

Thème 4 : Mondialisation, finance internationale et intégration européenne

Chapitre 7 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

Plan :	
I/ Comment analyser le développement du commerce international ?	
II/ Comment analyser l'internationalisation de la production ?	
<p>Indications complémentaires :</p> <p>En partant d'une présentation stylisée des évolutions du commerce mondial et en faisant référence à la notion d'avantage comparatif, on s'interrogera sur les déterminants des échanges internationaux de biens et services et de la spécialisation. On analysera les avantages et les inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs comme pour les consommateurs. On présentera à cette occasion les fondements des politiques protectionnistes et on en montrera les risques (I).</p> <p>On s'interrogera sur les effets d'une variation des cours de change sur l'économie des pays concernés (TD).</p> <p>En s'appuyant sur des données concernant le commerce intra-firme et sur des exemples d'entreprises multinationales, on abordera la mondialisation de la production. On analysera les choix de localisation des entreprises et leurs stratégies d'internationalisation. On étudiera à cette occasion les principaux déterminants de la division internationale du travail en insistant sur le rôle des coûts et la recherche d'une compétitivité hors prix (II).</p>	<p>Acquis de première :</p> <p>gains à l'échange</p>
	<p>Notions au programme :</p> <p>avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange / protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix / hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales</p>
	<p>Notions complémentaires :</p> <p>commerce intrabranche, économies d'échelle, différenciation des produits, politique commerciale protectionnisme éducateur, protectionnisme tarifaire / non tarifaire, normes sociales / environnementales, investissements directs à l'étranger, division internationale du travail, division internationale des processus productifs, dumping fiscal / social.</p> <p>Devises, marché des changes, cours de change, appréciation / dépréciation du taux de change, dévaluation / réévaluation (TD)</p>

Durée : 2,5 semaines

9h de cours maxi : 5h pour le I/ , 3h30 pour le II/

+ 2h TD sur les taux de change

Introduction : qu'est-ce que la mondialisation ? 1/4h

Document 1 :

<p>Une définition multidimensionnelle de la mondialisation</p> <p>La mondialisation est un phénomène économique complexe. Complexe, car il est multidimensionnel. Complexe parce que ses différentes dimensions fonctionnent simultanément dans des relations d'interdépendance [...] La mondialisation englobe, à la fois, la dimension des échanges de biens et services, la dimension des investissements directs à l'étranger et la dimension de la circulation des capitaux financiers.</p> <p>La dimension des échanges est celle des flux d'exportation et d'importation entre les pays. Ils sont enregistrés dans les transactions courantes de la balance des paiements.</p> <p>La dimension productive repose sur les investissements directs à l'étranger (IDE). Ils sont effectués par les firmes et sont les vecteurs de l'expansion multinationale de leurs activités. Ils</p>

entraînent la mobilité des activités de production des biens et des services, souvent désignée comme la délocalisation de la production. Les IDE sont enregistrés dans la balance des capitaux à côté des mouvements de capitaux longs correspondant à des investissements de portefeuille (ou financiers).

La mobilité des capitaux financiers constitue la troisième dimension de la mondialisation. Il ne faut surtout pas confondre les investissements directs et les investissements de portefeuille. Ces derniers ont pour finalité la rentabilité et non pas la gestion directe des sociétés dans lesquelles sont prises des participations. Ils sont volatils, leurs déplacements obéissant aux variations anticipées des rendements sur les différentes places.

Réduire l'analyse de la mondialisation à la seule sphère du commerce international est un choix insoutenable. C'est pourtant encore aujourd'hui celui qui domine, aussi bien dans la littérature économique que dans les articles de journaux, les rapports officiels ou les discours politiques [...] Définir la mondialisation comme l'intensification des échanges qui accroît l'intégration des nations est devenu un lieu commun, entre autres dans les analyses produites par les institutions internationales (OMC, FMI, Banque Mondiale). Cette interprétation paraît très insuffisante. Partielle, elle oublie les deux autres dimensions de la mondialisation, qui sont complémentaires des échanges. C'est précisément cette interdépendance multidimensionnelle qui permet de comprendre l'originalité de l'intégration actuelle des économies nationales dans l'économie mondiale.

Charles-Albert Michalet, *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, La Découverte, 2004

Q : Expliquez la phrase soulignée : pourquoi peut-on dire que la mondialisation est un phénomène « multidimensionnel » ?

La notion de mondialisation implique 3 dimensions, elle ne se réduit pas à l'explosion du CI :

- les échanges internationaux de biens et services (I),
- la mondialisation de la production avec le rôle des firmes multinationales (II),
- la mobilité des flux de capitaux.

Mondialisation (ou globalisation) : processus de dépassement du cadre national et de formation d'un marché mondial unique, des biens, des services et des capitaux. Ce processus conduit à une interdépendance croissante des économies.

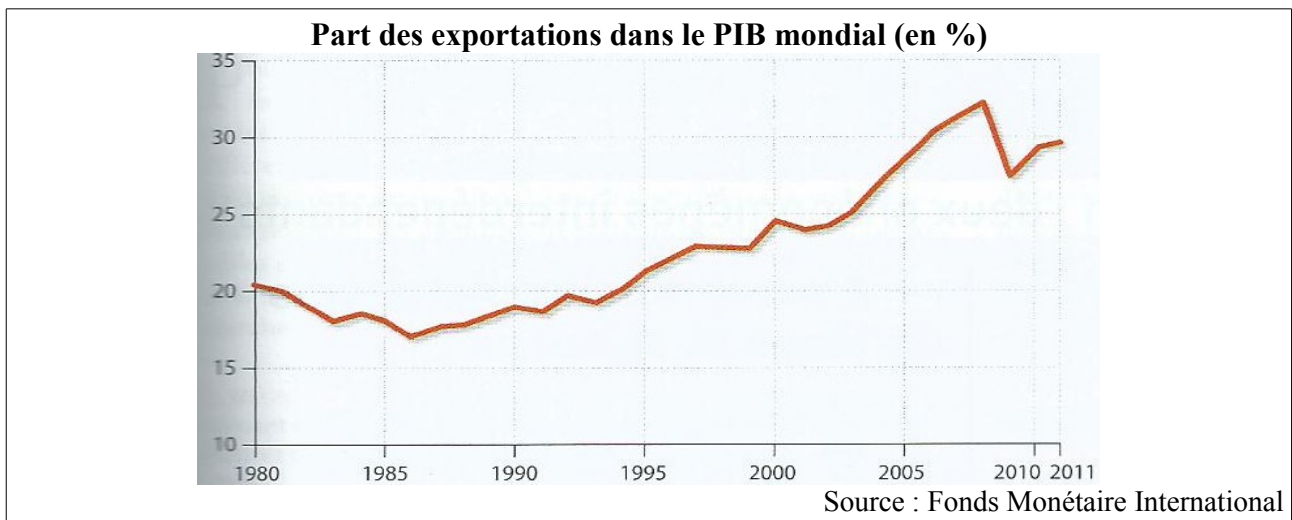
Remarque : en ce sens, la mondialisation est un processus récent, spécifique à la période qui s'ouvre à partir des années 1970-80.

I/ Comment analyser le développement du commerce international ? 5h

Commerce international : le commerce international concerne les opérations d'achat et de vente de biens et de services réalisés entre des espaces économiques nationaux.

A/ Les évolutions du commerce international 3/4 h

Document 2 :



Q1 : Faites une phrase permettant de lire la donnée pour 2011.

En 2011, selon le FMI, les exportations représentaient 30 % du PIB mondial = 30 % de la production mondiale était exportée.

Q2 : Quelles sont les principales informations que nous apporte ce document ?

Depuis la 2^{GM}, et notamment depuis 1985, le commerce international a augmenté plus rapidement que la production : une part de plus en plus importante de la production mondiale est exportée (donc la croissance des échanges internationaux est plus rapide que la croissance économique).

Remarque : la crise de 2008 a entraîné un retournement de tendance en 2009, mais dès 2010 la tendance de fond s'est poursuivie.

Autres grandes évolutions :

1) Transformation de la répartition des échanges par zone géographique :

Document 3 : doc 2 p. 15

Q1 : Faites une phrase pour l'Europe en 2010.

Selon l'OMC, en 2010, 37,9 % des exportations mondiales de marchandises provenaient d'Europe (= 1^{re} région exportatrice du monde).

Q2 : Comment la répartition des exportations dans le monde a-t-elle évolué depuis 1953 ?

L'Europe, bien qu'elle soit encore la première région exportatrice mondiale aujourd'hui, a vu sa part d'exportations de marchandises sensiblement baisser depuis la crise de 1973 ;

L'Amérique du Nord (comme du Sud), connaît une baisse depuis plus d'un demi-siècle ;

La part de l'Asie a connu une croissance spectaculaire : elle a plus que doublé depuis 1973 et représente la deuxième région exportatrice mondiale aujourd'hui. La Chine est d'ailleurs devenue le premier exportateur mondial devant l'Allemagne et les Etats-Unis.

Les pays pétroliers du Moyen-Orient ont également vu leur part dans le CI augmenter, notamment après le choc pétrolier de 1973.

Mais l'Afrique, elle, reste marginalisée dans le CI.

Synthèse : depuis 1973, les pays du Nord représentent une part toujours plus faible du CI, au profit des pays dits émergents (Asie du Sud, Chine, Inde, Brésil...).

2) Transformation de la structure des produits échangés :

Alors que les échanges de produits primaires représentaient 2/3 du commerce international de marchandises avant 1945, le poids des produits manufacturés est devenu majoritaire depuis les années 1950 ; ils en constituent aujourd'hui environ les 2/3.

Les échanges de services se sont développés plus tardivement sous l'effet des progrès des techniques d'information et de communication ; ils représentent aujourd'hui environ 20% des échanges.

3) Importance croissante du commerce intra-régional (régionalisation des échanges) : le CI se fait de plus en plus à l'intérieur de grandes régions commerciales, ceci étant favorisé par des accords régionaux comme l'Union Européenne ou l'ALENA.

Ainsi, le premier partenaire des pays de l'UE sont les autres pays de l'UE. On y revient dans le chapitre 5.3.

Alors, comment expliquer le développement du CI ?

B/ Comment expliquer la spécialisation à l'échelle internationale ? 1h30

Revoir 1er chapitre de 1e, question « Pourquoi acheter à d'autres ce qu'on pourrait faire soi-même » ? : la spécialisation permet des gains à l'échange. Nous allons montrer que ce raisonnement peut être étendu à l'échelle internationale.

Document 4 : doc 5 p 17

Q1 : A partir de la phrase soulignée, expliquez ce qu'est un avantage comparatif.

Selon Ricardo (économiste classique du début du 19e siècle) chaque nation a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle elle dispose d'un avantage comparatif, cad dans la production où elle est relativement la plus efficace.

Un **avantage comparatif** désigne le fait d'être plus efficace dans une production (par rapport à une autre production) du fait d'une productivité relativement plus élevée dans cette production.

Rappel 1e : la **spécialisation** désigne le fait de se concentrer dans une (ou quelques) productions et d'abandonner les autres.

La Grande-Bretagne a une productivité plus faible que le Portugal dans les deux productions, mais elle a intérêt à se spécialiser dans la production où son désavantage est le plus faible = le drap / Le Portugal a lui intérêt à se spécialiser là où son avantage est le plus grand = le vin.

Q2 : Pourquoi les pays ont-ils intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles elles disposent d'un avantage comparatif ?

Tous les pays ont intérêt à se spécialiser dans la production où ils ont un avantage comparatif, car cela permettra d'augmenter la quantité de biens qu'ils peuvent consommer : chaque pays peut échanger sa production pour acheter les biens qu'il ne produit plus et, grâce aux différences de productivité, il pourra acheter ces biens dans des quantités plus importantes que s'il les avait produit par lui-même = **gain à l'échange**.

La spécialisation est donc profitable aux deux pays, il existe un avantage mutuel à se spécialiser dans le produit pour lequel on dispose d'un avantage comparatif. Le CI est donc un jeu à somme positive, qui profite à tous les pays.

Document 5 : doc 6 p 17

Q1 : Sur quoi repose l'avantage comparatif dans la théorie HOS ?

Au début du XXème siècle, reformulation néoclassique de la théorie des avantages comparatifs introduite par Ricardo.

Dorénavant, on explique l'échange international par la **dotation factorielle** : l'abondance (ou la rareté) relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays.

En effet, produire un bien qui nécessite une grande quantité d'un facteur de production coûte moins cher pour un pays qui dispose en abondance de ce facteur de production.

Q2 : Reformulez la théorie des avantages comparatifs en fonction de la dotation factorielle.

Un pays a un avantage comparatif dans le bien dont la production nécessite beaucoup du facteur relativement abondant dans ce pays et aura donc intérêt à se spécialiser dans cette production et à l'exporter.

Inversement, il aura un désavantage comparatif dans le bien qui nécessite une utilisation intensive du facteur relativement rare et aura donc intérêt à l'importer.

On peut raisonner à partir des facteurs de production capital / travail, mais aussi en comparant travail qualifié / non qualifié.

Document 6 : doc 2 p 21

Q1 : A partir de la dotation factorielle de la Chine, expliquez sa spécialisation initiale.

Quand la Chine s'ouvre au commerce international (à partir de 1979), elle possède en abondance de la main d'œuvre non qualifiée, elle se spécialise dans les exportations de marchandises nécessitant une main d'œuvre non qualifiée (textile, jouets...)

Q2 : Comment expliquer l'évolution de la spécialisation chinoise ?

Néanmoins, la spécialisation de la Chine évolue : elle exporte de plus en plus de produits nécessitant du capital et une main d'œuvre qualifiée, comme du matériel informatique, des télévisions..

Cela montre que les dotations factorielles peuvent se transformer au cours du temps : un pays qui élève le niveau de formation d'au moins une partie de sa population transforme le rapport entre le travail qualifié et le travail non qualifié dont il dispose par rapport aux autres pays.

Les avantages comparatifs eux-mêmes peuvent évoluer au cours du temps, notamment lorsqu'un pays innove.

Des politiques volontaristes (formation, soutien à la R et D) peuvent donc contribuer à modifier les avantages comparatifs d'un pays.

Synthèse : les avantages comparatifs sont construits et évolutifs.

Mais comment expliquer l'importance des échanges entre la France et l'Allemagne ? Sommes-nous spécialisés dans des produits différents ?

Les échanges portent en grande partie sur des produits similaires (ex échange de Renault/Peugeot/Citroen contre Audi/Mercedes/BMX/Volswagen).

Alors, comment expliquer que le CI concerne en grande partie des produits similaires ?

Document 7 :

<p>Les échanges intra-branche : des échanges de produits semblables entre pays semblables ? La notion d'avantage comparatif peut-elle expliquer tous les échanges ? [...]</p>
--

Entre pays « semblables » au point de vue macroéconomique, d'autres motifs d'échanges [que l'avantage comparatif ont] été répertoriés. [...] Les déterminants microéconomiques de l'échange sont alors la différenciation des produits, exploitée par les firmes en concurrence monopolistique, pour répondre à la demande de variété des consommateurs ou à la diversité personnelle de leurs goûts. [...]

Ces nouveaux facteurs d'échange à l'origine d'un commerce intra-branche entre pays semblables correspondent aussi à de nouveaux types de bénéfices de l'échange. Ce sont l'accès à la variété, à la différence ou à des biens dont les caractéristiques sont les plus proches des besoins spécifiques des diverses catégories d'agents producteurs et consommateurs. Ces satisfactions sont obtenues, grâce à l'étendue du marché international, pour des biens différenciés produits à moindre coût qu'en isolement.

Cependant, ces nouvelles explications de l'échange international, aussi pertinentes soient-elles, permettent-elles d'échapper entièrement au schéma de l'avantage comparatif ?

Nous ne le pensons pas car la notion de pays « semblables » n'est qu'une approximation assez grossière. Il n'existe pas de pays sosie en échange international. Ce qu'on dénomme les échanges intra-branches de type vertical, c'est-à-dire des échanges de qualités différenciées de mêmes produits entre pays industrialisés, est compatible avec des différences internationales de qualité de la main-d'œuvre et de la technologie, qui constituent des déterminants ricardiens de l'avantage comparé. Or ces échanges intra-industriels de biens de qualités différentes, produits à partir de fonctions de production différentes, sont sensiblement plus développés entre les pays de l'Union européenne [...] que les échanges des biens différenciés horizontalement, [...] seulement par des caractéristiques secondaires (de couleur ou de forme par exemple). Les échanges intra-industriels verticaux, témoignant d'une spécialisation qualitative des pays européens, tombent dans le champ des avantages comparatifs.

B. Lassudrie-Duchêne, D. Unal-Kesenci. *L'économie mondiale 2002*, coll. Repères, La Découverte, 2001.

Lire aussi doc 10 p 19

Q1 : Distinguez le commerce inter-branches et le commerce intra-branche.

Le commerce international entre les PDEM et les PED est essentiellement un commerce inter-branches (c'est-à-dire de produits différents, ce qui implique la spécialisation, conformément à l'analyse de Ricardo).

Mais les échanges se font en grande partie entre des pays aux niveaux de développement comparables, qui s'échangent des produits similaires : commerce intra-branche.

Commerce intra-branche : commerce de produits issus d'une même branche (= type de produits : agriculture, automobile, sidérurgie, électronique...).

Q2 : Comment peut-on expliquer le développement du commerce intra-branches ?

Les nouvelles théories du CI expliquent l'échange intra-branche par l'existence d'une **différenciation des produits** (non respect de l'hypothèse d'homogénéité des produits : les produits ne sont pas homogènes, ils ont des caractéristiques qui permettent de les distinguer).

Le commerce intra-branches porte sur des produits similaires mais différenciés. Les produits échangés peuvent être de qualité différente (ex voitures haut de gamme / bas de gamme) ou de qualité identique, mais dans tous les cas les produits seront différenciables par leurs caractéristiques, leurs marques...

A l'oral : comment seraient les coûts de production si un pays produisaient tous les biens possibles ?

Or, si l'on produisait une grande variété dans chaque pays, les coûts de production seraient élevés. Le commerce international va permettre des **économies d'échelle**

(plus on produit, plus le coût unitaire diminue) car chaque pays va se spécialiser dans un petit nombre de modèles et les produire en grande quantité.

Les consommateurs sont d'autant plus satisfaits que le nombre de variétés offertes est grand. Ainsi, grâce à l'échange international, les consommateurs peuvent bénéficier d'une plus grande variété de produits et de prix plus bas.

Q3 : La théorie des avantages comparatifs est-elle réfutée par le développement du commerce intra-branche ?

L'existence d'échanges intra-branche remet en cause la pertinence de la notion d'avantage comparatif, car la théorie des avantages comparatifs raisonnait sur des produits différents. Néanmoins, cette théorie reste utile pour comprendre le développement des échanges intra-branches, car ce ne sont jamais de produits totalement identiques qui sont échangés : un pays aura intérêt à se spécialiser dans des produits de plus ou moins bonne qualité selon la qualité de formation de sa main d'œuvre.

Par exemple, échanges d'électronique bas de gamme (Chine) contre électronique haut de gamme (Allemagne), Dacia (Roumanie) / Mercedes (Allemagne).

Les théories du commerce international montrent donc l'intérêt de l'échange international. Mais comment expliquer le maintien de barrières protectionnistes ?

C/ Avantages et inconvénients du commerce international : libre-échange ou protectionnisme ? 2h30

Lire p 22 pour une introduction au débat

Les théories du commerce international s'interrogent sur le type de politique commerciale préférable.

Politique commerciale : action des pouvoirs publics sur les échanges extérieurs du pays.

La politique commerciale peut chercher à protéger le marché intérieur de la concurrence extérieure (**protectionnisme**) ou viser au contraire à réduire la protection du marché intérieur, et donc à faciliter le CI afin de se rapprocher du **libre-échange**.

Pour choisir entre libre-échange et protectionnisme, il faut comparer les avantages et les inconvénients des échanges internationaux, à la fois pour les producteurs et pour les consommateurs.

Avantages du CI :

Document 8 : doc 2 p. 23

Q1 : Rappelez (cours de 1e) quelle sont les conséquences sur la productivité de la spécialisation et de la division du travail.

La spécialisation permise par la division du travail permet d'importants gains de productivité et donc une hausse de la production (cf exemple de la manufacture d'épingles).

Q2 : Pourquoi, selon Adam Smith, le gain à l'échange suppose-t-il une extension des marchés ?

Selon Smith, la division du travail engendre une hausse de la production, mais pour écouler ce surplus de production, « l'échange du surplus de ce produit qui excède sa consommation, contre un pareil surplus du travail des autres » est nécessaire.

L'extension du marché à l'échelle nationale est ainsi une condition pour permettre l'incitation à la division du travail.

Le raisonnement au niveau national peut être étendu au niveau international : cela conduit Smith à défendre l'idée d'une division internationale du travail, favorisée par le libre-échange (« laisser faire, laisser passer », supprimer les obstacles au commerce international)

A l'oral : pourquoi, selon Ricardo (doc 4), est-il nécessaire de lever les restrictions au commerce international ?

Selon Ricardo le libre-échange est préférable, car le CI est un jeu à somme positive, qui profite à tous les pays. Lire aussi doc 1 p 23 : « La spécialisation ne fait que des gagnants ».

Le CI est donc favorable à la croissance économique.

A l'oral : pourquoi, selon les nouvelles théories du CI (doc 7), le libre-échange doit-il être développé ?

A la suite de l'ouverture commerciale, les consommateurs bénéficient d'une offre de biens et services plus abondante, plus variée et moins chère qu'en autarcie, ce qui se traduit par des gains de pouvoir d'achat et de variété, donc cela augmente la satisfaction du consommateur.

Les producteurs quant à eux peuvent trouver des débouchés supplémentaires et se procurer à moindre coût les biens dont ils ont besoin pour produire.

Alors, quelle politique commerciale a-t-elle été menée depuis la 2GM ?

Document 9 :

La libéralisation des échanges commerciaux

La distance comme obstacle au contact, à l'échange, n'est pas seulement physique ; elle est aussi économique, en rapport avec l'existence au niveau international de pratiques protectionnistes (obstacles tarifaires et non tarifaires).

Au sortir de la guerre, tirant les leçons de la phase protectionniste de l'entre-deux-guerres, les principales puissances économiques manifestent la volonté d'éliminer le plus rapidement possible les entraves aux échanges. Sous l'influence des Etats-Unis, désormais première puissance mondiale, elles élaborent en 1947 un accord particulier : le General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

La libéralisation des échanges s'effectue alors au cours de cycles de négociations commerciales multilatérales (appelées *rounds*) avec un cercle de nations progressivement élargi et à propos de domaines de plus en plus nombreux et sensibles (des produits manufacturiers aux produits agricoles et aux services).

Depuis 1995, le GATT est devenue une véritable organisation internationale en faisant place à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) instituée par l'Accord de Marrakech (avril 1994) [...].

Globalement, les efforts de libéralisation ont permis une diminution importante des tarifs douaniers appliqués par les pays industrialisés sur les échanges de produits manufacturés : de 40 % en 1947 à 5 % en moyenne aujourd'hui. La baisse apparaît beaucoup plus modérée dans le cas des pays en développement et concernant les autres catégories de produits (produits minéraux, agricoles) et les services (sauf transports, télécommunications et services financiers).

Vincent Baudrand, Gérard-Marie Henry, *Comprendre la mondialisation*, Studyrama, 2006

Q1 : Au niveau mondial, quelle politique commerciale est mise en place depuis la Seconde Guerre Mondiale ?

Le protectionnisme des années 1930 a été analysé comme une des causes de la

2GM, le libre-échange était censé favoriser la paix et la prospérité.

Depuis 1945, les institutions internationales sont favorables au **libre-échange** : elles ont pour objectif d'éliminer les obstacles aux échanges, en diminuant progressivement les mesures protectionnistes.

Q2 : Qu'est-ce que le GATT ? Qu'est-ce que l'OMC ?

Le **GATT** est un Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce signé au sortir de la Seconde Guerre mondiale, en 1947 : accord pour baisser les taxes douanières et donc favoriser le C.I.

Le GATT a été remplacé en 1995 par une véritable organisation internationale, l'**OMC** (Organisation Mondiale du Commerce), dotée de pouvoirs pour résoudre les différends commerciaux. Son objectif est toujours de progresser vers le libre-échange.

Remarque : les négociations à l'OMC sont bloquées depuis plusieurs années.

Transition : si le libre-échange s'est globalement imposé depuis 1945, notamment sous l'impulsion du GATT puis de l'OMC, le protectionnisme est loin d'avoir totalement disparu (comme l'indique la fin du doc).

Alors, comment expliquer / justifier le recours à des mesures protectionnistes ?

Les **inconvenients** du commerce international ne sont pas négligeables :

- Certaines productions locales, confrontées à la concurrence internationale, peuvent disparaître, en mettant leur main-d'œuvre au chômage (ex textile en France, cf HOS).
- La concurrence des produits des pays à bas salaires est également souvent accusée dans les pays riches de faire pression à la baisse sur les salaires, spécialement pour la main d'œuvre peu qualifiée. La mondialisation est donc accusée d'augmenter les inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés.

D'où persistance de mesures protectionnistes, qui sont notamment justifiées par la thèse du protectionnisme éducatif.

Document 10 :

Une critique du libre-échange : le protectionnisme éducatif

En Allemagne, au milieu du XIX^{ème} siècle, Frédéric List (1798-1846) a une influence déterminante. Celui-ci est généralement considéré comme le théoricien du protectionnisme. Dans un ouvrage publié en 1841, *Système national d'économie politique*, il met en garde contre les nations en avance sur les autres en matière de commerce, d'industrie et de navigation. Ces pays monopolisent le commerce et entravent le progrès des nations retardataires. Lord Brougham n'avait-il pas déclaré au Parlement anglais en 1815 « ... que l'on pouvait bien courir le risque de pertes sur les marchandises anglaises, afin d'étouffer au berceau les manufactures étrangères ». Le projet de F. List était bien de contrer la suprématie anglaise sur les nations européennes. L'unité allemande autour d'un grand marché, le Zollverein, constituait une réponse à ce défi. Si le commerce devait être libre de toutes entraves entre les Etats allemands, il n'en était pas de même vis-à-vis de l'extérieur.

Selon F. List, pour être efficace le protectionnisme devait être éducatif, c'est-à-dire, provisoire. En effet, la protection représente toujours un coût pour le consommateur, puisqu'il paie les produits plus chers. Mais ce sacrifice lui est demandé momentanément. L'essor des manufactures permet par la suite d'abaisser les prix et de créer des emplois. À long terme, les citoyens devaient y trouver largement leur compte, à la fois comme producteurs et comme consommateurs. Cette thèse tend à montrer que les avantages

comparatifs ne sont jamais définitivement acquis. Il est alors possible de les modifier à son profit.

M. Voisin, « L'internationalisation des économies », in A. Beitone et alii, *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines*, vol. 2, Armand Colin, 1996.

Document 11 : doc. 7 p. 25

Questions sur les documents 10 et 11 :

Q1 : Qu'est-ce qu'un protectionnisme éducatif ?

Au 19^e siècle, contre les thèses de l'école libérale anglaise, l'allemand Friedrich List met en évidence le fait que la concurrence internationale ne peut être bénéfique qu'entre nations ayant un niveau de développement comparable.

Au moment où elles apparaissent, les "industries dans l'enfance" ne peuvent lutter à armes égales avec celles de pays à industrialisation plus avancée (qui réalisent des économies d'échelle + gains de productivité). La libre compétition entre pays inégaux risque de bloquer le développement du plus faible. List se prononce donc pour la « **protection des industries naissantes** » : il faut mettre les "industries naissantes" provisoirement à l'abri de la concurrence étrangère, le temps nécessaire pour qu'elles acquièrent la compétitivité indispensable à leur survie.

Il convient donc, selon List, que les pays qui se sont engagés plus tardivement que la Grande Bretagne dans l'industrialisation, commencent par instaurer des droits de douanes afin de protéger les producteurs locaux contre une concurrence trop vive des produits anglais, ce n'est qu'ensuite qu'il sera possible et nécessaire de restaurer la concurrence.

Q2 : Pourquoi List ne remet-il pas totalement en cause les théories favorables au libre-échange ?

Cependant, List reconnaît que le libre-échange est, à terme, préférable. Le protectionnisme qu'il plaide doit être :

- limité : des industries jeunes, trop abritées de la concurrence étrangère pourraient ne pas faire l'effort de productivité nécessaire.
- provisoire : il ne faut pas créer des productions artificielles mais celles qui peuvent, une fois assurées, soutenir la concurrence.

Aujourd'hui, quelles formes prend le protectionnisme ?

Document 12 :

Barrières tarifaires et non tarifaires

Les problèmes qui se posent au commerce mondial ne sont plus principalement des problèmes tarifaires. Le projet de réduire, voire de supprimer, les tarifs douaniers exorbitants issus des années 1930 n'est certes pas achevé. L'agriculture et quelques secteurs conservent des droits élevés. Mais, en moyenne, ils ont été divisés par dix depuis cinquante ans. [...]

L'OMC n'a pourtant pas réussi à enclencher une dynamique qui ne soit plus limitée aux tarifs. Certes, les subventions et les barrières non tarifaires sont entrées dans la négociation, mais, difficiles à identifier et à quantifier, ces instruments se prêtent mal à la réciprocité et peinent à trouver des règles de négociation. [...]

Le GATT, puis l'OMC, en parvenant à faire réduire les droits de douane, se sont attaqués à l'instrument de protection le plus visible mais aussi, souvent, le moins distorsif (1). Le droit de douane est en effet ciblé sur son objectif : influencer les flux commerciaux. Les instruments de

contournement, souvent plus néfastes, ont été ignorées. Ils ne se limitent pas aux traditionnelles barrières non tarifaires (accords de limitation, anti-dumping, etc.). Ils impliquent la sous-évaluation des monnaies, l'abaissement des normes de travail, notamment dans les zones franches, [...] le moins disant fiscal ou environnemental.

Jean-Marc Siroën, « L'OMC : le possible et le souhaitable », *L'économie politique*, n°35, mars 2007
(1) distorsif : qui produit le moins de déformation.

Q1 : Distinguez parmi les mesures protectionnistes les mesures tarifaires des mesures non tarifaires.

Il existe deux types de mesures protectionnistes :

1) La **politique protectionniste tarifaire** joue sur les prix = frapper de droits de douane les produits importés pour en renchérir le coût et donc augmenter le prix ; mais aussi subventionner les produits exportés pour en abaisser le coût (ex agriculture européenne).

2) La **politique protectionniste non tarifaire** ne joue pas sur les prix ; elle peut prendre plusieurs formes :

- restrictions quantitatives (imposées telles que quotas, embargo, ou négociées entre pays : accords de limitation ; ex quotas sur textile chinois),

- les pays, notamment du Sud peuvent doper leurs exportations en abaissant leurs normes (sociales, environnementales, sanitaires, d'hygiène ou de sécurité) afin de réduire les coûts de production. cf. II/ dumping fiscal / social A l'inverse les pays du Nord peuvent se protéger par des normes (sanitaires, sociales, environnementales...) élevées.

- D'où proposition d'instaurer à l'échelle mondiale des **normes sociales** (règles minimales communes à tous les pays encadrant les conditions de travail et permettant le respect des droits fondamentaux des travailleurs) et des **normes environnementales** (qui visent à imposer certaines pratiques aux entreprises, mais aussi aux Etats et collectivités locales, dans un souci de protection de l'environnement). Faute de normes internationales, les Etats peuvent décider de mettre en place des normes, dans l'objectif de réduire les importations des pays du Sud, cela est souvent accusé d'être un instrument déguisé du protectionnisme.

- la politique monétaire peut s'apparenter à du protectionnisme : la sous-évaluation d'une monnaie peut doper les exportations d'un pays (ex yuan chinois) : cf TD sur les cours de change.

Q2 : Comment ont évolué ces deux types de protectionnisme au cours des dernières décennies ?

Depuis 1945, le protectionnisme tarifaire est en net recul, notamment du fait du développement d'organisations régionales (ex UE) et multilatérales (ex OMC), alors que le protectionnisme non tarifaire est nettement moins en recul.

Mais le protectionnisme comporte des risques :

Document 13 : doc 11 p 27

Q1 : Pourquoi le protectionnisme risque-t-il d'être contre-productif ?

- L'Etat n'est pas nécessairement mieux informé que les marchés pour savoir quelles activités il faut protéger, dans quelles activités il est pertinent d'investir : faut-il sauver Florange ou la sidérurgie française est-elle condamnée à disparaître ? Faut-il soutenir l'industrie automobile ?...

- Le protectionnisme freine la concurrence et l'innovation. Protéger trop systématiquement les producteurs nationaux contre la concurrence internationale présente le risque de faire

bénéficier des mesures protectionnistes en priorité les activités et entreprises locales les moins efficaces, au détriment des gains de productivité et de la croissance. Le prix des produits sera donc plus élevé, au détriment du pouvoir d'achat des consommateurs (cf les avantages du libre-échange).

Q2 : Pourquoi le protectionnisme entraîne-t-il des risques de représailles ?

Les politiques protectionnistes risquent d'entraîner des représailles de la part des autres pays et de déclencher des guerres commerciales. En effet, les autres pays, dont les exportations sont freinées, risquent de réagir, ce qui freinera les exportations du pays protectionniste : fin des gains à l'échange.

Remarque : les représailles peuvent être militaires, la 2GM est souvent présentée comme ayant été favorisée par le recours à des mesures protectionnistes suite à la crise de 1929.

On comprend donc pourquoi le protectionnisme est de plus en plus « déguisé », cad ne se présente pas comme une mesure protectionniste, mais de protection du consommateur ou de l'environnement.

Conclusion : même si des mesures protectionnistes existent encore et peuvent parfois être justifiées, le libre-échange a tendance à progresser et est encouragé par les organisations internationales.

II/ Comment analyser l'internationalisation de la production ? 3h30

Sensibilisation / constat (à partir des connaissances du cours de géographie) : $\frac{1}{2}$ h

A l'oral : Peut-on dire que Mc Donald's est une entreprise américaine ?

Mc Donald's est une entreprise de nationalité américaine (elle a son siège aux Etats-Unis), mais a des magasins dans le monde entier, elle a une stratégie mondialisée (elle ne cherche pas seulement à conquérir le marché américain).

De plus, elle n'est pas seulement exportatrice : elle ne produit pas des sandwiches aux Etats-Unis qu'elle vend dans le monde elle s'installe directement dans les pays où elle veut vendre des sandwiches. Ainsi, il y a des restaurants Mc Do dans de très nombreux pays.

Mc Do est une FMN.

Firme multinationale ou firme transnationale : une entreprise est multinationale (ou transnationale) si elle a au moins une unité de production à l'étranger (celle-ci est alors sa filiale).

Filiale : société dont au moins 50 % du capital est détenu par une autre société, qu'on appellera **maison-mère** ou société-mère.

Remarque : en géographie, vous avez peut-être distingué FMN et FTN, en économie ces deux termes sont considérés comme synonymes.

Donc, pour qu'une entreprise devienne une FMN, il faut qu'elle crée ou acquiert une filiale dans (au moins) un pays autre que le sien. Cela passe par des IDE.

Rappel du cours de géographie : qu'est-ce qu'un IDE ?

Investissement direct à l'étranger (IDE) = Opération par laquelle un investisseur basé dans un pays acquiert une entreprise dans un autre pays avec l'intention de la gérer. Ce sont donc des investissements dont le but est de contrôler une entreprise hors du territoire national.

FMN et IDE sont donc deux notions intrinsèquement liées : il ne peut pas y avoir de FMN

sans IDE.

Remarque : On distingue deux types d'IDE :

1/ la création d'une filiale de production nouvelle dans le pays d'accueil ;

2/ la prise de contrôle d'une entreprise déjà existante : la prise de contrôle est égale ou supérieure à 10 % du capital de l'entreprise d'accueil.

Pourquoi une entreprise décide-t-elle de contrôler une filiale à l'étranger ? La réponse dépend des activités de cette filiale. :

(1) la filiale peut simplement répliquer, dans un autre pays, le processus de production de la maison mère ;

(2) le groupe multinational peut diviser le processus de production en plusieurs segments et en confier certains à une filiale étrangère.

A l'oral : Qu'est-ce qu'une délocalisation ? Un IDE est-il synonyme de délocalisation ?

Quand une entreprise ferme une unité de production dans un pays pour déplacer dans un autre pays, on parle de délocalisation. **Délocalisation** : processus de transfert d'une ou plusieurs unités de production d'une firme d'un pays vers un autre pays.

Toute délocalisation suppose un IDE, mais il peut y avoir IDE sans transfert des facteurs de production.

Par exemple, si Renault crée une filiale en Algérie, c'est un IDE. Ce n'est une délocalisation que si dans le même temps elle ferme une unité de production en France : dans ce cas il y a bien transfert de l'unité de production de la France vers l'Algérie.

Ce qui va nous intéresser dans ce II, c'est comprendre le spectaculaire développement des FMN et des IDE.

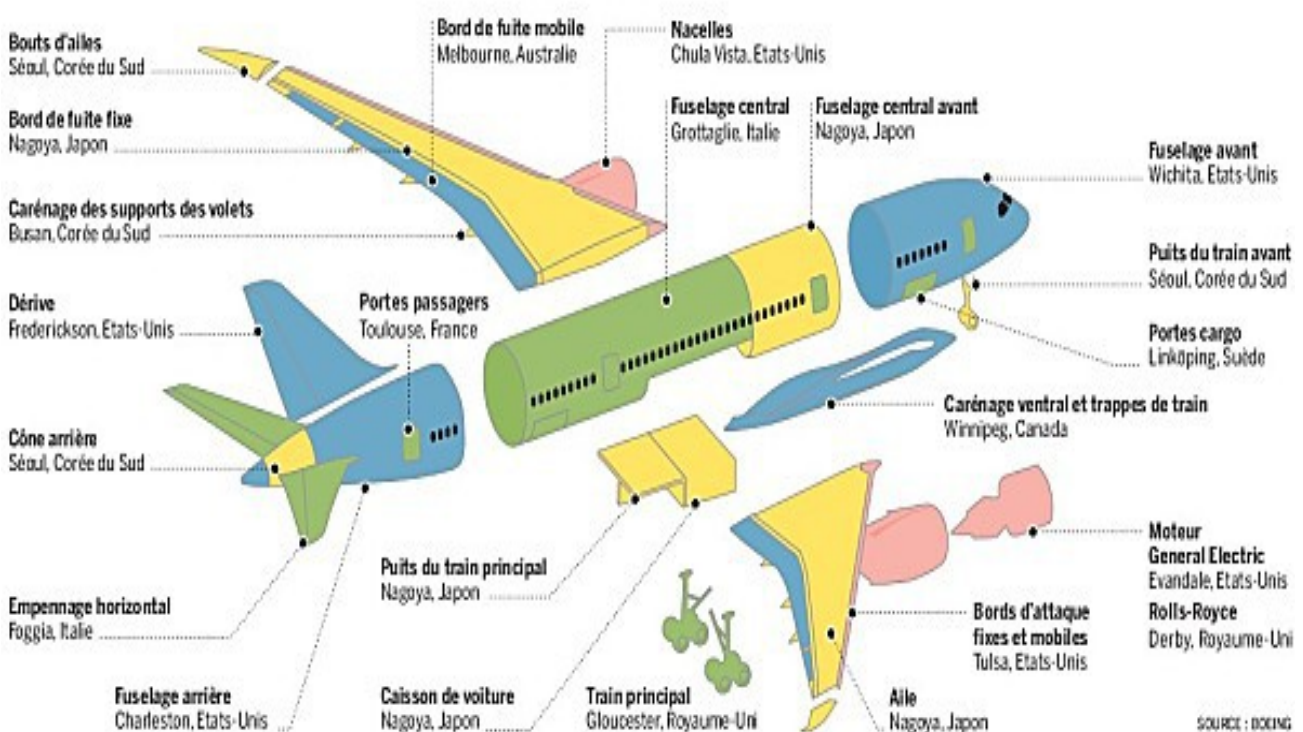
Forte hausse du nombre des FMN et de leur poids dans le CI : en 2008, on comptait 82 000 FMN / maisons-mères (contre seulement 11 000 en 1977), contrôlant plus de 800 000 filiales (contre 82 000 en 1977, cad x 8 en 30 ans). La production des FMN représente 1/4 du PIB mondial, elles sont donc des acteurs majeurs de la mondialisation.

De même, explosion des IDE (cf. doc 2 p. 30 : x 6 entre 1990 et 2010)

A/ Comment expliquer l'internationalisation de la production ? 1 h

Le puzzle d'assemblage du Boeing 787 Dreamliner

Fournisseurs ■ Boeing (Etat-Unis, Canada, Australie) ■ Nord-Américains ■ Asiatiques ■ Européens



Document 15 : carte p. 29

Document 16 :

La fragmentation internationale des processus de production

La production des entreprises multinationales se fait de plus en plus sur le mode de la fragmentation ou de l'intégration verticale : les activités productives sont réparties sur un réseau international de sites, chaque site étant spécialisé dans la production d'un ou quelques biens intermédiaires, lesquels constituent des inputs pour d'autres sites, ce qui génère des échanges intrafirmes. Aujourd'hui, une grande partie de l'échange international consiste en l'échange de biens intermédiaires, et le bien final vendu aux consommateurs dans un pays donné est souvent issu d'un assemblage de composants fabriqués dans différents pays. [...]

Les phases de production intensives en travail sont réalisées dans les pays où le coût de la main d'œuvre est peu élevé, tandis que les phases intensives en capital, les phases de R & D et de distribution du produit final sont réalisées dans le pays d'origine de la multinationale.

Sandrine Levasseur, « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », *Revue de l'OFCE*, mars 2002

Questions sur les documents 14 à 16 :

Q1 : Pourquoi peut-on parler d'une fragmentation ou division internationale des processus productifs ?

On utilise le terme de **Division (ou fragmentation) Internationale des Processus Productifs** (DIPP) pour désigner la décomposition de la production d'un bien en une série d'étapes réalisées dans des pays différents. On parle de DIPP quand au moins une étape du processus de production se déroule dans un autre pays que celui où est assemblé le bien fini.

Exemple de Boeing ou de l'I-Phone, mais l'actualité montre que même pour des produits a priori plus simples c'est le cas, comme dans l'agroalimentaire : les lasagnes surgelées contenant du cheval avaient été fabriquées en France, à partir de produits venant de différents pays, dont la viande de Roumanie.

La DIPP est un aspect majeur de la **division internationale du travail** (DIT) : répartition de la production de biens et services entre les différents pays ou zones économiques, qui se spécialisent dans une ou quelques production.

La DIPP va plus loin que la seule DIT : les pays ne se spécialisent pas seulement dans des produits différents, là ils se spécialisent dans une partie de la production d'un même bien ou service.

Remarque : de même, FMN n'est pas synonyme de DIPP : une même entreprise peut produire différents biens dans plusieurs pays, mais il s'agit ici de produire un même bien en différents pays.

Q2 : A partir de l'exemple de l'I-Phone, montrez comment est généralement organisée la

DIPP entre pays développés et pays en développement.

La DIPP s'organise en général conformément à la théorie HOS : les phases de production intensives en travail (fabrication) sont réalisées dans les pays où la main d'œuvre est abondante et le coût du travail peu élevé (PED), tandis que les phases intensives en capital et en travail qualifié (notamment R & D, publicité et distribution du produit final) sont réalisées dans le pays d'origine de la multinationale ou dans un autre pays développé.

Ainsi, les firmes multinationales peuvent localiser différentes tâches en différents lieux, de façon à exploiter pleinement les avantages comparatifs des pays.

Par exemple, Apple (doc 15) conçoit ses I-Phone aux Etats-Unis, les composants sont produits dans différents pays du Nord, l'assemblage des composants se fait en Chine.

De même, Nike conçoit ses chaussures aux Etats-Unis et les fabrique en Chine.

Remarque : cependant, tendance à délocaliser également la R et D vers les pays émergents, notamment l'Inde qui dispose d'une main d'œuvre nombreuse et qualifiée.

Q3 : Qu'est-ce que les échanges intrafirmes et comment évoluent ces échanges ?

On parle de **commerce intrafirmes** pour désigner des échanges de biens ou services à l'intérieur d'une FMN, c'est-à-dire entre la maison mère (qui se situe souvent dans le pays d'origine) et ses filiales (qui se situent dans plusieurs pays) ou entre ses filiales.

La DIPP implique le développement des échanges intra-firmes : après 1945, le commerce intra-firme s'est développé très rapidement. C'est une des grandes tendances du C.I. et c'est une des dimensions qui montre qu'il y a bien mondialisation et non seulement internationalisation.

Remarque : ces échanges ne passent pas par le marché puisqu'ils ont lieu au sein de la FMN.

A l'oral : la DIPP passe-t-elle forcément par le développement des échanges intrafirmes ?

A l'inverse, une FMN peut s'approvisionner auprès de fournisseurs qui ne sont pas ses filiales. On parle alors d'**externalisation** : stratégie consistant, pour une entreprise, à recourir à une autre entreprise et à lui faire faire une partie de sa production. Ainsi, l'entreprise ne fait pas appel à une filiale (qui lui appartient) mais à une autre entreprise, qu'on appelle sous-traitant (ex sous-traitants automobile).

Avantages : on passe par une entreprise spécialisée (dans le jardinage, le nettoyage..., exemple Renault qui commande ses pneus à Michelin) / Mais l'externalisation implique des coûts (pour rédiger les contrats notamment) et les FMN optent donc souvent pour le commerce intra-firmes.

Remarque : l'explosion du commerce intra-firmes et la DIPP n'aurait pas pu être possible sans les progrès en termes de transports et communications, mais aussi sans la baisse de leur coût (cf ex des conteneurs, *doc 5 p 32*).

B/ Comment expliquer les choix de localisation des firmes ? 1h30

Augmenter la taille d'une entreprise par des IDE permet de réaliser des économies d'échelles.

Mais comment une FMN choisit-elle le lieu où elle implante ses unités de production ?

A l'oral : si je vous pose cette question, vous répondrez « là où la main d'œuvre est moins chère ».

C'est vrai mais pas totalement.

A l'oral : les FMN justifient souvent les délocalisations par la recherche d'une plus forte compétitivité (ex récent des constructeurs automobiles français). Mais qu'est-ce que la

compétitivité ?

La **compétitivité** désigne l'aptitude à faire face à la concurrence, cad la capacité à conserver ou augmenter les parts de marché face à la concurrence.

Alors, comment la DIPP permet-elle d'augmenter sa compétitivité ?

Document 17 :

Les multiples facettes de la compétitivité

Même dans les industries comme le textile, le coût du travail ne représente qu'un déterminant relativement secondaire dans les choix stratégiques des entreprises. Les infrastructures de transport, le risque de change, le prix des assurances, les droits de douane et le coût d'importation des matières premières contribuent souvent à augmenter les coûts de production dans les pays où le travail n'est pas très cher. Et même si les salaires y sont très bas, personne n'ira jamais ouvrir d'usine en Sierra Leone ou en Haïti. Ce qui compte pour une entreprise, c'est ce qu'on appelle le coût unitaire, c'est-à-dire le coût du travail corrigé de la productivité du travail. Et là où les travailleurs sont instruits, motivés et bien entraînés, ce coût peut-être beaucoup plus bas que dans certains pays en développement.

Par ailleurs, des productions a priori menacées de délocalisation se maintiennent bien dans des pays à hauts salaires. [...] Il est même possible, dans des économies à hauts salaires, de créer une entreprise traditionnelle qui dégage des bénéfices en se focalisant sur l'innovation, le design et les activités à forte valeur ajoutée. [...] Les seules ressources capables de créer des avantages comparatifs aujourd'hui résident dans la capacité des entreprises à promouvoir des stratégies fondées sur l'innovation, la conception, la qualité, la réputation de la marque, la proximité avec le client, etc.

Suzanne Berger, « La mondialisation n'est pas une voie à sens unique », *Alternatives économiques*, n°244, février 2006

Q1 : Pourquoi une FMN peut-elle gagner en compétitivité si elle produit là où le travail coûte moins cher ?

En se multinationalisant, une entreprise peut chercher à réduire ses coûts de production, donc chercher à augmenter sa compétitivité, notamment sa compétitivité-prix.

La **compétitivité-prix** traduit la capacité à proposer sur le marché des produits à des prix inférieurs à ses concurrents.

Cela peut passer notamment par la recherche d'un faible coût du travail pour les tâches qui nécessitent du travail peu qualifié (ex : les industries textiles sont délocalisées dans les pays à bas coût de main d'œuvre, cf. exemple de l'effondrement d'un bâtiment au Bangladesh ; cf aussi cas de l'I-Phone étudié au doc 15).

Q2 : Le coût du travail est-il le seul déterminant du coût d'un produit ?

Mais le coût du travail n'est qu'un des éléments du coût d'un produit, qui dépend également de la productivité, de la fiscalité et des droits de douane du pays d'accueil, du coût de transport, du coût des matières premières ou encore des taux de change (cf TD).

Ex Toyota à Valenciennes : permet de contourner les droits de douane et de se rapprocher du marché européen, donc diminuer coût de transport.

Même si cela entre souvent en compte, les stratégies de localisation des FMN ne peuvent être expliquées uniquement par la recherche de plus faibles coûts du travail : ce n'est pas le seul moyen d'augmenter sa compétitivité-prix.

Q3 : Pourquoi l'auteur affirme-t-elle que "personne n'ira jamais ouvrir d'usine en Sierra Leone ou en Haïti" ?

Quand une entreprise étudie le coût du travail dans un pays, elle le rapporte à la productivité

du travail dans ce pays (cf notion de coût salarial unitaire). Les FMN ne recherchent donc pas des pays où le coût du travail est le plus bas possible, mais des pays où la **main d'œuvre** soit **peu chère ET productive**, donc bien formée et entraînée, en bonne santé, disciplinée... (cf notion de capital humain).

Au delà du coût et de la qualité de la main d'œuvre, l'entreprise va également prendre en compte d'autres critères : **stabilité politique** pour sécuriser l'implantation (pas de guerre, faible risque de terrorisme ou de coup d'état), qualité des **infrastructures** (transports, télécommunications, hôpitaux, écoles et universités...).

C'est pourquoi des pays où la main d'œuvre est très peu chère peuvent ne recevoir que très peu d'IDE (cf Afrique), si la main d'œuvre est mal formée et si les conditions d'accueil ne sont pas jugées satisfaisantes (instabilité politique, pas d'infrastructures...).

Remarque : la recherche de ces différents critères permet aussi de comprendre les effets d'agglomération : les FMN ont tendance à s'implanter dans des lieux où figurent déjà des FMN (ex littoral chinois), car la concentration d'entreprise génère des externalités positives (main d'œuvre déjà formée, infrastructures déjà existantes...).

Q4 : En prenant l'exemple d'Apple, expliquez la phrase soulignée.

Apple domine le marché des smartphones alors qu'elle propose les produits aux prix les plus élevés, car les consommateurs identifient les produits Apple comme de meilleure qualité, notamment grâce aux innovations.

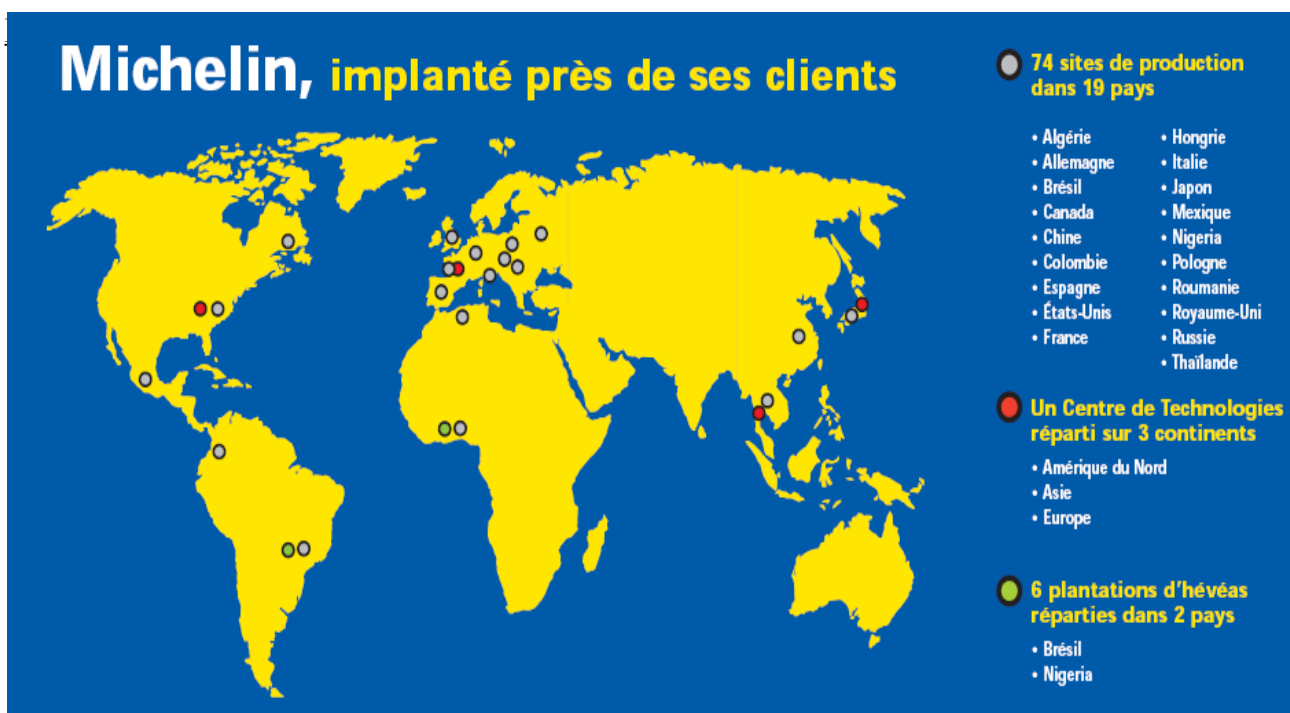
Il est donc nécessaire de distinguer compétitivité-prix et compétitivité hors-prix.

La compétitivité **hors-prix** (ou compétitivité-produit) désigne tout ce qui ne relève pas du prix : il s'agit de la capacité d'une entreprise à proposer des produits différenciés et de qualité, ce qui s'obtient en innovant et en s'adaptant à la demande.

Donc, pour disposer d'une bonne compétitivité hors-prix, l'entreprise doit être capable de différencier ses produits, proposer des produits perçus comme différents des autres, ce qui justifie leur prix plus élevé (ex voitures allemandes plus compétitives que les voitures françaises alors qu'elles sont plus chères).

Faire le lien avec *doc 10 p 34* : ainsi, les entreprises françaises ne sont pas condamnées à disparaître ou à délocaliser leur production, mais elles doivent rechercher en priorité une meilleure compétitivité hors-prix, car elles ne peuvent pas rivaliser avec les coûts du travail dans les pays du Sud, et plus généralement au niveau de la compétitivité-prix.

Etudions le cas de la localisation de Michelin.



Q : Michelin s'implante-t-elle là où le coût du travail est le plus bas ?

Pour augmenter sa compétitivité, Michelin s'est implantée :

- là où elle peut s'approvisionner facilement en **matières premières**, en fonction des conditions climatiques (production d'hévéas nécessaire à la fabrication des pneus)

- là où elle vend : la multinationalisation permet de **rapprocher les lieux de production des lieux de vente** et ainsi d'économiser sur les coûts de transport, d'éviter de payer des droits de douane...

- enfin, sa R & D est toujours menée dans des pays du Nord (là où la main d'œuvre est qualifiée).

Les stratégies de localisation des FMN ne se réduisent donc pas à la recherche de coûts du travail bas.

Mais, alors, comment les Etats peuvent-ils attirer les IDE ?

Document 19 :

Firmes multinationales et Etats : des relations complexes

En développant leurs activités à l'échelle planétaire, les grandes firmes peuvent désormais mettre en concurrence les territoires et donc les Etats. Dans les décennies d'après-guerre, les firmes vendaient leur production dans l'espace même où elles produisaient. C'est là une des raisons du succès de la régulation fordiste. Aujourd'hui, dans un espace mondialisé, il est possible de produire des chaussures de sport dans des pays à bas salaires, pour les revendre ensuite dans les pays riches. Cette dissociation, qui pousse les Etats à pratiquer un dumping social et fiscal afin d'attirer les entreprises, ainsi que des politiques de désinflation compétitive favorables à l'offre, rompt avec la période antérieure. [...]

Les Etats mènent donc plus que jamais des politiques qui permettent de renforcer leur compétitivité, en développant la qualité de leur main d'œuvre et de leurs infrastructures.

Philippe Frémeaux, « La puissance des firmes transnationales », *Alternatives économiques*, HS n°47, 2001

Q : Quelles stratégies peuvent mettre en place les Etats afin d'attirer les IDE ?

Les Etats peuvent mettre en place différentes stratégies pour améliorer l'attractivité de leur territoire (attirer les IDE) :

- **réduire la fiscalité** : toutes choses étant égales par ailleurs, les FMN s'implantent là où la fiscalité est la plus faible. D'où course au moins-disant (course vers le bas) fiscal entre les pays pour proposer aux FMN une fiscalité la plus faible. **Dumping fiscal** : stratégie visant à diminuer le poids des prélèvements obligatoires afin d'augmenter la compétitivité d'un pays.

- **réduire le coût du travail** : toutes choses étant égales par ailleurs, les FMN s'implantent là où la main d'œuvre est la moins chère. D'où course au moins-disant social entre les pays pour mettre à disposition des FMN une main d'œuvre bon marché. **Dumping social** : stratégie visant à réduire les droits sociaux pour augmenter la compétitivité d'un territoire (exemple : limiter droit de grève, augmenter temps de travail, baisse du SMIC).

- **augmenter la productivité du travail** : augmenter la qualification de la main d'œuvre, d'où dépenses publiques dans l'éducation

- **augmenter la qualité des infrastructures** : réseaux de transports, réseau de télécommunications, dépenses en R et D pour avoir des technologies innovantes, d'où passe par des investissements publics.

On voit que faible fiscalité et qualité de la main d'œuvre ou des infrastructures (qui

impliquent des dépenses publiques) sont contradictoires. Le dumping fiscal pèse sur le budget de l'Etat et réduit donc ses possibilités d'améliorer les équipements de son territoire ou le bien-être social de sa population

Il n'y a donc pas une seule stratégie pour attirer les IDE : cela dépend si l'objectif est surtout de renforcer la compétitivité – prix ou hors-prix.