et secteur minier, dans le transport, les chemins de fer, les routes, étaient des investissements de portefeuille, pratiquement pas des investissements directs et/ou d'implantation de firmes multinationales.

Source : Xavier Greffe et Mathilde Maurel « *Economie globale* », Dalloz, 2009, p.141-143

Document : le patrimoine des français détenu à l'étranger

Un peu avant la première guerre mondiale, environ 40% de la richesse nationale française était constituée de valeurs mobilières, sous une forme ou sous une autre. Entre le tiers et la moitié de ces valeurs étaient étrangères. Cela signifie qu'entre le quart et le tiers de la richesse nationale globale, en dehors de la terre et de l'argent destiné au circuit de la consommation, était placée à l'étranger. (...) Les investissements à l'étranger représentaient en 1907 près de 40% de la richesse nationale des Britanniques.

Où allait l'argent ? sur ce point, les expériences française et britannique sont très différentes. En 1902, la Grande Bretagne envoyait environ 30% de ses investissements à l'étranger dans ses colonies et 70% dans des pays indépendants (comme les Etats-Unis). La France, par contraste, envoyait peu de capitaux dans ses colonies (moins de 5%). La part du lion revenait à la Russie, au Proche-Orient et à l'Amérique latine. Dans ces investissements à sens unique, la Russie absorbait à elle seule le quart des capitaux français à l'étranger.

Source : S.Berger « *Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié* », La république des idées, 2003, p.28

Document : flux financiers internationaux et crise de solvabilité

On assiste à un processus d'endettement massif, comparable à celui des années 1970, qui contribue au développement économique des pays neufs (Canada, États-Unis, Amérique latine) ou des pays en retard (Turquie, Égypte, Chine). La croissance avec endettement (*growth cum debt*) caractérise la période. Le transfert d'épargne des pays à excédent vers les pays à déficit accélère la mise en valeur, la formation d'industries, l'exploitation économique et la réalisation d'infrastructures variées. Dans certains cas, les investissements réalisés entraînent un développement réussi, la création de capacités nouvelles de production et de flux d'exportation qui permettent de rembourser les emprunts. C'est ce qui se produit dans les pays scandinaves, en Australie, en Nouvelle Zélande, au Canada et bien sûr aux États-Unis. La mise en œuvre de ressources minières et agricoles (blé, viande, laine) exportées permet à ces pays de faire face à leur dette. Les produits sont de plus en plus transformés et élaborés sur place permettant une valeur ajoutée plus forte. (...) Mais pour la plupart des autres pays endettés, le mécanisme vertueux n'a pas joué, à cause de blocages structurels ou institutionnels, du gaspillage des capitaux ou d'investissements douteux, et l'endettement n'a fait qu'accroître la dépendance et acculé à des situations d'insolvabilité. C'est le cas de nombreux pays en Amérique latine, au Moyen Orient, en Europe du Sud et en Asie.

Il s'agit d'une époque de violence extrême des relations internationales, une époque où le non paiement de dettes peut entraîner le débarquement armé des puissances représentant les intérêts créditeurs.

L'Égypte commence ainsi à s'endetter pour construire le chemin de fer du Caire à Alexandrie, sous Abbas, dans les années 1850, puis avec Saïd pour la construction du canal dans les années 1860 soixante ; enfin sous Ismaïl les emprunts se multiplient et l'impossibilité de rembourser mène finalement à une déclaration de banqueroute en 1876. Le renforcement de la présence franco-britannique déclenche par la suite l'hostilité de la population, des émeutes, et finalement la réaction brutale des Anglais avec leur occupation du pays en 1882.

C'est aussi le cas de la France de Napoléon III qui envoie une armée au Mexique et place son protégé européen, Maximilien, à la tête de l'État, lorsque des dettes ne sont pas honorées.

Les interventions de ce type se multiplient jusqu'à la Première Guerre mondiale.

Même en l'absence d'intervention militaire, un pays en difficulté peut se voir imposer une présence étrangère sous forme de Commission internationale. Elle gère directement les ressources du pays (recettes douanières, fiscales, monopoles publics, etc.) de façon à se rembourser à la source, sans aucun égard pour la souveraineté nationale, de la même façon que le salaire d'un individu est saisi s'il ne paye pas certaines dettes. De nombreux pays doivent ainsi se soumettre : la Chine en 1864, l'Égypte et la Tunisie en 1870, l'Empire ottoman en 1878, le Maroc en 1904, la Grèce en 1897, la Serbie en 1895, le Venezuela en 1903, etc.

Source : http://brasseul.free.fr/Chapitre_4_mondialisation_XIXe.htm

2.4 Les flux migratoires durant la première mondialisation

2.4.1 L'apparition d'une immigration volontaire massive

Document : l'importance des flux migratoires

Depuis la découverte des Amériques, on a assisté à un flux régulier de migrations internationales, (...) mais le flux de migrants avant 1820 était composé essentiellement d'esclaves africains (près de 9 millions), de domestiques sous contrat ou de condamnés. Les travailleurs libres n'étaient donc qu'une infime minorité de ces flux migratoires. (...) Avec la vague de mondialisation du 19^{ième} siècle, le changement est à la fois dans le type de migration (la part des migrants libres passe de 20% dans les années 1820 à 80% dans les années 1840) et dans l'ampleur du flux. Dans les années 1840 aux années 1870, en moyenne le nombre annuel d'émigrants européens a été de 300 000, il augmente rapidement pour atteindre à la fin du 19^{ième} siècle plus d'un million par an. (...) La destination principale de ces migrants est les Etats-Unis. A partir de 1880, les flux augmentent vers l'Amérique du Sud, le Canada, l'Afrique du Sud, l'Australie. Les migrations ne se limitent pas à des mouvements intercontinentaux, il y a aussi des flux importants à l'intérieur de l'Europe avec l'émigration irlandaise vers la Grande-Bretagne, les Italiens vers la France et les peuples d'Europe centrale vers l'Allemagne. (...) Au total, ces migrations de masse se traduisent par des taux d'immigration et d'émigration supérieurs à 50 pour 1000. A la veille de la première guerre mondiale, les non-autochtones sont pratiquement 15% de la population des Etats-Unis et 30% de la population de l'Argentine, c'est-à-dire des proportions nettement plus élevées qu'aujourd'hui.

Ce qui a changé aussi par rapport au 19^{ième} siècle, c'est que les migrations actuelles sont bien moins concentrées, (...) avec un changement profond pour l'Europe qui, de zone d'émigration, est devenue une zone d'immigration. (...) Cette forte mobilité internationale de la main d'œuvre va se traduire par une tendance à la convergence des rémunérations réelles, ce qui est le signe d'une intégration des marchés du travail qui n'a pas été atteinte depuis. (...) Cela signifie que la première vague de mondialisation qui fut marquée par un phénomène de migrations massives, s'est traduite par un recul de la pauvreté en Europe, zone d'émigration massive et une convergence des niveaux de vie avec les zones d'immigration. Pour Jeffrey Williamson, la convergence des niveaux de vie pendant cette première vague de mondialisation est davantage l'effet des migrations que le résultat de la croissance des échanges commerciaux et des flux de capitaux.

Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 38-39

Document : la diaspora planétaire des européens « la grande réinstallation »

Le XIXe siècle peut ainsi être caractérisé par une diaspora planétaire des Européens, *The Great Resettlement*, selon l'expression d'un historien anglais. À côté de celui-là, les mouvements précédents de population dans l'histoire, comme les grandes invasions du Ve ou du IXe siècle, ne sont "qu'un jeu d'enfants". Cette "*grande réinstallation*" a démarré aux Amériques au XVIe siècle avec l'arrivée de Portugais, d'Espagnols, d'Anglais, de Hollandais et de Français sur les côtes du Nouveau Monde, mais elle s'accélère après 1830 vers tous les continents, surtout pendant les crises, notamment celles de 1845-48 et 1873-96. La pression démographique, les facilités nouvelles de transport, l'oppression politique et raciale, les possibilités de colonisation de pays à faible densité (Australie, Amériques, Afrique du Sud), le chômage, l'écart des salaires avec les pays où la main d'œuvre est rare, tout cela est à l'origine des migrations. L'idée enfin de la possibilité d'une vie nouvelle remplie d'occasions de s'élever, de s'enrichir, la croyance dans les chances plus grandes d'un individu dans des sociétés plus dynamiques où les barrières sociales sont moindres, où tout est à faire, expliquent également la foule des partants.

Quelque 60 millions d'Européens partent outre-mer entre le début du XIXe siècle et la veille de la Première Guerre mondiale lorsque cet exode culmine (1,4M de départs chaque année entre 1909 et 1911, 1,5M en 1913).

Les îles Britanniques fournissent les gros bataillons (...), elles représentent plus de 40% des migrants européens : 8,5 millions de 1880 à 1910. Pour tout le XIXe siècle, la population du Royaume-Uni passe de 16 à 42 millions malgré le départ de 20 millions de personnes.

Les autres grands foyers d'émigration sont l'Italie (6M), les pays de langue allemande (5M), l'Espagne et le Portugal (3,5M), la Russie (2M), la Pologne, les régions de l'Autriche-Hongrie et les pays scandinaves (1,5M).

Les gouvernements européens facilitent les départs car ceux qui partent sont les plus pauvres et donc les plus mécontents, les laisser partir ne peut que réduire les tensions sociales, soutenir les salaires réels et renforcer la cohésion nationale.

La France, à l'inverse des flux migratoires en Europe, manque de main d'œuvre et importe des travailleurs à la fin du siècle : les étrangers constituent 3% de la population et 7 à 8% des ouvriers. Les Italiens représentent environ le tiers de ces apports extérieurs, suivis par les Belges (un quart), les Espagnols, les juifs d'Europe centrale chassés de Pologne, Russie, pays de l'Empire austro-hongrois. Ils suscitent, surtout les plus nombreux, les Italiens dans le Midi, le même genre de réactions que les immigrés un siècle après, puis ils s'assimileront progressivement à partir des années 1900/1910.

Source : http://brasseul.free.fr/Chapitre_4_mondialisation_XIXe.htm

2.4.2 Les Etats-Unis, pays d'accueil

Document : arrivées annuelles aux États-Unis

1820 - 1830 :	14 300 immigrants par an
1830 -1840	59 900
1840 - 1850 :	171 300 (accélération liée à la crise de 1845-48 en Europe)
1850 - 1860 :	259 800 (époque de la ruée vers l'or, découvert en 1849 en Californie)
1860 - 1870 :	240 000 (maintien des migrations à un niveau élevé malgré la guerre de Sécession)
1870 - 1880 :	280 000
1880 - 1890 :	524 000 (grande dépression en Europe qui favorise les départs)
1890 - 1900 :	384 000 (reprise économique qui les freine)
1900 - 1910 :	879 500 (1900-1903 : 664 000 par an, 1904 : 821 000, 1905 : 1 027 000)
1910 - 1920 :	573 500

Source : http://brasseul.free.fr/Chapitre_4_mondialisation_XIXe.htm

3. La « démondialisation » de l'entre-deux-guerres

3.1 « Egoïsmes sacrés » et chocs de demande mondial négatif

Document : un choc financier (1928) puis un choc commercial (1929) touchent les pays européens

C'est parce que l'économie européenne était déséquilibrée et dépendante qu'elle a été si gravement affectée par le double choc déflationniste d'origine américaine de 1928-1929. Dans un premier temps (fin 1928), c'est la haute conjoncture spéculative aux Etats-Unis et la concurrence des placements boursiers américains qui provoquent une brusque accélération des sorties de capitaux. De 1928 à 1929, les flux d'importations nettes de capitaux chute de 967 à 482 millions de dollars en Allemagne (...). Ce premier choc déflationniste, de nature financière, est suivi par un second choc, commercial, consécutif au retournement à la baisse de l'activité américaine à partir de l'automne 1929.

Source : J.C.Asselain et alii, Précis d'histoire européenne, 4^{ième} édition, Coll. U, 2015

Document : les Etats-Unis adoptent des barrières tarifaires (le tarif Smooth-Hawley)

La baisse des importations des Etats-Unis devance nettement celle de leurs exportations (d'où l'excédent mondial record des Etats-Unis fin 1929) et le recul du commerce mondial. Elle est amplifiée par les mesures protectionnistes, l'adoption en 1930 du Tariff Hawley-Smoot donnant le signal de l'escalade mondiale du protectionnisme. De 1929 à 1930, la valeur des importations des Etats-Unis baisse de 26% contre 15% pour les importations européennes ; entre 1929 et 1932, le recul atteint respectivement 53% et 56%.

Source : J.C.Asselain et alii, Précis d'histoire européenne, 4^{ième} édition, Coll. U, 2015

Document : les autres pays réagissent en représailles

Les Etats-Unis passèrent en 1930 le Smoot-Hawley Tariff Act sous lequel les droits de douanes furent portés en 1932 à leur maximum historique de 59% en moyenne, provoquant des représailles des autres pays. Cette loi fut introduite pour protéger l'agriculture américaine mais, suite aux manœuvres politiques du Congrès, elle éleva aussi les tarifs sur les importations manufacturières : c'était « la politique aux dépens du voisin » (...). La loi passa malgré les protestations de 36 pays qui s'attendaient à en subir des dommages et annoncèrent leur volonté de prendre des représailles. Le président Hoover la signa malgré une pétition où plus de 1000 économistes le pressaient d'y opposer son veto. Le résultat fut catastrophique : dès 1932, 60 pays réagirent avec leurs propres hausses tarifaires au sein d'une dépression mondiale. Le commerce international s'écroula contribuant à l'extension de la dépression dans le monde.

Source : J.C.Asselain Histoire économique de la France du 17^{ième} siècle à nos jours, Le Seuil, 2011

Document : la réponse par la dévaluation compétitive

La dévaluation anglaise de 1931 marque un tournant dans l'histoire de la crise. Elle place les autres pays devant un choix difficile : ou bien ils laissent leur monnaie se déprécier avec la livre (pays scandinaves, japon, dominions) ou bien en maintenant leur parité-or, ils subissent à leur tour les inconvénients d'une monnaie relativement surévaluée. Relever la protection douanière est alors une riposte naturelle. En fait, aucun pays ne manque d'argument (déséquilibres sectoriels, chômage, déficit extérieur) pour défendre son marché intérieur et chacun évoque son droit de répliquer au protectionnisme de ses voisins.

Source : J.C.Asselain et alii, Précis d'histoire européenne, 4^{ième} édition, Coll. U, 2015

Document : des nouvelles pratiques protectionnistes, les barrières non tarifaires

A l'arme traditionnelle des droits de douane, s'ajoutent de plus en plus des restrictions quantitatives directes, sous le nom de quotas ou contingentements. Le protectionnisme des années 1930 n'est donc pas seulement plus intense que celui d'avant 1914, il est de nature différente. Les quotas, introduits d'abord à titre d'expédient temporaire, tendent à devenir permanents : ils s'appliquent par exemple en 1937 à plus de la moitié de la valeur totale des importations de la France ou de la Suisse. Ils prennent aussi des formes inédites, comme les quotas de consommation (on fixe, en France, aux minotiers un taux minimum de blé national, en Angleterre, aux distributeurs de films un taux maximum de films étrangers). Dans les pays à régime autoritaire, ou dont l'équilibre extérieur est le plus gravement compromis (ce sont d'ailleurs souvent les mêmes), le protectionnisme se présente de façon bien plus contraignante encore : prohibition des importations, licences attribuées cas par cas, contrôle des changes. Ce dernier, institué en 1931 comme une mesure d'urgence dans la plupart des pays d'Europe centrale et orientale, est considérablement durci en Allemagne et en Italie à partir de 1933-34. La monnaie tend alors à perdre sa fonction d'instrument de paiements internationaux (ce qui permet à l'Allemagne d'écarter toute dévaluation jusqu'à la guerre). Les échanges subsistants s'effectuent de plus en plus dans le cadre d'accords de clearing bilatéraux : les exportateurs sont alors payés en monnaie nationale avec la contre-valeur des biens importés, et le commerce international se rapproche beaucoup d'un troc entre Etats. En Hongrie, par exemple, l'essentiel des échanges relève d'organismes dotés d'une position de monopole, sous contrôle gouvernemental. En Allemagne, les comptes des crédeturs étrangers sont « gelés » et les fonds ne peuvent être débloqués que par l'achat de marchandises allemandes. Même dans le cas de économies dites libérales, qui n'ont pas instauré de contrôle des changes généralisé, l'orientation des échanges extérieurs est devenue une affaire d'Etat. Le régime des quotas, différenciés pays par pays, permet de négocier au coup par coup des concessions mutuellement avantageuses, mais le plus souvent dans un cadre bilatéral et à titre précaire. La Grande Bretagne elle-même, rompant avec le libre-échange instauré en 1846 se dote d'un tarif douanier général lui permettant de négocier presque aussitôt des régimes préférentiels avec le Commonwealth (accords d'Ottawa) et les pays d'Europe du Nord.

Le fait majeur des années 1930 est donc la rupture qualitative intervenue dans le régime des échanges internationaux. Mais le recul quantitatif est lui aussi impressionnant.

Source : J.C.Asselain et alii, Précis d'histoire européenne, 4^{ième} édition, Coll. U, 2015

Document : Recul comparé du volume des exportations (1929-1938)

	Grande-Bretagne	France	Allemagne	Etats-Unis
1929	100	100	100	100
1932	62	58	59	44
1935-1938 (moyenne)	76	57	61	70

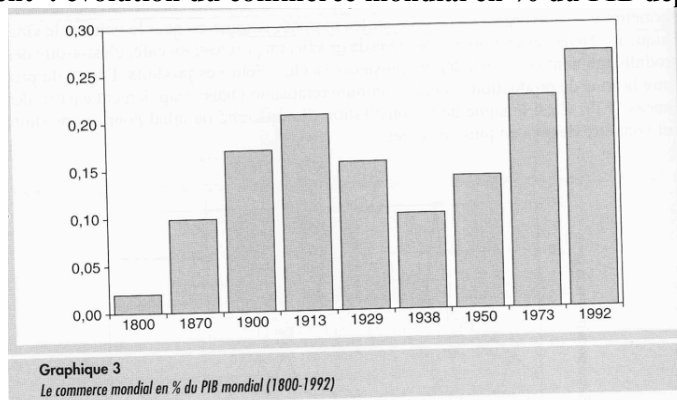
Source : J.C.Asselain et alii, Précis d'histoire européenne, 4^{ième} édition, Coll. U, 2015

Document : Evolution comparée des échanges internationaux et de la production mondiale (taux moyen annuel de variation, en volume)

	Commerce mondial		Production mondiale	
	Pr. Manuf.	Prod. primaires	Prod. Manuf	Prod. Primaires
1896-1900 à 1913	4,2	3,2	4,2	1,8
1913 à 1926-1930	0,8	1,4	2,3	1,4
1926-1930 à 1936-1938	-1,7	0,1	1,3	1,0

Source : J.C.Asselain et alii, Précis d'histoire européenne, 4^{ème} édition, Coll. U, 2015

Document : évolution du commerce mondial en % du PIB depuis 1800



Source : Estevadeordal A. B., Frantz B., Taylor A. M. (2003).

Source : Jean-Pierre Allegret et Pascal Le Merrer « *Economie de la mondialisation. Opportunités et fractures* », De Boeck, 2007, p. 30

Document : la « démondialisation » financière de la période d'entre-deux-guerres

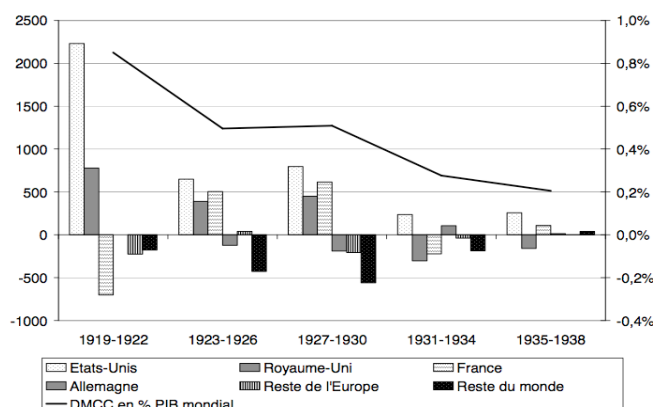


FIGURE 5 – Les déséquilibres courants dans l'entre-deux-guerres en millions de dollars et part des déséquilibres mondiaux dans le PIB
Calculs de l'auteur d'après Jones et Obstfeld (1997), ONU (1949), SDN (1939).

Source : J.B.Gosse « *Le cycle britannique des déséquilibres financiers internationaux (XVIème siècle - 1944)* », 2008

4. La seconde mondialisation

4.1 Comment expliquer la hausse des échanges internationaux ?

4.2 Le rôle des innovations et du progrès technique

Document : l'apparition des conteneurs et la baisse des coûts de transport

Sur le plan des techniques de transport, les progrès continus des transports maritimes depuis la seconde guerre mondiale permettent aux matières premières les moins chères à la tonne d'être exportées avec profit d'Australie en Europe et d'Amérique latine en Asie. S'agissant des produits manufacturés, étant donné la massification que permettent la conteneurisation et l'accroissement de taille des conteneurs, une tonne transportée par mer sur 20 000 km consomme autant de carburant qu'une tonne transportée par camion sur 1 000 km. Mais la différence de coût est encore plus forte car les bateaux utilisent des fiouls lourds dont le prix est presque dix fois plus faible que le kérosène ou l'essence hors taxe. Le résultat est que, pour une paire de chaussure expédiée d'Asie, le coût de transport maritime n'excède pas 0,50\$ par paire, soit moins que le coût de transport du port européen jusqu'au magasin distributeur. L'abaissement du coût et la rapidité des transports aériens permettent désormais de livrer des pièces détachées transportables par avion et les techniciens qui les accompagnent en moins de 48h pratiquement partout dans le monde.

Source : P.N.Giraud « *La mondialisation. Emergences et fragmentations* », Sciences humaine, 2012, p.30

Document : la globalisation numérique

Quant aux coûts de transport de l'information numérisable, c'est-à-dire désormais des données, des textes, des sons et des images, il s'est véritablement effondré. C'est ce qui a rendu possible, via Internet, la production à distance des services par l'échange de données numériques. (...) La « *globalisation numérique* » a trois types d'effets sur la mondialisation économique : elle bouleverse les manières de produire en abaissant significativement certains coûts de transaction et de coordination ; elle permet la production de services à distance, si ces services peuvent être rendus par l'échange d'information numérisable (c'est par exemple elle qui a permis le rapide développement d'une industrie des logiciels en Inde, des « call centers » au Maroc ...) ; les très faibles coûts de diffusion de l'information numérisée et sa très grande accessibilité ont évidemment aussi de puissants effets dans le domaine de la représentation que se font les hommes de l'état du monde.

Source : P.N.Giraud « *La mondialisation. Emergences et fragmentations* », Sciences humaine, 2012, p.30

Document 24 : coût de distance et des communications en dollars constants de 1990 (base 100 en 1970)

	1960	1970	1980	1990	2000
Prix de la minute de communication	192	100	12	8	3
Coût du fret maritime	142	100	80	50	38

Source : Banque mondiale (in M. Lemoine, P. Madiès, T. Madiès, *Les grandes questions d'économie et de finance internationales* (2^{ème} édition), De Boeck, mai 2012.

4.3 Le rôle des politiques commerciales : accords multilatéraux et régionaux

Document : le Gatt et la réduction progressive des barrières tarifaires sur les marchandises

Le système du Gatt qui a constitué le cadre des négociations commerciales entre 1947 et 1994 était fondé sur le multilatéralisme. Il tolère le protectionnisme, mais cherche à l'aménager à partir d'accords signés par un nombre élevé de pays. Il vise non pas à restaurer le libre-échange intégral mais à organiser la coordination des politiques commerciales pour favoriser la croissance et le plein emploi. (...) Des protections sont admises si la situation du secteur/et ou du pays est menacée par la concurrence externe, et les unions douanières tolérées, bien que celles-ci dérogent au principe de la clause de la nation la plus favorisée, puisque dans une union, les obstacles sont plus élevés pour les pays tiers que pour les pays membres.

Le Gatt est le cadre d'un processus de désarmement douanier, organisé à partir de négociations commerciales multilatérales. De 1947 à 1967, les négociations portent essentiellement sur les droits de douane, et leur champ s'agrandit progressivement, le nombre de marchandises concernées devenant de plus en plus élevé. A l'issue du Kennedy round (1964-1967), le taux moyen de protection mondiale est dix fois plus petit que celui de 1947. Mais les abaissements concernent essentiellement les produits manufacturés et les pays les plus développés. (...)

Le Tokyo Round (1973-1979) réduit les droits, réglemente les subventions, mais autorise les mesures antidumping et compensatoires. Le droit de douane moyen pondéré est réduit d'un tiers, cet abaissement s'appliquant plus aux produits industriels (90% de ceux-ci sont concernés) qu'aux produits agricoles (30% sont concernés).

Source : Bernard Guillochon « *Le protectionnisme* », Repères La découverte, 2001, p. 90

Document : la portée du cycle d'Uruguay, le Gats et le Trips

La portée du cycle d'Uruguay (qui débute au milieu des années 1980) tient au fait qu'il dépasse largement le domaine traditionnel de l'échange de marchandises. Il marque le retour de l'agriculture dans les processus de libéralisation commerciale, en forçant une ouverture minimale des marchés, en restreignant l'usage des subventions à la production et aux exportations, en substituant les régimes de quota par des tarifs douaniers à abaisser progressivement.

L'accord général sur le commerce des services (AGCS) constitue quant à lui un accord-cadre qui offre la possibilité d'intégrer tous les services entrant dans le commerce international par exemple les services bancaires, les télécommunications, le tourisme, les services professionnels (comptabilité ...). Il ne touche pas seulement à la fourniture de services, mais aussi à la présence commerciale et physique des entreprises et des personnes fournissant des services dans un pays étranger. (...) Une définition aussi large (de l'activité des services) renvoie aussi bien aux questions de migration de main d'œuvre qu'à celles des investissements internationaux. (...)

L'accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) constitue une avancée cruciale en matière de consolidation des droits de propriété à travers le monde. L'ADPIC couvre aujourd'hui les principales dimensions du droit de la propriété intellectuelle : droits d'auteur, marques déposées, indications géographiques, dessins et modèles industriels, brevets ...

Source : Jean-Christophe Graz « *La gouvernance de la mondialisation* », La découverte, 2010, p.84

Document : l'accord de Marrakech et l'OMC

L'accord de Marrakech (1994) ... pose les principes d'un nouveau processus de libéralisation et crée l'OMC en janvier 1995. Contrairement au Gatt, simple accord renouvelable, l'OMC est une institution, comme le FMI, la BM ou l'ONU, ce qui doit lui conférer une autorité et une crédibilité plus grandes. L'accord de Marrakech décide de l'abaissement des barrières douanières : le taux moyen sur les produits industriels doit passer de 6,3% à 3,9%. Mais il va au-delà d'un simple désarmement douanier. Des limitations au recours aux mesures antidumping sont prévues et les subventions sont strictement réglementées. (...) Les dispositions protectionnistes de la « zone grise » doivent être supprimées dans un délai de 4 ans. (...) Plusieurs secteurs jusque là fortement protégés et/ou exclus des négociations du Gatt sont réintégrés dans le processus de libéralisation. C'est le cas de l'agriculture, du textile et des services. (...) Le secteur textile fait l'objet d'une réforme plus radicale que l'agriculture. (...) Les « accords multifibres » sont démantelés totalement à l'échéance 2005.

Source : Bernard Guillochon « *Le protectionnisme* », Repères La découverte, 2001, p. 95-100

Document : les accords commerciaux régionaux

Le premier accord d'envergure de l'après-guerre est le Traité de Rome signé en 1957. On assiste pourtant, dès le début des années 1960, à une vague d'accords en Europe, en Amérique latine et en Afrique entre des pays qui ne sont d'ailleurs pas tous signataires du Gatt : Association européenne de libre-échange (1960), Association latino-américaine de libre-échange (1960), Marché commun africain (1962). La vague des années 1970 implique très majoritairement la CEE qui multiplie les accords bilatéraux avec les pays européens non membres, les pays méditerranéens, les pays africains.

Source : Jean-Marc Siroen « *La régionalisation de l'économie mondiale* », La découverte, 2004, p. 19-20

Document : les accords commerciaux régionaux (ACR)

Dans les années 1980, le mouvement des ACR prend une certaine ampleur : groupe Andin (1987), Mercosur (1991) (...). Les Etats-Unis renouent avec une certaine tradition historique en participant à des accords d'intégration qui n'ont pas toujours de composante régionale (Accord de libre échange avec Israël en 1985). Le virage majeur est opéré avec l'accord de libre-échange passé entre les Etats-Unis et le Canada (1988), étendu plus tard au Mexique (Aléna, 1992).

En 2004, tous les membres fondateurs de l'OMC déclarent adhérer à au moins un accord régional. (...) La montée spectaculaire du nombre d'accords préférentiels dans les années 1990 résulte en partie de l'éclatement du bloc communiste. (...) Certains de ces accords sont d'ailleurs devenus obsolètes avec l'élargissement de l'UE.

Source : Jean-Marc Siroen « *La régionalisation de l'économie mondiale* », La découverte, 2004, p. 19-20

4.4 La libéralisation des mouvements de capitaux à partir des années 1980

Document

Il fallut attendre les années 1980 pour que l'économie retrouve la mobilité des capitaux et le degré d'investissement étranger direct et d'échanges qu'avait connus la première mondialisation. (...) Les changements intervenus dans les finances internationales ont entraîné de brusques bouffées d'investissement à l'étranger et de rapides fluctuations sur les marchés des capitaux. La libéralisation des marchés financiers nationaux s'est accélérée dans les années 1980. La dérégulation a augmenté la fluidité et le volume de fonds circulant entre les pays. Quand on disparu les contrôles nationaux sur les mouvements de capitaux, de nouvelles occasions d'investissement et de spéculation sont apparues. Des sommes importantes pouvaient entrer et sortir rapidement d'un pays. (...) Les capitaux deviennent plus accessibles, mais cela suscite également une volatilité dangereuse (...).

Source : Suzanne Berger « *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », Points Economie, édition 2013, P.35

4.5 Innovations et recul des contraintes réglementaires à l'origine d'une transformation des FMN

4.5.1 Les FMN des années 1960/1980 : de grandes firmes intégrées verticalement

Document : entreprises « fordienne », production de masse et exportations (la première période de la seconde mondialisation 1950/1970)

La production englobe toute une série de fonctions qui vont de l'innovation (idée d'un produit nouveau) à la vente au client, et parfois jusqu'au service après-vente. Certaines étapes impliquent la fabrication ou la transformation de biens manufacturés ; d'autres consistent à proposer des services ou des informations. Aujourd'hui, la plupart des marchandises (...) combinent production physique et services. (...) Qu'il s'agisse d'un ordinateur ou d'une voiture, le processus qui conduit de la conception d'un produit à sa commercialisation mobilise le même ensemble de tâches. Il y a vingt ans, quand IBM produisait un ordinateur, presque toutes ces tâches se déroulaient à l'intérieur de l'entreprise. Certains composants (puces, claviers, moniteurs, souris ...) étaient également fabriqués dans les usines IBM et quelques autres provenaient de fournisseurs américains. (...) Chez IBM, Levi Strauss, comme dans des centaines d'autres entreprises partout dans le monde, les liens entre les différentes fonctions de la chaîne de production étaient des liens de propriété. Autrement dit, ces fonctions étaient coordonnées par les cadres de la même entreprise, sous les ordres du même patron. (...) Quand explosa la consommation de masse, après la Seconde guerre mondiale, les entreprises à intégration verticale se mirent à tirer parti de toutes leurs forces. Des géants comme RCA, IBM, Levi Strauss, Renault coordonnaient toutes les fonctions, depuis la R&D jusqu'à la distribution. Ils avaient encore recours à la sous-traitance pour certains composants et pour équilibrer la production dans les moments de forte demande, mais ils imposaient aux fournisseurs leurs prix et leurs conditions. (...) Pour la première fois, les ménages à revenus moyens eurent accès à un grand nombre de produits manufacturés, complexes comme les automobiles, les réfrigérateurs, la nourriture en conserve, les vélos, les postes de radio et de télévision. Le marché de masse et la régularité de la demande stimulèrent de forts investissements dans des biens d'équipements spécialisés et dans la construction d'usines. (...) Le cycle d'un produit commençait jadis par une longue période durant laquelle une innovation était lancée sur le marché intérieur d'un seul et même pays. Une fois la maturité atteinte, avec la standardisation et la baisse des prix, la fabrication du produit pouvait migrer vers les pays à bas salaires.

Source : Suzanne Berger « *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », Points Economie, édition 2013, P.87

4.5.2 Les FMN à partir des années 1980 : des grandes firmes-réseaux qui optimisent le découpage de la chaîne de valeur

Document : fragmentation du processus productif et DIPP

La rupture entre les années 1980 et notre époque vient de la fragmentation de ces fonctions de production, sous-traitées les unes après les autres par les grandes marques. Tout le long du processus, les liens de propriété sont remplacés par des liens contractuels entre entreprises indépendantes. (...) Dans un monde où il est possible de travailler avec de fabricants contractuels et où il n'est plus nécessaire de pouvoir soi-même fabriquer le produit, les nouvelles entreprises naissent plus facilement. Elles n'ont plus besoin de se charger de toutes les opérations requises pour transformer leurs innovations en biens et en services. Des sociétés nouvelles comme Cisco Systems,

qui vend des routeurs et des commutateurs pour les systèmes de réseau, Bird, producteur chinois de téléphone portable, Uniqlo, Japonais spécialisé dans le prêt-à-porter, et Zoff, lunetier japonais, remportent un immense succès sans fabriquer elles-mêmes leur marchandise. (...) Répartir les fonctions économiques entre différents acteurs au sein d'une même chaîne d'approvisionnement accélère l'innovation et la création de nouvelles entreprises. Pour les pays en développement, cela permet aussi de se lancer dans des secteurs nouveaux et en plein essor, puisqu'ils n'ont qu'à accomplir une partie des opérations.

Source : Suzanne Berger « *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », Points Economie, édition 2013, P.87 et 47

Document 66 : la désintégration du processus productif (et la DIPP)

Réduire la mondialisation à un phénomène multidimensionnel d'intégration serait ignorer une dimension importante dans les changements que nous observons dans l'organisation des entreprises en particulier depuis les années 1990 qui est la fragmentation des processus productifs, c'est ce que Robert Feenstra expliquait dans un article de 1998 en montrant que la mondialisation actuelle était une combinaison originale d'un phénomène d'intégration internationale des marchés combiné à une dynamique de désintégration des processus de production, ce qui suppose d'articuler des niveaux d'analyse macro et microéconomique.

On constate que l'intensification de la concurrence entre les firmes à l'échelle internationale dans un contexte où les nouvelles technologies permettent une gestion de plus en plus fine de la chaîne de valeur conduit à de nouvelles stratégies d'externalisation et de localisation en particulier pour les activités en amont et en aval de la production. Actuellement, en effet 60% des investissements internationaux dans le monde sont réalisés dans le secteur des services à l'industrie. Il devient important d'analyser la spécialisation internationale induite par les multinationales plutôt en terme de localisation des fonctions (alors que l'on avait l'habitude de se limiter à la localisation des activités de production) car la gestion du processus de production consiste à rechercher en permanence les avantages qui sont liées : à des différences de coûts, à l'accès aux différentes ressources, aux avantages logistiques, à la proximité des marchés ...

Source : J.P. Allegret et P. Le Merrer « *Economie de la mondialisation. Opportunités fractures* », De Boeck, 2007, p.10-11

Document 70 : autonomisation et décomposition des fonctions au sein de l'entreprise

La désintégration verticale, la spécialisation croissante et le développement des relations interfirmes sont les tendances les plus marquantes des transformations de la grande entreprise. Elles signifient à bien des égards « *la chute de la grande entreprise moderne comme paradigme dominant d'organisation industrielle* », selon la formule de Timothy Sturgeon (2002). A ce paradigme en aurait succédé un nouveau, caractérisé le plus souvent par la notion de « firme-réseau ».

Certains traits centraux des nouvelles structures de la grande firme émergent dès les années 1960. (...) La grande entreprise se décentralise et adopte une forme d'organisation en centres de profits autonomes. L'organisation en « *strategic business units* » est devenue la règle dans les années 1980. Baldwin et Clark (1994) résument ainsi le système qui tend à s'imposer : « *ainsi, au milieu des années 1980, la plupart des firmes américaines ont été réorganisées en business units essentiellement autonomes. L'informatisation permet de fournir des déclarations de profit et de cash flow de chaque business unit aux senior managers et à leurs proches conseillers* ». (...)

L'organisation en business units permet l'intégration rapide de nouvelles acquisitions à l'entreprise et facilite les cessions d'activités. A partir de là, comme le dit Chandler : « *les firmes et les portions de firmes peuvent maintenant être achetées, vendues, divisées et recombinaées d'une manière qui aurait été impossible avant la vague d'acquisition des années 1960* ». C'est sur ces bases que vont se construire les nouvelles formes d'organisation et les nouvelles stratégies qui font de l'entreprise un « *jeu de Lego* » en reprenant l'expression de Suzanne Berger (2006), et qui s'intègrent au processus d'internationalisation des firmes à partir des années 1980, parallèlement à la financiarisation.

La financiarisation tend à imposer une nouvelle conception de l'entreprise comme un portefeuille d'activités en recombinaison continue. Elle conduit surtout à de nouvelles normes d'organisation et de gestion. (...) La dimension première est constituée par le recentrage des activités de l'entreprise. Cette logique de repli de la firme sur ses métiers de base conduit à aller de plus en plus loin dans le sens de la désintégration verticale de l'externalisation. On sait que le choix entre *faire* et *faire faire* est une des questions centrales de la théorie des organisations. Si la grande firme intégrée donnait une place privilégiée à la première option, la firme nouvelle va au contraire systématiquement la seconde par le recours à la sous-traitance, au partenariat et aux alliances. La désintégration verticale et la spécialisation croissante ont été ainsi les tendances les plus marquantes des transformations organisationnelles de ces trente dernières années.

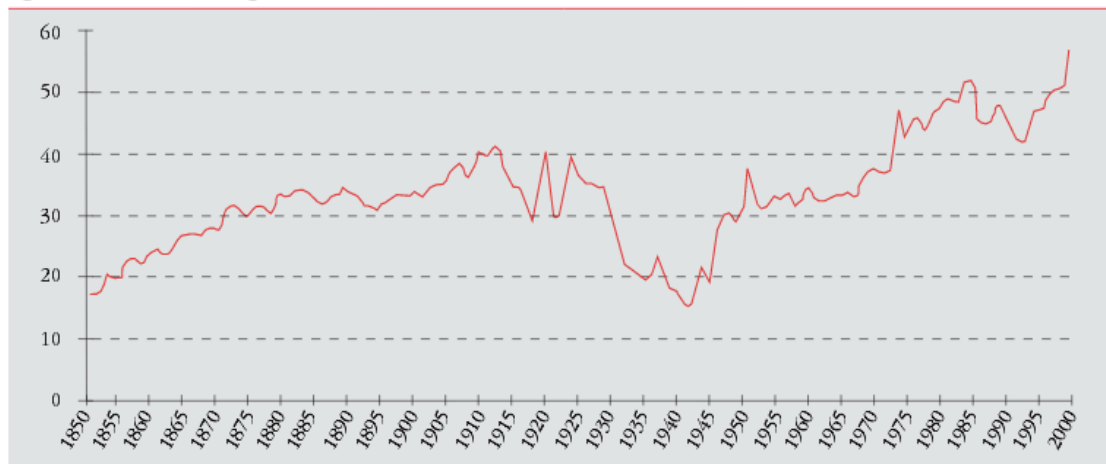
Source : Olivier Weinstein, Cahiers Français n°365, « *Les entreprises dans la mondialisation* », 2011, p. 71

4.6 Distinguer deux grandes phases dans la seconde mondialisation

4.6.1 Evolution de l'ouverture des économies

Document : évolution des taux d'ouverture en Europe de l'Ouest depuis 1850

Openness, Western Europe, 1850–2000 (%)



Source : <https://ecointerview.wordpress.com/2013/07/22/panorama-du-taux-douverture-europeen-depuis-1850/>

Document : évolution du taux d'ouverture des économies depuis 1970

En %	1970	1990	2007 (avant la crise)	2009 (pendant la crise)
Allemagne	34,3	49,7	86,7	76,7
Chine	-	26,7	68	49,1
Etats-Unis	11,3	20,5	28,8	25,2
France	<u>31,3</u>	43,9	55,3	<u>48,5</u>
Japon	20,1	19,8	33,6	25
Royaume-Uni	43,6	50	56,3	58,2

Source : OCDE (in M. Lemoine, P. Madiès, T. Madiès, *Les grandes questions d'économie et de finance internationales* (2^{ème} édition), De Boeck, mai 2012.

4.6.2 Géographie des échanges commerciaux

Document : les principaux pays concernés par la première phase de la seconde mondialisation

La première phase de la deuxième mondialisation a duré de 1949 à 1973. Elle est considérée comme l'âge d'or de la croissance mondiale et du commerce international. Les taux de croissance du commerce international sont impressionnants : environ 7% par an entre 1949 et 1960, 10% par an entre 1960 et 1973. En moyenne, la croissance du commerce international dépasse de 4 points celle de la production industrielle. Les Etats-Unis et l'Europe réalisent encore une part importante du commerce mondial.

Répartition géographique du commerce mondial	1950	1958
Amérique du Nord	22,3	21,9
Japon	1,5	3
Europe occidentale	39,8	44,3
Afrique du sud, Australie, Nouvelle-Zélande	5	4
Pays en voie de développement	31,4	26,8

Document : l'essor de la place des pays émergents lors de la seconde phase de la deuxième mondialisation

D'après l'OMC, depuis 1950, le volume du commerce mondial a été multiplié par plus de 27. Son expansion a été trois fois plus rapide que la croissance du PIB mondial, qui lui-même a été multiplié par huit au cours de la même période. (...) Depuis les années soixante, en dollars constants, les exportations sont passées d'un point moins de 1 milliard de dollars à plus de 1000 milliards de dollars aujourd'hui ; cela donne sur toute la période une croissance moyenne par an de 5,5%. Cette croissance des échanges a été particulièrement forte durant les années 1990-2000 avec une croissance moyenne annuelle de 6,1% alors que la production mondiale n'augmentait dans le même temps

que de 3,1% l'an. Entre 1970 et 2005, la part relative des exportations par rapport à la production mondiale a plus que doublé ; elle se trouve maintenant au-dessus de 25%.

Si on considère, le total du commerce (exportations + importations) par rapport au PIB, on constate des évolutions très importantes, en particulier pour les pays émergents dont le ratio va de 28% à 78% sur la période 1980-2005. Pour les pays développés, ce ratio passe de 26% à 50%. L'accroissement de la mondialisation, ces dernières années, est représenté par la croissance des degrés d'ouverture au commerce international des différentes zones mondiales entre 1995 et 2005. L'ouverture à l'échange a augmenté de 8 points pour l'Europe des 15 et de 34,5 points pour les 10 nouveaux membres. La Chine a quant à elle doublé son taux d'ouverture en l'espace de 10 ans.

Source : P.N.Giraud « *La mondialisation. Emergences et fragmentations* », Sciences humaines, 2012, p.30

Document : Exportations mondiales de marchandises par région (en %)

	1948	1963	1983	1993	2004	2007	2009
Monde	100	100	100	100	100	100	100
Amérique du Nord	28,3	19,9	16,8	18	14,9	13,6	13,2
<i>dont les États-Unis</i>	<i>21,7</i>	<i>14,9</i>	<i>11,2</i>	<i>12,7</i>	<i>9,2</i>	<i>8,5</i>	<i>8,7</i>
Amérique du Sud et centrale	11,4	6,3	4,4	3,0	3,1	3,7	3,8
Europe	31,5	41,4	43,5	45,4	45,3	42,4	41,2
Communauté des États indépendants	-	-	-	1,5	3,0	nc	3,7
Afrique	7,3	5,7	4,5	2,5	2,6	3,1	3,2
Moyen-Orient	2,0	3,2	6,8	3,4	4,4	nc	5,7
Asie	13,6	12,4	19,1	26,1	26,7	27,9	29,4
<i>dont la Chine</i>	<i>0,9</i>	<i>1,3</i>	<i>1,2</i>	<i>2,5</i>	<i>6,7</i>	<i>8,9</i>	<i>9,9</i>
<i>dont le Japon</i>	<i>0,4</i>	<i>3,5</i>	<i>8,0</i>	<i>9,9</i>	<i>6,4</i>	<i>nc</i>	<i>4,8</i>
Autres régions	5,9	11,1	4,9	0,1	-	nc	nc

Statistiques du commerce international 2005, OMC

Document : évolution des positions nationales 1985-2004 dans le commerce mondial

Tableau 1.7
Évolution géographique du commerce mondial

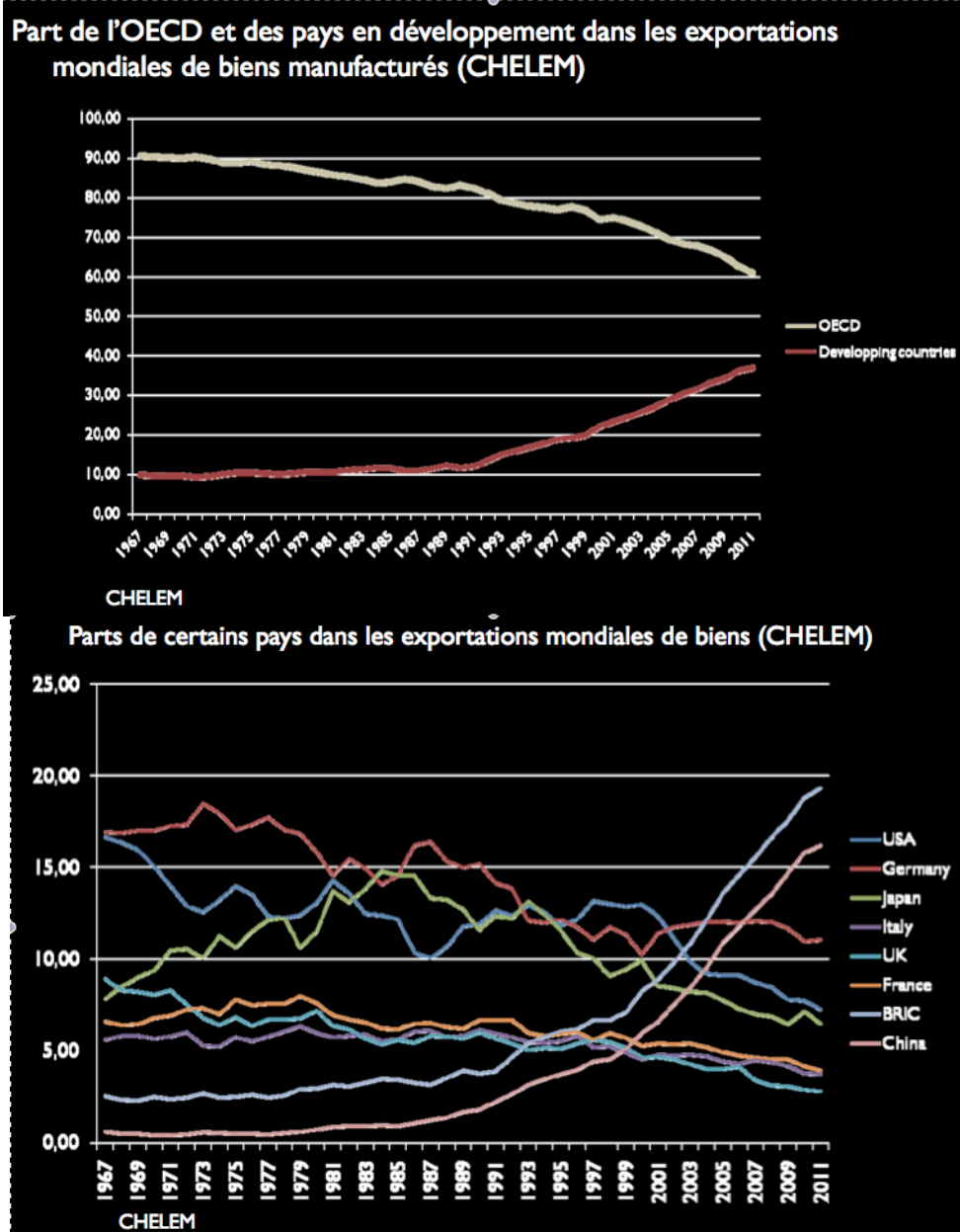
	1985		1973		1988		2004	
	Part	Rang	Part	Rang	Part	Rang	Part	Rang
Allemagne	7.7	3	13.3	2	11.2	1	10	1
États-Unis	18.3	1	13.6	1	11.2	2	8.9	2
Japon	2.4	8	7.1	3	9.2	3	6.2	4
Chine	-	-	-	-	1.6	16	6.5	3
France	6	4	6.9	4	5.8	4	4.9	5
Royaume-Uni	9.6	2	5.9	5	5	5	3.8	8
Pays-Bas	3.2	7	4.6	7	3.6	9	3.9	6
Italie	2.2	8	4.3	9	4.5	6	3.8	7
Canada	5.2	5	4.9	6	4.1	7	3.5	9
Belgique-Luxembourg	3.3	6	4.3	8	3.2	10	3.3	10
Hong Kong	0.5	35	1	25	2.2	11	2.9	11
Corée	-	-	0.6	38	2.1	12	2.8	12
Mexique	1	19	0.5	44	1.1	22	2.1	13
Espagne	0.5	34	1	24	1.4	17	2	17

Source : OMC, Rapports annuels, diverses années.

Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 32

(Attention, il y a une erreur dans la présentation des colonnes : il faut inverser dans la première ligne du tableau les intitulés « 1985 » et « 1973 » pour retrouver une chronologie correcte, mais attention n'inversez pas les chiffres situés dans ces deux colonnes)

Document : une redéfinition du poids des nations dans le commerce mondial



Source : Matthieu Crozet, Conférence Saint Etienne, <http://ses.ens-lyon.fr/>, 15 janvier 2015

Document : la mondialisation commerciale polarisée sur trois grandes régions

La montée en puissance de l'Asie et la régionalisation des échanges dans le commerce international sont à nouveau une caractéristique de la mondialisation que nous connaissons. (...) La construction européenne et le processus de régionalisation qu'elle a engendré ont renforcé le poids de l'Europe dans les échanges mondiaux. La part des exportations réalisées par l'Asie a doublé pour passer de 13% en 1953 à 26% en 2004, tirée par les exportations chinoises, japonaises et par celles des NPI d'Asie. Les parts de l'Afrique et de l'Amérique latine ont baissé, tandis que celle du Moyen-Orient a légèrement cru. (...) L'Europe et l'Amérique du Nord réalisent la majorité des échanges et la place de l'Asie devient prépondérante. Désormais, la concurrence mondiale est organisée autour de trois pôles. L'Europe occidentale est le premier pôle d'échanges. (...) La caractéristique de ces trois pôles est d'échanger, d'abord, au sein de chacun d'eux, avec des pays proches géographiquement et entre eux. Ils sont connus sous le nom de triade et réalisent 87% des exportations mondiales.

Cette polarisation des échanges au sein des pôles régionaux a été favorisée par les premiers accords commerciaux régionaux comme le Traité de Rome (1957) ou encore l'ALENA (1994), le Mercosur (1995 : Argentine, Brésil, Uruguay et Paraguay), l'Asean (1991 : Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam). La grande majorité des échanges a donc lieu entre pays ayant des dotations factorielles proches.

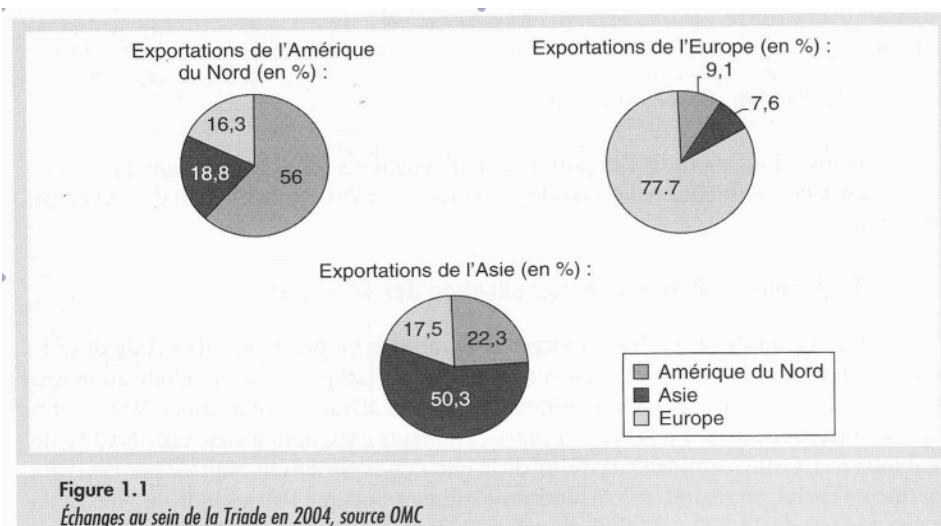


Figure 1.1
Échanges au sein de la Triade en 2004, source OMC

Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 34

Document : l'importance de la distance géographique

Pour l'essentiel, la France commerce avec les autres pays européens : en 2009, les 26 pays qui, avec la France, constituent aujourd'hui l'UE ont reçu plus de 61% des exportations françaises, et produit environ 65% des biens importés par les résidents français. La zone euro, à elle seule, représente plus de la moitié des échanges extérieurs français. Ces chiffres semblent particulièrement élevés, mais on retrouve cependant des niveaux comparables pour les autres pays européens : les 27 pays de l'UE réalisent en moyenne plus de 65% de leurs échanges commerciaux avec d'autres pays de l'Union. Par rapport à ces échanges entre voisins, le commerce de longue distance semble relativement réduit. En 2009, les trois plus grandes puissances économiques non européennes (Etats-Unis, Japon, Chine) représentaient près de 42% du PIB mondial, mais les échanges commerciaux avec ces pays dépassaient à peine 11% du commerce total des 27 pays de l'UE. Les 5 principaux partenaires commerciaux de la France sont tous des pays européens : l'Allemagne, la Belgique, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni. Pourquoi ces pays plutôt que d'autres ? La réponse est assez intuitive : premièrement, ils sont tous géographiquement proches de la France, et par ailleurs, pour la majorité, ils représentent des économies de grande taille. (...) Il semble donc bien exister une relation empirique forte entre la taille économique et le volume des importations et exportations. En outre, le Japon et la Chine, en dépit de la très grande taille de leurs économies, commercent à peu près autant avec les pays de l'UE qu'avec la Suisse. En règle générale, il apparaît donc clairement que la distance géographique influe aussi sur le commerce : les échanges commerciaux ont relativement plus intensés entre pays proches.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ème} édition, 2013, p.21

4.6.3 Evolution de la nature des échanges : inter-branches, intra-branches, intra-industriel, intra-firme, biens intermédiaires ...

Document : définitions

La mesure du degré d'intra-industriel dans le commerce international est évidemment fortement dépendant du degré de détail sectoriel auquel on mène l'étude. Il est évident que le commerce dans le secteur du matériel de transport aura un degré de recouvrement plus important dans son ensemble que le commerce dans le secteur des landaus et poussettes, qui fait partie des matériels de transport au même titre que les hélicoptères et les bus par exemple. Il faut donc travailler au niveau le plus fin possible. (...)

Deux grands types de commerce intra-industriel peuvent être distingués : le commerce de produits différenciés et le commerce de produits décomposés.

L'échange de produits différenciés consiste en des flux de produits appartenant au même secteur mais se différenciant au travers d'une caractéristique ayant trait à la variété ou à la qualité. Ainsi, à l'intérieur du commerce de produit différenciés, à nouveau une distinction doit être effectuée entre les échanges de produits différenciés par la simple variété (couleur, forme, ...) et les échanges de produits différenciés par la qualité, c'est-à-dire par la gamme (haut, moyen, bas). La première est appelée traditionnellement une différenciation horizontale et la seconde une différenciation verticale.

L'échange de produits décomposés est un échange du même produit mais qui ne se trouve pas au même niveau de finition. C'est un échange de parties ou de segments appartenant à un même produit final ou bien un échange de segments du produit contre le produit assemblé. Ce type d'échange est d'autant plus présent que le produit est décomposable en des centaines ou milliers de parties (par exemple un avion, ...) et que les sites de production de chacune de ces parties peuvent se trouver sur des territoires nationaux différents. (...) Certains économistes ont réussi à calculer le contenu en input importés des exportations. Au début des années 2000, le commerce international de segments ou parties de produits atteignait (...) 30% des exportations des pays de l'OCDE contre 21% en 1970. (...) Le ministère du commerce extérieur américain note qu'en 2000, les importations de parties et segments représentent 47% du total des importations américaines et 32% du total des exportations.

Source : Jean-Louis Muchielli et Thierry Mayer « *Economie internationale* », Dalloz Hypercours, 2005, p.43

Document : la nature des échanges commerciaux

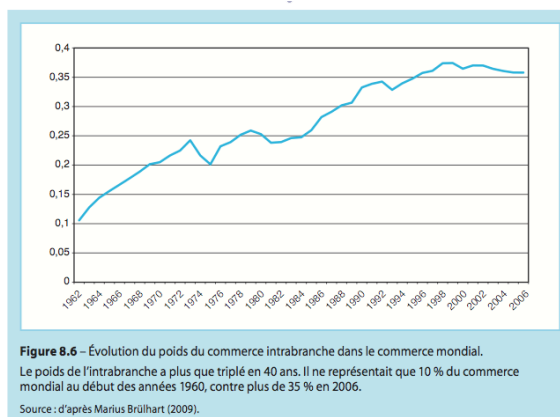
Echange de produits de natures différentes	Echange de produits de même nature mais		Echange de produits décomposés (segments ou parties d'un produit final)
	<i>niveau de gamme identique</i>	<i>niveaux de gammes différents</i>	Définition : Echanges Il est possible de mesurer le contenu en <i>inputs</i> importés des exportations
Définition : échanges _____	Définition : Echanges _____	Définition : Echanges _____	Lorsque ces produits s'échangent au sein de filiales d'une même FMN, on appelle cela des échanges _____
	Définition : échanges _____		

Document : Part de l'intra-industriel dans le commerce pour les principales relations bilatérales (part en % du commerce bilatéral en 2000)

Allemagne	France	86,2%
Pays-bas	Belgique & Luxembourg	85%
France	Belgique & Luxembourg	77%
Allemagne	Suisse	77%
Allemagne	Belgique & Luxembourg	76%
Canada	Etats-Unis	73%

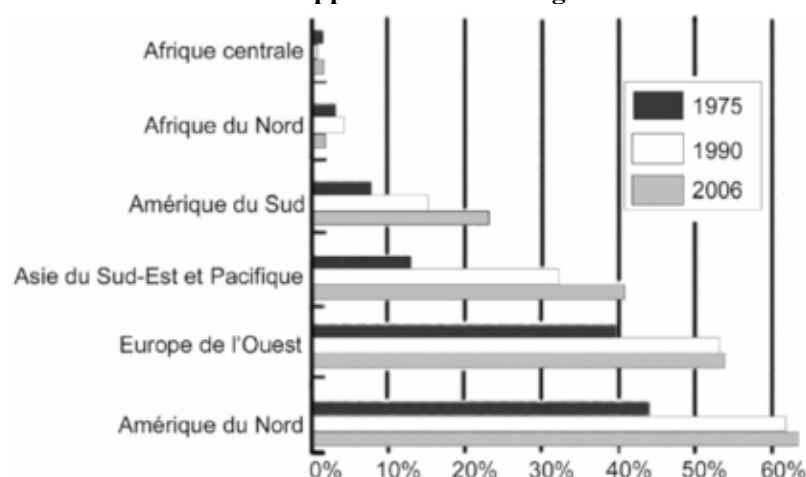
Source : J.L.Mucchielli « *La mondialisation. Chocs et Mesure* » Hachette supérieur, 2008, p.45

Document : le poids relatif du commerce inter-branche et du commerce intra-branche



Source : Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz France « *Economie internationale* », Pearson 9e édition, 2012, p.197

Document : le développement des échanges intra-branche



Source : Deichmann et Indermit « Géographie économique de l'intégration régionale » Finance et Développement, décembre 2008

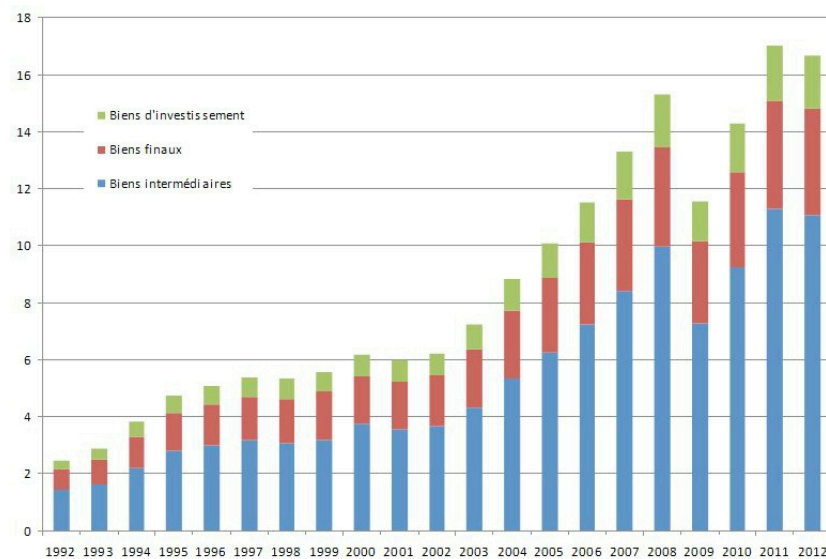
Document : le poids de l'échange intra-branche par pays

Tableau VI.1. **Échanges manufacturiers intra-branche**
en pourcentage des échanges manufacturiers totaux

	1988-91	1992-95	1996-2000	Variation
<i>Échanges intra-branche importants et croissants</i>				
République tchèque	..	66.3	77.4	11.1
République slovaque	..	69.8	76.0	6.2
Mexique	62.5	74.4	73.4	10.9
Hongrie	54.9	64.3	72.1	17.2
Allemagne	67.1	72.0	72.0	5.0
États-Unis	63.5	65.3	68.5	5.0
Pologne	56.4	61.7	62.6	6.2
Portugal	52.4	56.3	61.3	8.9
<i>Échanges intra-branche importants et stables</i>				
France	75.9	77.6	77.5	1.6
Canada	73.5	74.7	76.2	2.7
Autriche	71.8	74.3	74.2	2.4
Royaume-Uni	70.1	73.1	73.7	3.6
Suisse	69.8	71.8	72.0	2.2
Belgique/Luxembourg	77.6	77.7	71.4	-6.2
Espagne	68.2	72.1	71.2	3.0
Pays-Bas	69.2	70.4	68.9	-0.3
Suède	64.2	64.6	66.6	2.4
Danemark	61.6	63.4	64.8	3.2
Italie	61.6	64.0	64.7	3.1
Irlande	58.6	57.2	54.6	-4.0
Finlande	53.8	53.2	53.9	0.1
<i>Échanges intra-branche faibles et croissants</i>				
Corée	41.4	50.6	57.5	16.1
Japon	37.6	40.8	47.6	10.0
<i>Échanges intra-branche faibles et stables</i>				
Nouvelle-Zélande	37.2	38.4	40.6	3.4
Turquie	36.7	36.2	40.0	3.3
Norvège	40.0	37.5	37.1	-2.9
Grèce	42.8	39.5	36.9	-5.9
Australie	28.6	29.8	29.8	1.2
Islande	19.0	19.1	20.1	1.1

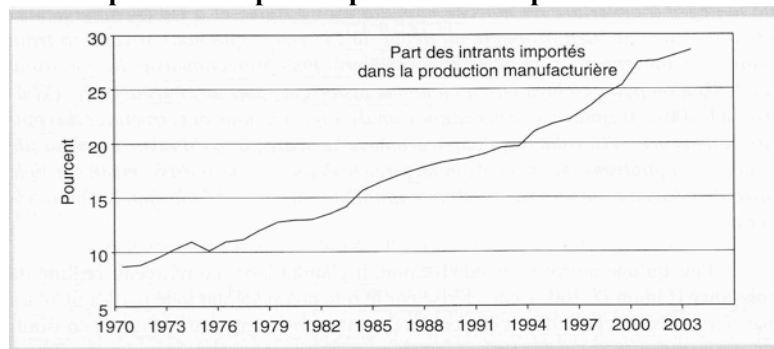
Source : OCDE (2002), Perspectives économiques de l'OCDE, N° 71

Document : le développement des échanges de biens intermédiaires (Importations mondiales par type de biens (milliards USD) 1992-2012)



Source : OCDE, "Le dégroupage des échanges : croissance des échanges tirée par les biens intermédiaires, 1992-2012"

Document : le poids des inputs importés dans la production manufacturière



Graphique 19
Part des intrants importés dans la production manufacturière (zone OCDE)

Source : OCDE (2007), p. 214.

Source : J.P. Allegret et P. Le Merrer « *Economie de la mondialisation. Opportunités fractures* », De Boeck, 2007, p.60

Document



Source : Le Progrès, 2011

Document : le développement des échanges intra-firmes dans le commerce total, le cas des Etats-Unis

4. Part du commerce intra-firme dans le commerce total avec les États-Unis (%, année 2000)



Source : OCDE.

Document : échanges intragroupes

Les échanges intragroupe dans les échanges totaux aux États-Unis, au Japon et en France

en %	Exportations		Importations	
	1990 (1)	1999 (2)	1990 (1)	1999 (2)
États-Unis	32,8	36,2	43,7	39,4
dont groupes américains	23,1	27,7	16,1	17,2
dont groupes étrangers	9,7	8,6	27,6	22,2
Japon	16,6	30,8	14,7	23,6
dont groupes japonais	14,5	28,6	4,2	14,8
dont groupes étrangers	2,1	2,2	10,5	8,8
France	34,0	40,6	19,0	35,8
dont groupes français	21,0	23,0	7,0	7,5
dont groupes étrangers	13,0	17,6	11,0	28,3

(1) 1993 pour la France, (2) 1998 pour les États-Unis

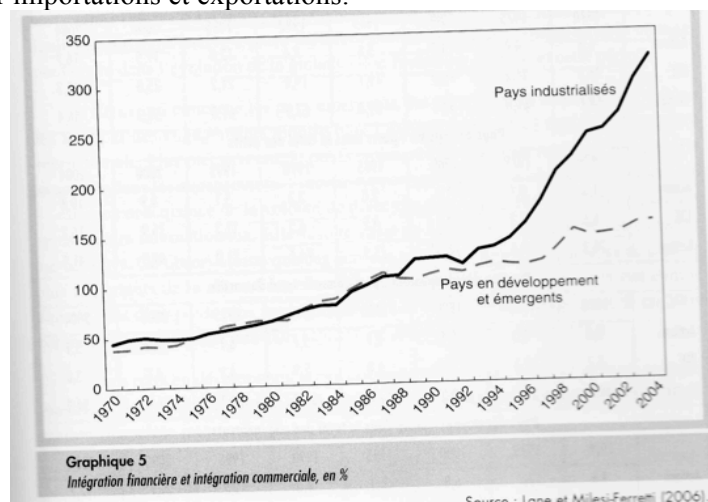
Ces chiffres donnent des ordres de grandeur, le champ et la méthodologie de ces trois enquêtes n'étant pas rigoureusement identiques

4.7 Les caractéristiques de la globalisation financière contemporaine

4.7.1 Les investissements de portefeuille

Document : comparaison de l'évolution de l'intégration financière et de l'intégration commerciale

Ce graphique compare l'intégration financière avec l'intégration commerciale en considérant le ratio actifs et engagements financiers sur importations et exportations.



Source : J.P. Allegret et P. Le Merrer « *Economie de la mondialisation. Opportunités fractures* », De Boeck, 2007, p.77

Camille Vernet 2016-2017

N.Danglade ESH 2

Document : l'essor des investissements de portefeuille

Les échanges financiers se sont accélérés à la suite de la déréglementation financière, et notamment les investissements de portefeuille. Les investissements de portefeuille consistent en des acquisitions par des résidents de titres étrangers (les « avoirs ») et en des achats par des non-résidents de titres nationaux (que l'on nomme « engagements »). Cela peut prendre la forme d'achats d'actions, d'obligations ou de dérivés financiers. Ils ont fortement augmenté en 20 ans. Les Français, par exemple, ont multiplié par 142 leurs achats de titres étrangers.

Tableau 1.15
Évaluation des investissements de portefeuille depuis 1972

En milliards de dollars	1972		1982		2001	
	Avoirs	Engagements	Avoirs	Engagements	Avoirs	Engagements
Union européenne	3.36	6.47	21.43	18.71	775.40	704.24
Royaume-Uni	1.51	1.25	13.21	0.13	134.43	63.67
Japon	0.51	0.58	9.74	11.86	106.79	60.50
France	0.59	0.78	0.39	14	83.67	102.24
États-Unis	0.62	14.07	7.98	17.49	94.66	426.06
Allemagne	1.27	3.37	4.59	1.07	115.26	114.19

Source : Jeanneney J.M. et Pujals G., *Les économies de l'Europe occidentale*, Fayard, 2005.

Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 43

4.7.2 Les investissements directs

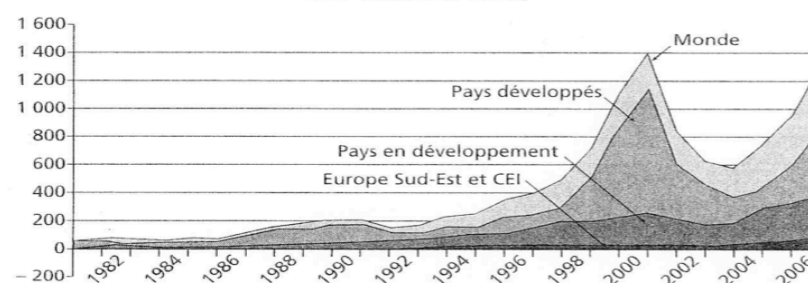
Document : indicateurs sur les investissements directs à l'étranger 1982-2006 (en valeurs aux prix courants – milliards de dollars)

	1982	1990	2006	Taux de variation 1990-2006
IDE flux entrants	59	202	1 306	
IDE stocks entrants	637	1 779	11 999	///////
F&A internationales	Nd	151	880	///////
Production des filiales étrangères	676	1 501	4 862	///////
Emploi des filiales étrangères (en milliers)	21 542	25 103	72 627	///////
PIB mondial	12 002	22 060	48 293	
FBCF mondiale	2 611	5 083	10 307	
Exportations mondiales de biens et services	2 124	4 329	14 120	

Source : J.L.Mucchielli « *La mondialisation. Chocs et Mesure* » Hachette supérieur, 2008, p.73

Document : évolution des flux d'IDE

Graphique 3.1 – Évolution des flux entrants d'investissements directs étrangers 1980-2007 (milliards de dollars)



CNUCED, *World investment report 2007*, figure 1.1 page 3.

Notes :

Pour la CNUCED, la Corée du Sud, Singapour, Taiwan, la Turquie, font partie des pays en développement et les 10 premiers Nouveaux États Membres de l'UE font partie des pays développés. L'Europe du Sud-Est comprend en général : l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Bulgarie, la Croatie, la Roumanie, la Serbie-Monténégro, la République yougoslave de Macédoine. La CEI comprend 12 États connus.

Pour les statistiques longues cf. <http://stats.unctad.org/FDI/tableView/tableView.aspx>

Source : J.L.Mucchielli « *La mondialisation. Chocs et Mesure* » Hachette supérieur, 2008, p.71

Document : répartition des flux d'IDE

Tableau 1.9

Répartition régionale des entrées et sorties d'IDE 1993-2004 — CNUCED

Flux entrants	1980	1990	2000	2004
Total	100	100	100	100
Économies développées	85 %	83 %	81 %	59 %
Économies en développement	15 %	17 %	19 %	41 %
dont Asie développée	0.8 %	11 %	10 %	23 %

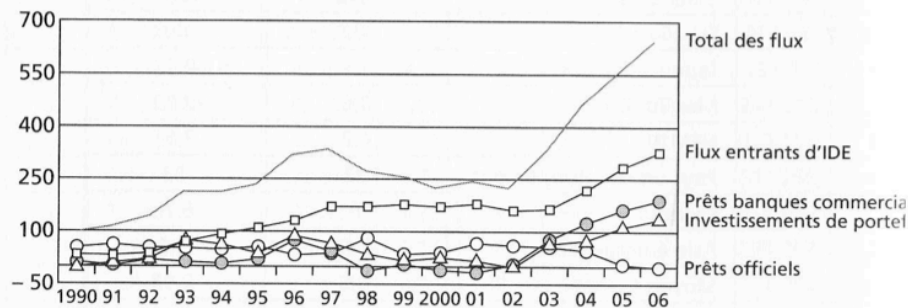
Flux sortants	1980	1990	2000	2004
Total	100	100	100	100
Économies développées	94 %	95 %	88 %	87 %
Économies en développement	6 %	5 %	12 %	13 %
dont Asie développée	2 %	4.5 %	6.5 %	9.5 %

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques*, 2005.

Source : Mathilde Lemoine, Philippe et Thierry Madiès « *Les grandes questions d'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007, p. 37

Document

Graphique 3.3 – Flux de ressources financières nettes* vers les pays en développement, par type de flux 1990-2006 (milliards de dollars)



CNUCED, *World investment report*, 2007, figure II.2, données basées sur la Banque mondiale 2007.

Note : la classification de la Banque mondiale diffère de celle de la CNUCED, à savoir que la Banque mondiale inclut dans les pays en développement les nouveaux États membres européens (central and eastern) et exclut la Corée du Sud et Singapour.

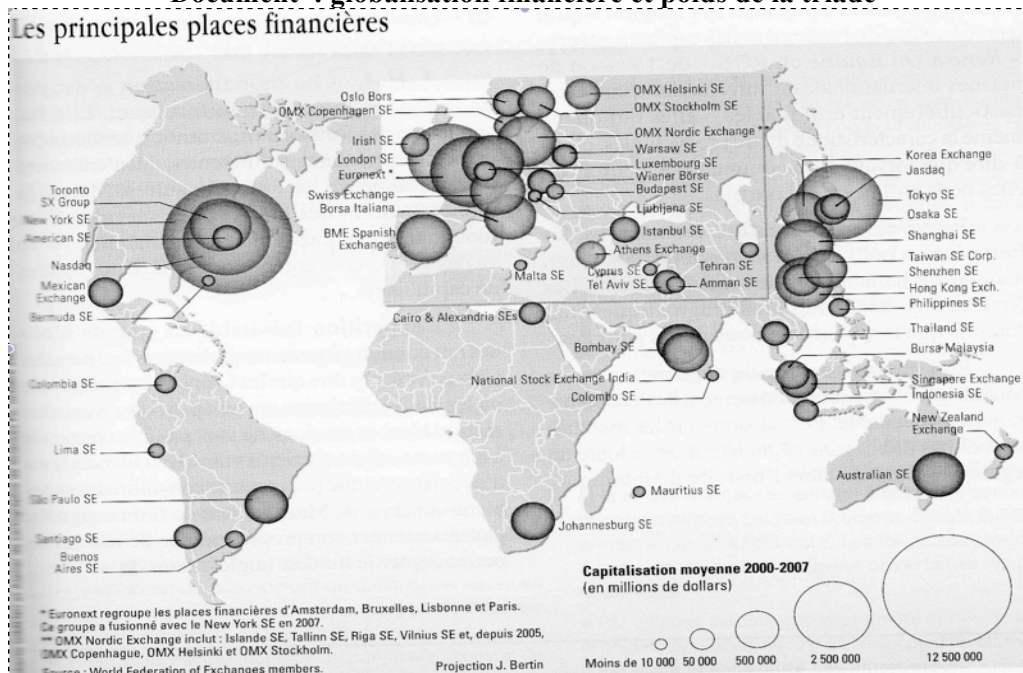
Source : J.L.Mucchielli « *La mondialisation. Chocs et Mesure* » Hachette supérieur, 2008, p.76

Document: la régionalisation des IDE

L'autre aspect significatif est une réorientation de la répartition géographique des IDE. En dépit de la crise, la réorientation géographique des IDE mondiaux au bénéfice des PED s'est poursuivie et s'est même accélérée. (...) Entre 2007 et 2010, la part des PED dans les flux entrants passe de 27% à 46%, celle de l'Asie doublant de 12% à 24%. L'accroissement de la part des pays asiatiques dans les IDE sortants est encore plus nette, elle passe de 7,9% à 17,5%. (...) Les IDE en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est, comme à un degré moindre en Amérique latine et aux Caraïbes résultent des fortes croissances économiques, tirées par les demandes nationales et étrangères. A l'inverse, l'Europe est la région qui a connu en 2010 la plus forte chute des entrées d'IDE, l'Allemagne faisant exception à cette tendance générale. (...) Ainsi, une nouvelle phase de la seconde mondialisation est peut être en train de se mettre en place (...) qui conduit à faire des pays émergents un acteur dont l'importance ne cesse de croître.

Source : Michel Rainelli, Cahiers Français n°365, « *Les entreprises dans la mondialisation* », 2011, p.6-7

Document : globalisation financière et poids de la triade

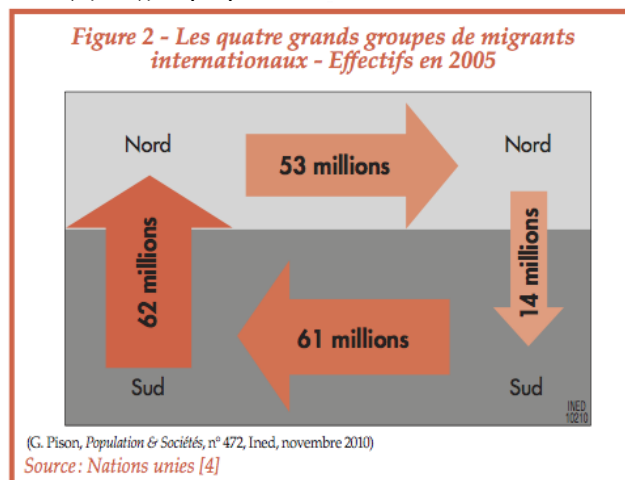


Source : Questions internationales n°34 « Mondialisation et crises financières », novembre 2008

5. Les flux de personnes et les migrations internationales : des flux bien inférieurs à ceux de la première mondialisation

Document : les flux migratoires internationaux en 2010

Les immigrés seraient au total 214 millions en 2010 d'après les Nations unies. Ils ne représentent qu'une faible minorité de la population mondiale (3,1%), la plupart des humains vivant dans leur pays de naissance.



Source : Gilles Pison, « Le nombre et la part des immigrés dans la population : comparaisons internationales » Population et sociétés, Novembre 2010, n°472

Document : les transformations des migrations internationales

La place des migrations internationales est profondément différente tant par son ampleur que par sa composition et ses effets. Concernant les Etats-Unis, le taux d'immigration annuel qui était de 11,6% dans les années 1900-10 est tombé à 0,4% en 1940-50, puis remonté à 4% dans les années 1990. Les Etats-Unis redeviennent une terre d'immigration à partir des années 1980 avec à la fin des années 1990, environ 1 million d'immigrés par an comme au début du 20^{ème} siècle (ce qui correspond à un taux d'immigration beaucoup plus faible compte tenu de la hausse de la population américaine). Mais l'origine des migrants est profondément différente. On constate un déclin de l'émigration européenne, l'Europe étant elle-même devenue une terre d'immigration et l'arrivée massive d'immigrants d'Asie, d'Afrique, et d'Amérique latine. Le premier effet de ce changement de composition dans l'origine des immigrants aux Etats-Unis est une inversion dans les niveaux de salaires entre immigrants et

autochtones. (...) Avec le changement de foyer d'immigration, il y aurait une baisse de la « qualité de l'immigration » et la disparition des phénomènes de convergence observés pendant la première vague de mondialisation. L'émigration du 19^{ième} siècle s'était traduite par une amélioration des niveaux de vie dans les zones d'émigration, aujourd'hui on ne retrouve pas cette tendance car l'émigration actuelle touche des zones très peuplées où l'émigration ne fait pas baisser sensiblement l'excès d'offre de main d'œuvre. (...) Le paradoxe de la vague de mondialisation actuelle, c'est qu'elle conduit à une accélération de l'industrialisation du sud, combinée aux obstacles mis par les économies du nord à l'entrée des migrants, devrait se traduire par un flux croissant de migration Sud-Sud, alors que les économies du Nord s'engagent dans une phase de déclin démographique. (...) La question régulièrement soulevée est celle de l'impact des migrations sur les salaires des pays d'accueil avec en toile de fond, la vision d'une mondialisation qui déjà par le commerce international et l'intégration financière exercerait une pression indirecte à la baisse sur les salaires dans les pays riches qui serait renforcée par la mise en concurrence directe entre travailleurs autochtones et travailleurs immigrés.

Source : Jean-Pierre Allegret et Pascal Le Merrer « *Economie de la mondialisation. Opportunités et fractures* », De Boeck, 2007, p. 57

6. Les acteurs de la mondialisation : les entreprises et les FMN

6.1 Quelle stratégie pour les firmes dans une économie mondialisée : exporter, investir ou sous-traiter ?

Document : les entreprises exportatrices (une minorité)

Dans tous les pays du monde, l'immense majorité des entreprises n'a aucune activité d'exportation et ne sert que le marché domestique. En 2005, par exemple, seules 19% des entreprises manufacturières françaises et 18% des entreprises américaines déclaraient des exportations.

Si les échanges commerciaux se font sans aucun coût, il importe peu pour les entreprises de savoir où sont localisés leurs clients ; quel que soit le pays où les firmes sont implantées elles peuvent satisfaire, sans distinction, les clients locaux et étrangers. Mais dès lors qu'il existe des coûts du commerce, il devient plus facile de servir le marché local que d'exporter. On comprend ainsi pourquoi certaines entreprises choisissent de ne pas exporter alors même qu'il existe une demande solvable à l'étranger. En effet, les coûts du commerce réduisent, pour toutes les firmes, les profits réalisés à l'export. Si les plus performantes peuvent rester profitables, ce n'est pas le cas pour les autres qui doivent renoncer à exporter. (...)

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.190

Document : les entreprises exportatrices françaises

En 2003, les douanes françaises recensaient un peu plus de 113 500 entreprises exportatrices de biens primaires ou manufacturiers, avec une valeur exportée moyenne de 3,15 millions d'euros. Plus de 100 000 exportateurs, c'est certes beaucoup dans l'absolu, mais cela ne représente que 4,4% de l'ensemble des entreprises françaises et 19,1% des entreprises industrielles. Et encore, une grande majorité de ces exportateurs n'intervient que de façon très marginale sur les marchés mondiaux soit parce qu'elle n'exporte que vers très peu de pays, soit parce que la valeur exportée est très faible. Ainsi, 43% des exportateurs français n'exportent que vers un seul pays (le plus souvent la Belgique, l'Allemagne ou la Suisse). De la même façon, la plupart des exportateurs déclarent des flux très faibles. Pour 60% des firmes exportatrices de plus de 20 salariés, les ventes à l'étranger représentent moins de 5% du CA et seuls 9% des exportateurs réalisent plus de la moitié de leur CA au-delà des frontières. A l'évidence, les firmes exportatrices constituent un club assez restreint (...). Les firmes exportatrices sont plus grandes : elles emploient, en moyenne, près de 4 fois plus de salariés. Elles sont mieux dotées en facteur de production : l'intensité capitaliste plus forte de 77% et les salaires moyens y sont 14% plus élevés. Et surtout, elles sont plus efficaces : la productivité totale des facteurs y est en moyenne 20% plus élevée.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.190

Document : les FMN et les IDE

Elles font la une des journaux économiques, tout le monde connaît le nom de bon nombre d'entre elles, mais leur définition n'est pas si aisée. En effet, comment, concrètement, définir une entreprise multinationale ? La réponse est a priori simple : c'est une entreprise qui contrôle une ou plusieurs filiales à l'étranger. Les instituts de statistiques considèrent, le plus souvent, qu'une entreprise est sous contrôle étranger si au moins 10% de son capital est détenu par une société étrangère. L'entreprise ainsi contrôlée est alors une filiale du groupe multinational.

La création ou le développement d'un groupe multinational passe nécessairement par un investissement transfrontalier. On parle d'IDE. L'IDE peut prendre deux formes différentes. Une entreprise peut créer ex nihilo une nouvelle entité à l'étranger ; il s'agira d'un investissement green field. Elle peut aussi racheter des actions d'une société existante et procéder à une fusion-acquisition (F&A), il s'agit d'un investissement brown field. Les flux d'IDE prennent une influence grandissante dans l'économie mondiale. (...)

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.194

Document : les stratégies d'IDE horizontal et IDE vertical

Concentrons nous sur les raisons qui conduisent les entreprises à investir à l'étranger et constituer des groupes multinationaux. Pourquoi une entreprise décide-t-elle de contrôler une filiale à l'étranger ?

La réponse dépend des activités de cette filiale. Elles peuvent être de deux types :

- 1) la filiale peut simplement répliquer, dans un autre pays, le processus de production de la maison mère ;
- 2) la multinational peut diviser le processus de production en plusieurs segments et en confier certains à une filiale à l'étranger.

On parlera d'IDE horizontal dans le premier cas, et d'un IDE vertical dans le second.

Les décisions d'investissements verticaux sont principalement guidées par les différences de coût de production (ce qui ramène à la théorie des avantages comparatifs). En effet, les firmes multinationales peuvent fragmenter leur chaîne de valeur pour localiser différentes tâches en différents lieux, de façon à exploiter pleinement les avantages comparatifs de ces pays. Par exemple, le leader mondial des puces informatiques, Intel, a divisé sa production en trois grandes activités : la fabrication des tranches de silicium, l'assemblage et les tests. La fabrication des tranches de silicium, de même que la R&D, est une activité intensive en travail qualifié, ce qui explique pourquoi Intel réalise cette production dans des pays où les niveaux d'éducation sont relativement élevés : les Etats-Unis, l'Irlande et Israël. En revanche, l'assemblage et les tests sont davantage des tâches de routines, intensives en travail non qualifié. Intel a localisé ses activités dans des pays où la main d'œuvre est bon marché (Malaisie, Philippines, Costa-Rica et la Chine). Ces stratégies d'investissement vertical contribuent très largement à la forte croissance des IDE mondiaux, et expliquent la nette progression de l'attractivité des pays en développement.

Contrairement aux IDE verticaux, qui se font souvent en direction des pays en développement, les IDE horizontaux ciblent principalement les pays développés. La motivation principale de ce type d'investissement est la proximité de la demande. En multipliant les sites de production, les entreprises peuvent réduire les coûts de transports et gagner en compétitivité sur chaque marché. Prenons l'exemple du constructeur automobile japonais Toyota. Au début des années 1980, Toyota produisait la quasi totalité de ses voitures et camions au Japon et les exportait à travers le monde (Amérique du Nord et Europe). Mais transporter des voitures sur de telles distances coûte cher et, dans les années 1980, les pays occidentaux protégeaient leurs marchés de la concurrence étrangère par des barrières commerciales relativement élevées. Toyota a multiplié les IDE. L'entreprise a reproduit presque à l'identique le processus de production de ses voitures ... si bien qu'en 2010, elle produit plus de la moitié de ses véhicules hors du Japon.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.194

Document : exporter ou investir à l'étranger ? Le cas des investissements horizontaux

Les entreprises qui doivent conquérir un marché étranger doivent choisir entre deux stratégies : exporter à partir d'un seul site de production ou procéder à un investissement horizontal pour produire directement sur le marché étranger. La stratégie d'investissement leur permet de s'implanter au plus près des consommateurs et de s'épargner les coûts du commerce (les coûts de transport et les barrières commerciales). Cependant, multiplier les implantations est aussi une stratégie coûteuse. En présence de rendements croissants, il peut être plus efficace de concentrer la production dans un petit nombre d'établissements de grandes tailles et d'exporter. C'est ce que l'on appelle l'arbitrage proximité/concentration. Cet arbitrage explique pourquoi les IDE sont aussi nombreux dans les secteurs où les coûts de transports sont très élevés (automobile par exemple) et les économies d'échelle relativement faibles.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.199

Document : réaliser localement certaines tâches de la chaîne de valeur ou investir à l'étranger ? Le cas des investissements verticaux

Les investissements directs verticaux suivent une logique différente, mais la décision d'investir tient, là encore, à un arbitrage entre un coût fixe et un coût variable. Dans le cas des IDE verticaux, il ne s'agit pas d'économiser le coût du commerce, mais de profiter des coûts marginaux de production plus faibles pour les segments de la chaîne de valeur dont la production sera localisée à l'étranger. Mais s'il est moins coûteux d'effectuer certaines tâches ou

de fabriquer certains composants à l'étranger, on pourrait s'attendre à ce que toutes les entreprises délocalisent ces activités. Ce n'est pas le cas car, comme pour les IDE horizontaux, la délocalisation d'une partie de ces activités implique un investissement qui représente un coût fixe substantiel. L'IDE est donc, là encore, une stratégie de coût fixe qui peut être profitable pour les entreprises de grande taille, mais qui n'est pas appropriée pour celles, moins performantes, qui produisent de petites quantités.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.199

Document : investir et être présent à l'étranger ou externaliser ses activités ?

Plutôt que d'investir à l'étranger et de contrôler directement une filiale, les entreprises peuvent aussi faire appel au marché ; plutôt que « faire » elles-mêmes, les firmes peuvent préférer « faire faire » à d'autres.

Ainsi, les contrats de production sous licence sont des alternatives aux IDE horizontaux. Ces contrats donnent le droit à une entreprise indépendante, en échange du paiement d'une rente, de fabriquer et commercialiser le produit d'une autre firme. C'est par exemple, ce dont a profité le constructeur roumain Dacia pendant des années : de sa création dans les années 1960 à son rachat par Renault en 1999, Dacia a essentiellement produit, sous sa marque, des répliques de modèles de voitures développées par Renault. De son côté, le constructeur français récupérait une rente tirée des ventes sur le marché roumain, avant la chute du rideau de fer, particulièrement difficile d'accès pour les firmes occidentales.

De la même façon, plutôt que de procéder à un IDE vertical, les entreprises ont la possibilité de faire appel à des sous-traitants indépendants. Ces contrats de sous-traitance reviennent donc à externaliser une partie de la production. On parle alors d'externalisation internationale, mais le terme anglo-saxon *outsourcing* est très répandu. Quand au terme *offshoring*, il désigne le fait de produire ou de faire produire à l'étranger une partie de sa chaîne de valeur et regroupe à la fois les IDE verticaux et les opérations d'*outsourcing*. (...) La fragmentation internationale des chaînes de valeur (*offshoring*) est un phénomène de plus en plus marquant de l'économie mondiale. Ces stratégies d'entreprises contribuent grandement à la croissance des échanges internationaux de services (notamment les services aux entreprises et de communication). Dans l'industrie, les échanges de biens intermédiaires ont représenté environ 40% du commerce mondial en 2009. Par ailleurs, lorsque les échanges de biens intermédiaires se font entre filiales d'un même groupe multinational, on parle de commerce intrafirme. Les données sur l'importance du commerce intrafirme ne sont pas très précises, mais les estimations qui ont été menées concluent qu'environ 30% du commerce mondial est en réalité du commerce intrafirme. Cela donne une idée du poids que représentent les FMN dans l'économie mondiale.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.200

Document : investissement direct (faire) ou externalisation (faire faire)

Une fois qu'une entreprise a décidé de localiser une partie de sa chaîne de valeur à l'étranger, il lui reste donc à déterminer si elle préfère externaliser la production ou l'internaliser, ce qui implique d'effectuer un IDE. La maîtrise de la technologie est un élément décisif dans cette décision. En effet, la production sous licence implique nécessairement de transmettre ses technologies au partenaire étranger et de lui divulguer ses secrets de fabrication. Dans ce cas, le risque est grand de perdre ses technologies propres. C'est pourquoi l'IDE horizontal est souvent préféré aux contrats de licence.

Choisir entre l'*outsourcing* international et un IDE vertical est généralement plus délicat. Dans une relation d'*outsourcing*, le risque de transfert technologique est souvent moins important, puisque seule une partie de la chaîne de valeur est concernée. De plus, on peut penser que les sous-traitants étrangers sont plus efficaces qu'une filiale de groupe multinational : en tant que firmes locales, elles peuvent rencontrer moins de difficultés de management. De plus, elles peuvent profiter d'économies d'échelle en se spécialisant dans des activités spécifiques et en travaillant pour de nombreux commanditaires. A l'inverse, l'internationalisation, via un IDE vertical, présente nombre d'avantages. En contrôlant totalement son fournisseur, le groupe multinational évite les coûts associés à la rédaction et renégociation des contrats de sous-traitance. (...) Du fait de différences institutionnelles, culturelles et linguistiques entre les pays, ces problèmes sont particulièrement épineux dans le cas de l'*outsourcing* international. Le choix de la forme organisationnelle correspond donc, là encore, à un arbitrage entre les différents coûts et avantages de chaque stratégie.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9^{ième} édition, 2013, p.200

Document : stratégie des firmes et coûts de transaction

La détention d'avantages spécifiques (comme la marque, le savoir-faire, la taille de l'entreprise ... ie un ensemble de facteurs qui permettent à la firme de dominer rapidement un marché) est une condition indispensable à l'internationalisation. (...) L'entreprise doit posséder des avantages spécifiques qui lui permettent d'au moins

égaler les coûts d'internationalisation (tels que le transport, la concurrence locale et étrangère, les coûts d'implantation ...). (...) Pour une firme, le choix entre investissement direct à l'étranger et exportations se résume à comparer les coûts associés aux deux possibilités et la solution de l'IDE sera d'autant plus probable que l'avantage spécifique de la firme et les coûts de transaction sont importants, et les coûts de contrôle faibles. Ceci fait référence à la théorie de l'internalisation ou des coûts de transaction d'Oliver Williamson (Prix Nobel 2009), qui démontre l'intérêt que peut avoir une firme devant se fournir en matières premières ou en produits intermédiaires à se détourner des marchés et à organiser elle-même au sein de sa structure la production d'inputs et services dont elle a besoin. Les marchés sont ainsi rendus internes à l'entreprise, et les transactions s'effectuent entre filiales d'une même entreprise et non plus entre firmes indépendantes sur les marchés. Les coûts de transaction vont au final déterminer les stratégies d'internationalisation. L'augmentation de ces coûts conduira donc vers des modes d'internationalisation de plus en plus engageants : le commerce international, puis les modes de production internationale sans participation au capital (comme les licences, les franchises, ...), viennent en dernier les IDE, lesquels présentent un engagement réel, puisqu'il y a prise de participation dans le capital social de l'entreprise localisée à l'étranger.

Source : Séverine Chédor, Cahiers Français n°365, « *Les entreprises dans la mondialisation* », 2011, p. 65

Document : les stratégies des FMN

L'étude de Fabrice Defever et Jean-Louis Mucchielli (2005) porte sur un échantillon de 11 000 choix de localisation de FMN européennes sur la période 1997-2002 dans 23 pays. (...) Les stratégies de localisations diffèrent selon les étapes de la chaîne de valeur.

En amont, (quartiers généraux et R&D) les choix d'implantation sont très sensibles à la gouvernance des pays d'accueil (stabilité politique ...). Pour les sites de production, c'est le niveau de coût salarial unitaire qui est déterminant dans le choix d'implantation. Enfin, pour les activités les plus en aval (logistique, bureaux commerciaux), ce qui est le plus important, c'est la taille du marché de la zone d'accueil. (...)

Les auteurs constatent que les effets d'agglomération semblent jouer un rôle clé dans les stratégies de localisation des firmes avec une tendance pour les investissements en aval de la chaîne de valeur à se rapprocher de firmes de même nationalité, alors que pour les investissements en amont (direction et R&D), la tendance est à une localisation proche de firmes de nationalité différente.

Il n'y aurait que pour les activités de production que la corrélation avec le niveau de salaire réel serait significative. (...) Il apparaît clairement que l'on ne peut se limiter aux écarts de salaires réels pour expliquer les choix de localisation des firmes européennes. Enfin, les stratégies sont différentes selon les niveaux de la chaîne de valeur, ce qui signifie que les entreprises sont engagées dans un mouvement intense de fragmentation des processus de production avec des logiques différentes selon les étapes : direction, R&D, production, logistique, commercialisation.

Source : Jean-Pierre Allegret & Pascal Le Merrer « *Economie et mondialisation. Opportunités et fractures* », De Boeck, 2007, p. 158

Document : le mythe de la recherche du plus bas salaire possible

Il existe des pays comme la Corée du Nord ou la Libéria, où les risques politiques sont si élevés et les infrastructures si médiocres qu'ils ne parviendraient pas à convaincre les investisseurs étrangers d'y installer des usines même si la main d'œuvre et le terrain étaient gratuits. Viennent ensuite les pays dangereux, mais envisageables. Le risque politique est évidemment une catégorie qui englobe toute sortes de désastres possibles. Dans des pays comme l'Indonésie ou les Philippines, les conflits ethniques et religieux, les mouvements de guérilla et l'agitation politique créent un environnement instable pour l'investissement. Dans des pays comme la Birmanie, tout accord commercial suppose de négocier avec les forces policières ou militaires. (...) Même en Chine, l'insécurité inquiète les entreprises. (...) Affronter la mafia locale et les fonctionnaires corrompus est une source de préoccupation constante pour les firmes étrangères implantées en Chine. (...)

Deuxièmement, il existe d'énormes différences entre les salaires d'un pays à l'autre. Toutefois le plus important n'est pas le niveau des salaires, mais le coût unitaire du travail, c'est-à-dire la valeur de la main d'œuvre nécessaire pour produire une unité de produit ou de service. Ce coût prend en compte la productivité. (...) La valeur ajoutée par un ouvrier américain moyen, par exemple, est 28 fois supérieure à celle que crée son homologue chinois. Les ouvriers américains sont plus productifs parce qu'ils travaillent avec un meilleur équipement et parce qu'ils fabriquent des produits qui se vendent plus chers. Mieux formés que les chinois, les américains utilisent le matériel et gèrent les usines plus efficacement. (...) Un producteur italien de cotonnade a comparé pour nous les coûts de son usine du nord de l'Italie avec les coûts de son usine qu'il venait d'ouvrir en Inde. Le coût de la main d'œuvre en Italie représentait 25% de ses ventes contre 4,5% en Inde. Mais tout l'équipement utilisé en Inde devait être

importé. Le contrôle de la qualité y coûtait deux fois plus cher. L'efficacité de l'usine indienne était de 10% inférieure. Finalement le PDG estimait que le coût par mètre de tissu était deux fois plus élevé en Inde qu'en Italie.

Source : Suzanne Berger « *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », ed. 2013, Points économie, p. 152

Document : tenir compte de l'ensemble des coûts de production

Le coût de la main d'œuvre compte, évidemment, mais d'autres facteurs s'avèrent bien plus importants qu'on ne le pense vraiment : le risque politique, les menaces sur la propriété intellectuelle, le prix des matériaux et des équipements, les frais de transport, les taux d'intérêt, le coût de l'énergie, les taxes, les brevets. Quand une entreprise prend en compte le véritable coût d'une production à l'étranger, et pas seulement les frais de fabrication, l'avantage par rapport aux coûts de production sur son territoire d'origine paraît nettement réduit. (...) même quand les usines à faibles salaires sont stabilisées et que les difficultés liées à l'environnement politique (application arbitraire des règlements, corruption, avidité des « partenaires » locaux) sont résolues, les autres coûts de la chaîne de production l'emporte sur la main d'œuvre : l'importation des matériaux, des équipements, les taxes, ... l'exploit qu'ont su accomplir les plus prospères usines d'investisseurs étrangers dans des régions comme le Guandong, c'est de maîtriser ces autres facteurs afin de profiter des avantages d'une main d'œuvre bien payée.

Source : Suzanne Berger « *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », ed. 2013, Points économie, p. 307

6.2 La mondialisation des systèmes productifs

Document : l'interdépendance des systèmes productifs

La mondialisation peut se faire avec ou sans transferts et investissement en capitaux. La création de filiales dites greenfield (création ex nihilo) ou brownfield (extension de capacités), les F&A, les alliances stratégiques (sans liens en capital), les accords de joint-ventures, les accords de licence, et les accords de sous-traitance internationale, ne sont que les formes et les moyens pratiques de mises en œuvre de la mondialisation des entreprises ; ces opérations rendent les systèmes productifs nationaux de plus en plus interdépendants et traduisent la mobilité croissante des unités productives, d'assemblage ou de montage. Cette première composante (de la mondialisation) correspond à la notion de mondialisation productive, qui implique un déploiement des activités passant par des transferts internationaux de capitaux, de savoir-faire ou par des opérations sans transferts de capitaux au moyen de la sous-traitance internationale ou d'accords de production ponctuels.

Source : El Mouhoub Mouhoud, Cahiers Français n°365, « *Les entreprises dans la mondialisation* », 2011, p.10

Document : la désintégration du processus productif

Réduire la mondialisation à un phénomène multidimensionnel d'intégration serait ignorer une dimension importante dans les changements que nous observons dans l'organisation des entreprises en particulier depuis les années 1990 qui est la fragmentation des processus productifs, c'est ce que Robert Feenstra expliquait dans un article de 1998 en montrant que la mondialisation actuelle était une combinaison originale d'un phénomène d'intégration internationale des marchés combiné à une dynamique de désintégration des processus de production, ce qui suppose d'articuler des niveaux d'analyse macro et microéconomique.

On constate que l'intensification de la concurrence entre les firmes à l'échelle internationale dans un contexte où les nouvelles technologies permettent une gestion de plus en plus fine de la chaîne de valeur conduit à de nouvelles stratégies d'externalisation et de localisation en particulier pour les activités en amont et en aval de la production. Actuellement, en effet 60% des investissements internationaux dans le monde sont réalisés dans le secteur des services à l'industrie. Il devient important d'analyser la spécialisation internationale induite par les multinationales plutôt en terme de localisation des fonctions (alors que l'on avait l'habitude de se limiter à la localisation des activités de production) car la gestion du processus de production consiste à rechercher en permanence les avantages qui sont liées : à des différences de coûts, à l'accès aux différentes ressources, aux avantages logistiques, à la proximité des marchés ...

Source : J.P. Allegret et P. Le Merrer « *Economie de la mondialisation. Opportunités fractures* », De Boeck, 2007, p.10-11

Document : l'internationalisation des systèmes productifs et ses conséquences sur les échanges



6.3 Les FMN dans la mondialisation contemporaine

6.3.1 FMN et micromultinationales

Document : les FMN et leurs filiales

Le nombre de FMN dans le monde s'élève à environ 82 000 en 2008 (CNUCED) possédant 810 000 filiales. (...) Elles étaient 37 000 au début des années 1990 et possédaient moins de 70 000 filiales. (...)

La production des FMN est cependant très concentrée. Les 100 plus grandes FMN non financières représentent près de 0,1% du nombre total de multinationales, mais comptent pour 12% du total des actifs, 18% des ventes des filiales et 14% des effectifs employés. Les 500 plus grandes multinationales continuent d'être responsables de plus de 80% du stock mondial d'IDE.

La dynamique des FMN en termes d'emplois dans leurs filiales se poursuit, mais la nouveauté est que désormais, l'emploi dans les filiales des FMN se déplace vers les pays émergents. Le nombre le plus élevé d'emplois dans les filiales se localise en Chine (16 millions en 2008, soit 20% du total des effectifs employés dans les filiales des FMN). (...)

Au plan sectoriel, l'emploi dans les filiales des FMN s'est réduit dans l'industrie manufacturière au profit des activités de services. Cette évolution n'est pas liée à un développement particulièrement élevé des délocalisations verticales en direction des pays émergents. Elle est liée à l'attraction croissante des IDE à la recherche de marchés dans les économies dynamiques à croissance rapide d'Asie en particulier. (...)

Jusqu'aux années 2000, les FMN étaient originaires pour l'essentiel des grands pays industriels : 90 sur les 100 plus grandes FMN ont leur siège social dans les pays de la triade. Les Etats-Unis représentent un quart de ces sièges. On assiste toutefois ces dernières années à l'apparition de FMN originaires des pays émergents. Les sociétés-mères de pays émergents comptent désormais en 2008 pour 28% du total des 82000 FMN dans le monde. (...) La zone asiatique, où la Chine semble jouer un rôle prépondérant, est la principale région d'origine alors que l'Amérique latine ou l'Afrique connaissent un recul relatif. (...) Les firmes chinoises sont particulièrement présentes dans l'électronique (...). La spécialisation des firmes indiennes, notamment dans les services de haute technologie, leur permet d'être présentes sur les marchés européens et en particulier en Grande Bretagne. Parmi les opérations les plus spectaculaires entreprises par des firmes indiennes, citons l'achat d'Arcelor par Mittal Steel, et le rachat de la branche des médicaments génériques du laboratoire Avenis par Ranbaxy.

Source : El Mouhoub Mouhoud, Cahiers Français n°365, « Les entreprises dans la mondialisation », 2011, p. 10-14

Document : la dimension régionale des FMN

Souvent, le vocable « globalisation » suppose que les entreprises produisent et organisent leurs ventes, activités de R&D, finition de leurs produits au niveau mondial, dans n'importe quelle partie de la planète, le symbole de la mondialisation étant celui d'un produit totalement mondial issu d'une firme globale et consommé par des individus ayant les mêmes goûts. Cette vision alimente le mythe du « village global » dans lequel tous les pays du monde seraient connectés par les TIC. Pourtant, les études montrent généralement une persistance solide de la base territoriale des firmes. Les 500 plus grandes FMN demeurent ancrées dans les trois grands pôles développés de la Triade : Etats-Unis, UE et Japon. Une large part de leurs activités s'opèrent sur ces marchés régionaux. Les grandes FMN américaines et japonaises tendent à privilégier les fournisseurs de biens intermédiaires de leur propre pays en raison d'une préférence pour la production nationale. Comme l'affirme Rugman et Verbeke (2004), les FMN constituent le moteur de la mondialisation mais, contrairement aux idées reçues, elles « pensent » global et agissent

au niveau local. Différents indicateurs permettent de confirmer cette thèse d'un ancrage encore important des FMN sur leurs bases régionales : l'emploi dans les filiales, la destination des ventes des filiales et le recul des logiques managériales globales. (...) Les ventes des filiales de FMN installées aux Etats-Unis réalisent la majorité de leurs ventes (près de 90%) sur le marché américain. Elles ne sont pas donc pas intégrées au réseau mondial mais au système de production. Parallèlement, celles qui sont installées dans la zone ALENA ont augmenté la part de leurs exportations vers les Etats-Unis. (...) La part la plus importante des ventes des filiales des FMN étrangères installée en France se dirige vers les autres pays européens. De même, le nombre de F&A augmente plus rapidement sur une base régionale que mondiale. (...) On assisterait davantage à un approfondissement de la régionalisation des entreprises sur leurs bases d'origine qu'à un accroissement de la mondialisation des entreprises sur une base interrégionale.

Source : El Mouhoub Mouhoud, Cahiers Français n°365, « *Les entreprises dans la mondialisation* », 2011, p. 15

Document : 147 sociétés « dominant » l'économie mondiale

Des chercheurs de l'Institut fédéral suisse de technologie de Zurich ont récemment (...) mis en évidence l'influence disproportionnée qu'ont sur l'économie mondiale une poignée de sociétés, des banques pour la plupart. (...) Ces travaux mettent en évidence un noyau de 1318 entreprises liées par des participations croisées. Chacune a des liens avec deux autres ou plus. Ces 1318 sociétés, qui représentent 20% du chiffre d'affaire mondial, possèdent collectivement la majorité des plus grandes entreprises et sociétés de production du monde, celle qui constitue l'« économie réelle », soit 60% du chiffre d'affaires mondial. En poussant plus loin ses recherches, le trio de chercheurs a fait apparaître l'existence d'une « superentité » de 147 sociétés encore plus interconnectées (la totalité du capital de chacune d'entre elles est détenue par d'autres membres de l'entité) qui contrôle 40% de la richesse totale du réseau. « *Dans les faits, moins de 1% des sociétés contrôlent 40% du réseau* », résume J.Glatflieder. La plupart sont des institutions financières. Parmi les vingt premières figurent Barclays, JPMorgan Chase et Goldman Sachs. (...) Yaneer Bar-Yam (Cambridge Massachussets) fait toutefois observer que les chercheurs de Zurich présument que la propriété signifie le contrôle, ce qui n'est pas toujours vrai. La plupart des actions sont entre les mains de gestionnaire de fonds qui ne contrôlent pas forcément ce que font réellement les entreprises qu'ils possèdent partiellement. Savoir quel effet cela peut avoir sur le comportement du système nécessiterait des analyses supplémentaires. (...) Pour l'équipe de Zurich, la véritable question est de savoir si la superentité peut exercer un pouvoir politique. Selon J.Driffill (Université de Londres) ces 147 entreprises sont trop nombreuses pour former une collusion. P.Braha (Cambridge Massachussets) estime qu'elles se concurrencent sur le marché, mais agissent ensemble pour protéger des intérêts communs. (...) On peut se demander (...) quelles sont les implications pour la stabilité financière mondiale. (...) Des travaux récents ont montré que lorsqu'un réseau financier est très densément connecté, il est sujet au risque systémique. Alors que dans les périodes économiques fastes le réseau est apparemment robuste, pendant les crises les entreprises ont simultanément des difficultés.

Source : Problèmes économiques n°3130 « Les multinationales au 21^{ème} siècle », Mars 2016

Document : L'émergence des micromultinationales

Au cours de la dernière décennie, l'économie mondiale a été marquée par trois phénomènes majeurs : le ralentissement de la croissance du commerce mondial, la résorption progressive des déséquilibres mondiaux et la montée en puissance du rôle des entreprises. Ces dernières ont en effet procédé à une recomposition progressive de leurs chaînes de valeur via des stratégies complexes d'externalisation et de délocalisation de leurs activités de production. Mais, depuis quelques années, l'essor des nouvelles technologies a permis à d'autres modèle de multinationale d'émerger : celui des micromultinationales (selon l'expression du cabinet de conseil McKinsey). Ces start-up d'un genre nouveau sont Uber, Airbnb, Booking ... ne se sont emparées que d'un seul maillon de la chaîne de valeur afin d'étendre leur activité à l'échelle mondiale.

Source : Problèmes économiques n°3130 « Les multinationales au 21^{ème} siècle », Mars 2016

6.3.2 Des stratégies de développement différentes suivant l'origine géographique des FMN

Document : les conséquences de la mondialisation commerciale et productive sur les stratégies des firmes

Il y a bien des manières de réussir dans l'économie mondiale. Celle-ci connaît d'importantes transformations depuis dix ans (ie depuis le milieu des années 1990) : une grande libéralisation des échanges et des flux de capitaux ; une révolution informatique qui permet aux entreprises de numériser l'interface entre conception, fabrication des composants, fabrication des produits et distribution, et d'implanter ces fonctions sur différents sites (modularisation) ; la création d'importants bassins d'ouvriers qualifiés et d'ingénieurs dans des pays à bas salaires

comme la Chine et l'Inde. Ces trois changements renforcent la pression de la concurrence, mais créent aussi toute une série d'opportunités nouvelles pour les entreprises.

Certaines firmes décident de sous-traiter et de délocaliser toute leur fabrication, c'est pourquoi des sociétés américaines comme Texas Instruments font fabriquer leurs puces à Taiwan (...). Mais d'autres entreprises très prospères, américaines comme Intel (...) fabriquent encore leurs puces à Taiwan. Sony fabrique la moitié de ses ordinateurs Vaio dans ses propres usines de Nagano ; Samsung conserve sur ses sites l'essentiel de la production des composants et des produits finis ; Dell en revanche, contrôle la définition du produit et sa distribution mais sous-traite et externalise tout le reste, excepté les quatre minutes et demi d'assemblage final. (...) Lacoste sous-traite et externalise toute sa production, mais Zara fabrique la plupart de ses vêtements autour de son siège social de la Corogne. Les fabricants de montures de lunettes estiment nécessaires de fabriquer leurs montures haut de gamme (25% du marché mondial) dans les usines de Vénétie, région à salaires élevés, alors que leurs homologues à Taiwan et de Hong-Kong pensent que le coût de la main d'œuvre est trop élevé chez eux et ont transféré toute leur production en Chine. (...) Les voies menant à la réussite sont complexes et innombrables : de ce constat découlent quelques conclusions simples qui montrent que la mondialisation n'impose pas une voie unique et étroite. En regardant de plus près comment les entreprises prospères réussissent, nous avons découvert une multiplicité de choix possibles et également valables, parfois au sein d'un même secteur et pour un même produit. Qu'il s'agisse d'une voiture ou d'une puce semi-conducteur, de montures de lunettes ou de logiciels, chaque firme a sa propre façon de produire le « même » produit, à cause de son histoire et des savoir-faire qui composent son héritage humain et technique, et à cause des différences entre les pays dans lesquels ces entreprises se sont développées.

Les firmes américaines, par exemple, ont toujours opéré dans une société où les relations entre fournisseurs, fabricants et clients étaient organisées sur le mode de liens contractuels de marché. Le passage à une économie mondiale fondée sur la modularisation, les chaînes d'approvisionnement et les transactions de marché profite donc des atouts traditionnels de l'Amérique. Au contraire les firmes japonaises opèrent dans des modes de relations humaines pérennes, sur le long terme, où les savoirs se transmettent aisément entre membres d'un même groupe, et elles réussissent particulièrement lorsqu'une collaboration étroite et quotidienne est nécessaire. Il n'est donc pas étonnant que les entreprises japonaises se soient montrées réticentes à fragmenter leurs activités. (...) Ces différences d'ADN expliquent que les firmes américaines et japonaises soient dotées de capacités tout à fait divergentes, mais au final des mêmes chances de réussite. (...) Nous avons conclu que la pression du marché mondial n'impose aucune solution privilégiée. Il y a de la place pour le modèle de Samsung comme pour celui de Dell. Contrairement aux prédictions des optimistes et des pessimistes qui pensent les uns et les autres que la mondialisation pousse les entreprises et les pays vers un modèle unique de survie et de rentabilité, nous avons découvert de nombreux scénarios.

Source : Suzanne Berger « *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », ed. 2013, Points économie, p. 16

Document : 3 modèles de firmes dans la mondialisation

En partant du niveau microéconomique, en analysant l'expérience de centaines d'entreprises présentes sur les mêmes marchés, et en suivant leur évolution, nous avons découvert une diversité importante et durable. Dell (...) se concentre sur la définition du produit et sur le marketing, en sous-traitant toute la fabrication à l'exception d'une brève séquence d'assemblage final. Le fournisseur de Dell, Quanta, est un « Original Design Manufacturer » taiwanais. Les fabricants ODM se chargent de la fabrication mais sans avoir de marque. Ils ne jouent pratiquement aucun rôle dans la définition du produit et n'ont aucun contact avec les consommateurs. Fondé en 1988, Quanta a un CA annuel supérieur à 10 milliards de dollars ; c'est le plus grand fabricant mondial d'ordinateurs portables (un ordinateur sur quatre sort de ses usines). (...) Les fabricants contractuels sont la plupart inconnus du public, mais ce sont ceux qui fabriquent nos ordinateurs, lecteurs MP3, baskets ...

Parallèlement à ce monde d'entreprises fragmentées, fédérées autour de chaînes de valeur qui s'étendent d'un bout à l'autre de la planète, il existe un autre univers de production, où face à la mondialisation, des entreprises rivales sur le même marché ont adopté des organisations et des stratégies différentes. Des sociétés comme Intel, Motorola (...) conservent en leur sein l'essentiel des activités nécessaires à la fabrication de leurs produits. Elles contrôlent tout le cycle (...). Quand ces entreprises déplacent leurs activités à l'étranger, elles investissent le plus souvent dans leurs propres usines, contrairement aux entreprises fragmentées qui ont recours à des sous-traitants.

La communauté informatique de la Silicon Valley ou les entreprises biotech implantées autour du MIT et de Harvard, les parcs scientifiques de Taiwan ou les sociétés entourant l'université de Cambridge, sont autant d'exemples d'un troisième système de production : des systèmes économiques fonctionnant en réseaux serrés d'entreprises (cluster economy) qui prospèrent grâce à l'échange permanent et intense des compétences, des savoirs et des spécialisations entre les différentes firmes implantées à proximité les unes des autres. Ces clusters innovants

existent non seulement dans les secteurs à mutation rapide, mais aussi dans ceux où l'évolution est plus lente, comme parmi les fabricants de montures de lunettes de la région de Venise qui assurent 25% de la production mondiale, ou les fabrications de lainages dans le nord de l'Italie. (...) Avec ses bas salaires, la fabrication chinoise met le reste du monde rude épreuve, mais l'avenir des producteurs de lainages de l'Italie du Nord est plus radieux que les prédictions pessimistes. A une heure de Milan, avec une population de 200 000 habitants, Billa, comptait encore 1500 filatures et employait 250 000 personnes au moment où nous les avons rencontrés ; le taux de chômage était inférieur à 5% et le revenu par habitant supérieur d'un tiers à la moyenne du pays.

Source : Suzanne Berger « *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », ed. 2013, Points économie, p. 55

Document

Nous avons essayé de comprendre concrètement ce que les Italiens et les Américains attendent de la délocalisation. Pour les firmes italiennes, il s'agit certainement de réduire les coûts, mais pas seulement. Leur motivation épouse une logique d'expansion. La plupart des entreprises des districts industriels italiens semblent investir à l'étranger pour accroître leur capacité de production, non pour réduire ou déplacer la production locale. Comme nous l'a expliqué la directrice d'Emilia Maglia (...) on ne trouve pas assez d'ouvriers en Emilie-Romagne pour coudre et tricoter. La firme a épuisé la main d'œuvre disponible dans sa région. (...) Un fabricant de chaussure de ski implanté en Vénétie, en Roumanie et en Chine nous a dit que la coque en plastique dur était fabriquée en Italie, parce que les techniques de moulage et de coloration complexes et reposent sur des secrets de fabrication qu'il faut protéger. Cette étape ne représente pourtant que dix minutes de travail. la fabrication de la garniture intérieure souple prend deux fois plus de temps, et c'est elle qui a été transférée en Roumanie. Pour une chaussure de ski « made in Italy » à partir de pièces fabriquées en Roumanie, le délai est de un mois, contre trois mois pour la Chine ; le fabricant italien n'a donc recours à la Chine que pour des grosses commandes standard. La Chine et la Roumanie correspondent à des objectifs différents dans les stratégies de mondialisation de la firme : la Roumanie permet de réduire le coût d'une chaussure haut de gamme dont l'essentiel reste produit en Italie ; la chine permet de lancer une nouvelle activité autour de chaussures à prix plus bas.

Source : Suzanne Berger « *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », ed. 2013, Points économie, p. 55

Document : l'importance de la prise en compte de l'efficacité des stratégies des FMN

Ce n'est pas le secteur qui compte, mais les compétences d'une entreprise. Autrement dit, il n'existe pas de secteur voué à disparaître dans les économies à hauts salaires, même s'il existe incontestablement des stratégies condamnées d'avance à l'échec, notamment celle qui consiste à échafauder une entreprise sur les seuls avantages d'une main d'œuvre peu onéreuse. (...) Même dans des secteurs comme le textile et le prêt-à-porter, certaines entreprises profitent de leurs points forts pour se hisser au-dessus de la concurrence. (...) Si elles prospèrent malgré la concurrence de firmes étrangères aux salaires très bas, c'est parce qu'elles associent à leurs produits d'autres caractéristiques très demandées : la vitesse, la mode, le caractère unique et l'image. Ces caractéristiques sont difficiles à imiter, ce qui permet de tenir encore un peu les concurrents à distance. Au-delà des questions de survie et de résistance, une entreprise peut prospérer dans ces secteurs prétendument moribonds et déclinants. Ces dernières années, l'un des plus grands succès de l'industrie italienne est Geox, producteur de chaussure. (...) En combinant, l'héritage artisanal des districts à la nouvelle technologie, Geox a créé (...) une entreprise très rentable.

Source : Suzanne Berger « *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale* », ed. 2013, Points économie, p. 300

6.3.3 Les échanges intra-firmes et les stratégies d'optimisation fiscale

Document : les échanges intra-firmes sont des échanges « hors marché »

La mondialisation des activités productives a favorisé un double changement pour le commerce international : un changement dans la nature des biens échangés et le développement du commerce intra-firme organisé par les FMN entre filiales localisées dans des pays différents.

La montée du commerce de biens intermédiaires dans le commerce mondial est en large partie le produit du développement de la fragmentation ou décomposition des processus de production. Le produit final est décomposé en une série de sous-systèmes reliés les uns aux autres par des interfaces standardisées. Les FMN sont les acteurs privilégiés de la mise en œuvre de ce processus en délocalisant certains segments de production, ce qui peut donner lieu à une exportation préalable de composants intermédiaires réimportés sous 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 chaîne de valeur concerne désormais également certaines activités de services grâce à la diffusion de l'usage des TIC. (...)

Le commerce intra-firme 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 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 une flexibilité de leurs opérations dans le monde. (...)

Source : El Mouhoub Mouhoud, Cahiers Français n°365, « *Les entreprises dans la mondialisation* », 2011, p.10

Document : FMN, filiales et optimisation fiscale

Comment l'optimisation fiscale des entreprises fonctionne-t-elle ? Fort simplement, en dépit de ce que l'on entend souvent. Il y a deux grandes techniques. La première, celle des prêts intragroupes, consiste à lester de dettes les filiales situées dans les pays qui imposent fortement les bénéfices, comme la France ou les Etats-Unis. Le but est de réduire les profits là où ils sont taxés pour les faire apparaître au Luxembourg ou aux Bermudes, où ils ne sont guère imposés. Cette manipulation très populaire se heurte néanmoins à un problème de taille : elle est assez facilement détectable. La deuxième technique d'optimisation, la manipulation des prix de transfert, joue un rôle beaucoup plus important. Concrètement, les multinationales truquent les prix auxquels leurs filiales s'achètent les unes aux autres leurs propres produits. au sein d'un même groupe, les filiales des Bermudes vendent à prix d'or des services aux entités localisées en France. Les profits apparaissent ainsi à nouveau dans les paradis fiscaux et les pertes dans les grandes économies d'Europe continentale, au Japon ou aux Etats-Unis. (...) La conséquence ? aujourd'hui, les entreprises des Etats-Unis déclarent réaliser la moitié de leurs profits étrangers dans six pays : les Pays-Bas, le Luxembourg, l'Irlande, les Bermudes, la Suisse et Singapour. D'après les meilleures estimations disponibles, qui à ce stade n'existent que sur des données américaines, la manipulation des prix de transfert réduit d'au moins 30% les recettes de l'impôt sur les sociétés. (...) Le problème est que la manipulation des prix de transfert n'a jamais été aussi facile qu'aujourd'hui. On peut se vendre des bananes ou des seaux à des prix exorbitants, cela c'est vu, mais le risque est élevé pour les entreprises qui s'adonnent à une fraude aussi grossière, de se voir redresser par le fisc. Rien de moins risqué, en revanche, que de manipuler les prix des brevets, des logos, des marques ou des algorithmes, car la valeur de ces actifs est intrinsèquement difficile à établir. C'est la raison pour laquelle les géants de l'évasion fiscale sont les entreprises de la nouvelle économie, les Google, Appel et Amazon.

Source : Gabriel Zucman « *La richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux* », La république des idées, 2013, p.107

Document : quelles différences entre la première mondialisation et la mondialisation contemporaine ?

Les effets de convergence de la première mondialisation résultèrent largement des flux migratoires, qui jouent un rôle bien moindre aujourd'hui. A présent, c'est la production qui se déplace dans les pays en voie de développement dont les exportations sont destinées aux pays riches. (...) Les marchés financiers mondiaux ont eux aussi considérablement évolué, même si l'on considère leur degré d'intégration avant l'effondrement des guerres mondiales et la crise de 1929. Par leur vélocité et leur volume brut, les flux de capitaux actuels dépassent nettement ceux des années 1990. Un environnement totalement différent est apparu avec des nouveaux instruments financiers, de nouvelles technologies de communication et, du fait de la montée en puissance des investisseurs institutionnels, une plus grande concentration du capital. En outre, la situation actuelle est marquée par l'importance des échanges intra-industriels. Les capacités croissantes des pays en voie de développement leur permettent d'exporter une part de plus en plus importante de leur production vers les économies à hauts salaires, tout en ouvrant la voie aux investissements directs et aux délocalisations. Les technologies de l'information et du transport contribuent à fragmenter la production et du même coup à transformer le système industriel des pays développés. En prenant un peu de recul, on s'aperçoit que la mondialisation ne progresse pas d'une façon continue et irréversible. Au contraire, elle suit une évolution en dents de scie : le haut niveau d'intégration internationale atteint avant la Première guerre mondiale, précède une dislocation dévastatrice des liens d'interdépendance entre pays développés, suivie par une lente recomposition des réseaux de l'économie internationale. Enfin, en ce début de 21^{ème} siècle, nous redécouvrons ce monde international peuplé de dangers et d'opportunités que nos arrière-grands-parents les plus lucides avaient déjà entrevu.

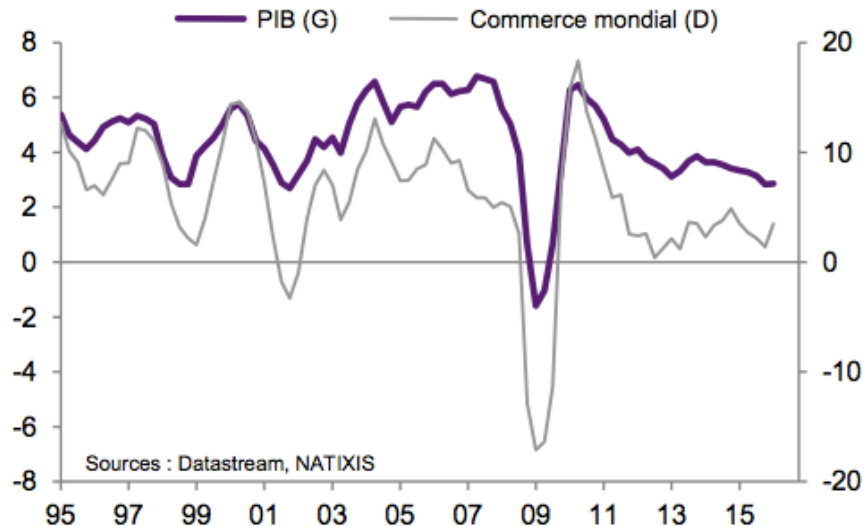
Source : S.Berger « *Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié* », La république des idées, 2003, p.11

7. Assiste-t-on à la sortie (fin) de la seconde mondialisation ?

7.1 Une série de chocs négatifs qui se transmettent aux échanges commerciaux : choc des subprimes et crise de l'euro

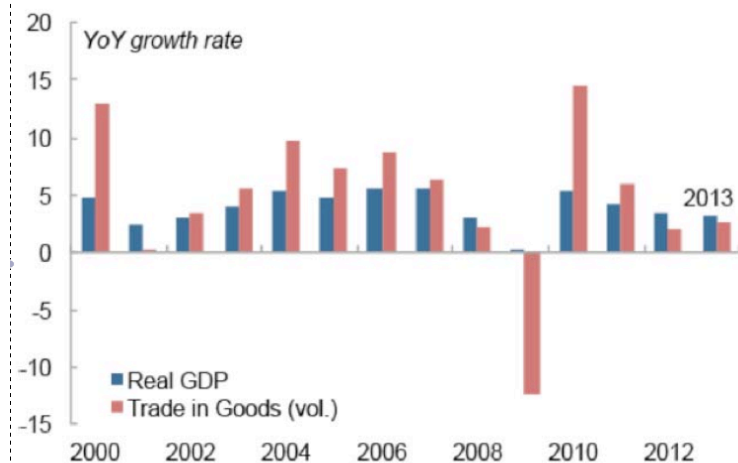
Document : évolution PIB mondial et commerce international

Graphique 1a
Monde : croissance du PIB et commerce
(volume, GA en %)



Source : FlashEco Natixis, 5 août 2016, n°827

Document : évolution du PIB mondial et des échanges mondiaux de marchandises depuis 2000 (en taux de variation annuel)



Sources: CPB, WEO, and Banque de France staff calculations.

Source : Matthieu Crozet, Conférence Saint Etienne, <http://ses.ens-lyon.fr/>, 15 janvier 2015

Document : la transmission de la crise de 2008 aux échanges commerciaux

La crise financière de 2008-2009 a porté un coup sévère à l'économie mondiale. Entre 2008 et 2009, le PIB mondial a enregistré une baisse de plus de 5% en dollars courants. C'est bien sûr énorme, mais la contraction du commerce international de biens et services a été plus spectaculaire encore : il a diminué d'environ 20%.

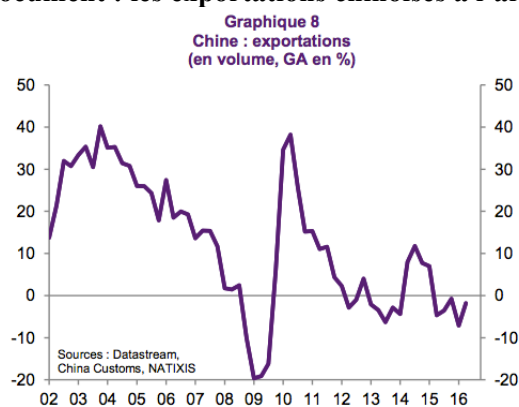
Cet effondrement du commerce international n'a pas atteint l'ampleur de celui enregistré lors de la grande dépression du début des années 1930, mais c'est, de très loin, la plus importante chute depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Cette baisse soudaine a frappé simultanément tous les pays exportateurs et la quasi-totalité des produits échangés. Il est bien sûr logique de s'attendre à voir les échanges mondiaux se contracter en période de

récession. Mais une telle surréaction du commerce à la chute du PIB en a surpris plus d'un et a entraîné un débat passionné entre économistes. Dans un premier temps, beaucoup ont vu le signe que les pays ont recouru de façon massive aux protections commerciales, dans l'espoir d'arrêter à leurs frontières la propagation de la crise internationale. ce type de comportement a été une des causes premières de la réduction du commerce international dans les années 1930 et, on le sait aujourd'hui, a sensiblement accéléré le plongeon des économies. Toutefois, cela ne fut pas le cas lors de la crise récente. On a bien sûr vu, ici ou là, un certain nombre de pays prendre quelques mesures exemplaires ou profiter de la situation pour satisfaire aux demandes de protection de quelques lobbies. Néanmoins, l'élévation des barrières commerciales a été limitée et n'a touché qu'une fraction minime du commerce international. La deuxième explication à la surréaction du commerce tient à la nature même de la crise. La mise en péril de plusieurs grandes banques a asséché soudainement les sources de financement des entreprises. Or, pour exporter les entreprises ont souvent besoin d'emprunter : pour supporter les délais de paiement et s'assurer contre les risques financiers liés aux transactions internationales (la « trade finance »), mais aussi pour s'acquitter des dépenses nécessaires à leur entrée sur les marchés étrangers (cela peut concerner la recherche d'un client, la mise sur pied d'une chaîne logistique, l'adaptation aux normes en vigueur dans le pays de destination, la traduction des notices ...). Cet effet a certainement joué un rôle non négligeable. La raréfaction des crédits a notamment affecté les petites et moyennes entreprises qui, financièrement plus fragiles, ont davantage peiné à se maintenir sur les marchés d'exportation. La troisième explication tient au comportement des consommateurs. En temps de crise, les ménages comme les entreprises tendent à délaissier les produits « haut de gamme » pour consommer à moindre coût. En moyenne, cette réorientation de la demande revient à faire chuter la valeur du commerce mondial. Plus encore, les entreprises comme les ménages ont tendance à remettre à plus tard leurs dépenses d'investissement. Ce type de comportement explique pourquoi la crise a été violemment ressentie dans les secteurs produisant des biens d'équipement. Or ces derniers pèsent lourd dans le commerce international, notamment pour les pays développés : les biens d'équipement représentent environ 20% de la valeur des exportations mondiales et près du quart des exportations françaises.

Source : Krugman, Obstfeld, Melitz et al. « *Economie Internationale* », Pearson, 9ième édition, 2013, p.14-15

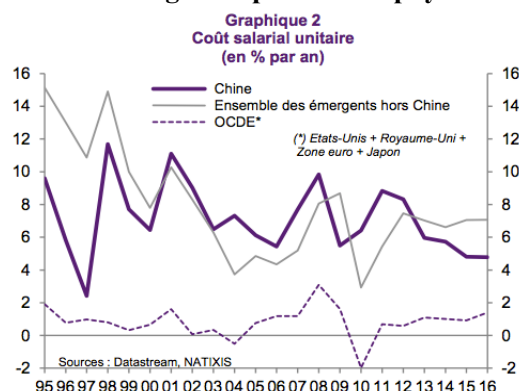
7.2 La dynamique de segmentation de la chaîne de valeur à l'arrêt

Document : les exportations chinoises à l'arrêt

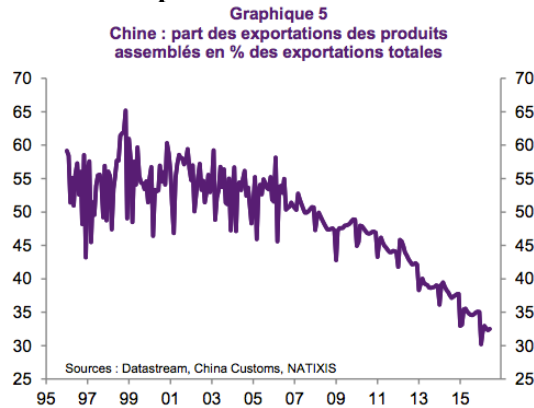


Source : FlashEco Natixis, 5 août 2016, n°827

Document : la réduction de l'avantage comparatif des pays émergents en termes de CUP



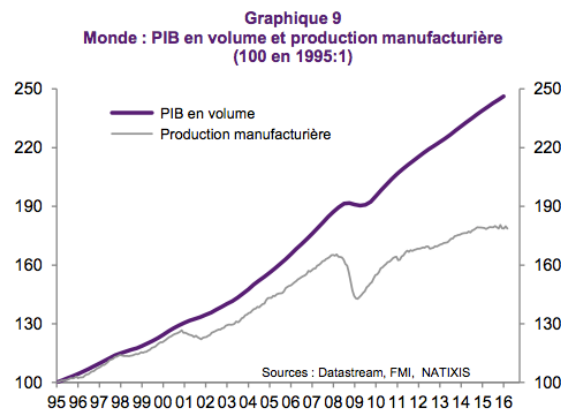
Document : recul des exportations des produits assemblés dans le total des exportations en Chine



Source : FlashEco Natixis, 5 août 2016, n°827

7.3 Une économie mondiale de plus en plus portée par les services

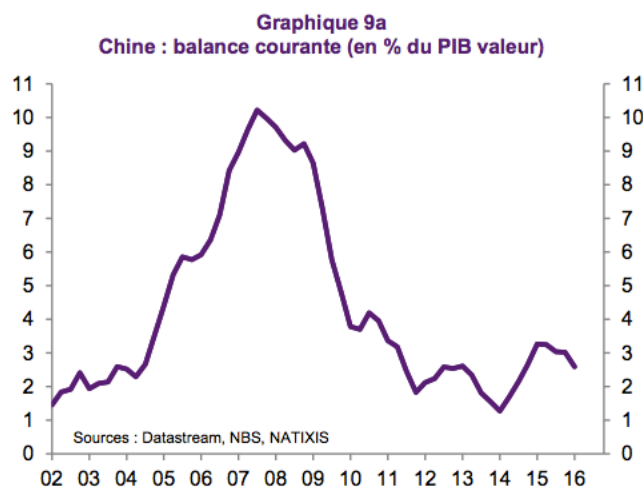
Document : croissance du PIB mondiale et croissance de la production manufacturière



Source : FlashEco Natixis, 5 août 2016, n°827

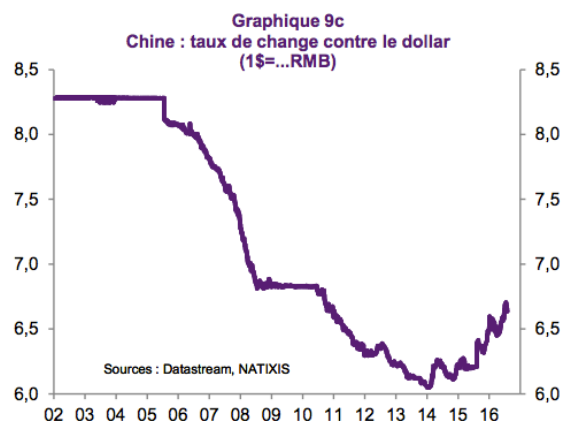
7.4 Tandis que l'intégration financière se renforce : les flux financiers de plus en plus déconnectés des soldes des balances commerciales (le cas de la Chine)

Document : évolution de la balance courante chinoise



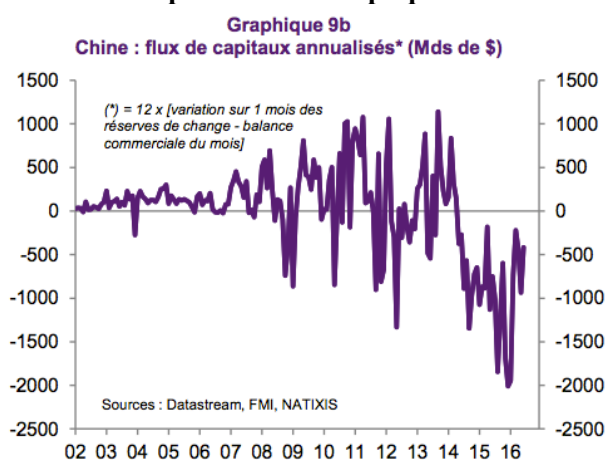
Source : FlashEco Natixis, 5 août 2016, n°827

Document : on s'attend à ce que la devise chinoise s'apprécie, or ce n'est pas ce que l'on observe



Source : FlashEco Natixis, 5 août 2016, n°827

Document : les flux financiers permettent d'expliquer l'évolution du taux de change



Document : conclusion, quelles différences entre la première mondialisation et la mondialisation contemporaine ?

Les effets de convergence de la première mondialisation résultèrent largement des flux migratoires, qui jouent un rôle bien moindre aujourd'hui. A présent, c'est la production qui se déplace dans les pays en voie de développement dont les exportations sont destinées aux pays riches. (...) Les marchés financiers mondiaux ont eux aussi considérablement évolué, même si l'on considère leur degré d'intégration avant l'effondrement des guerres mondiales et la crise de 1929. Par leur vélocité et leur volume brut, les flux de capitaux actuels dépassent nettement ceux des années 1990. Un environnement totalement différent est apparu avec des nouveaux instruments financiers, de nouvelles technologies de communication et, du fait de la montée en puissance des investisseurs institutionnels, une plus grande concentration du capital. En outre, la situation actuelle est marquée par l'importance des échanges intra-industriels. Les capacités croissantes des pays en voie de développement leur permettent d'exporter une part de plus en plus importante de leur production vers les économies à hauts salaires, tout en ouvrant la voie aux investissements directs et aux délocalisations. Les technologies de l'information et du transport contribuent à fragmenter la production et du même coup à transformer le système industriel des pays développés. En prenant un peu de recul, on s'aperçoit que la mondialisation ne progresse pas d'une façon continue et irréversible. Au contraire, elle suit une évolution en dents de scie : le haut niveau d'intégration internationale atteint avant la Première guerre mondiale, précède une dislocation dévastatrice des liens d'interdépendance entre pays développés, suivie par une lente recomposition des réseaux de l'économie internationale. Enfin, en ce début de 21^{ème} siècle, nous redécouvrons ce monde international peuplé de dangers et d'opportunités que nos arrières grands-parents les plus lucides avaient déjà entrevu.

Source : S.Berger « *Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié* », La république des idées, 2003, p.11
