

A. L'échange international est-il toujours avantageux ?

Le libre-échange, prôné par les théoriciens libre-échangistes et par de nombreuses organisations internationales, possède des avantages et stimule la croissance économique des pays qui le mettent en œuvre. Mais face à ce discours dominant, on constate que les mesures protectionnistes sont loin d'avoir disparu (y compris dans les pays prônant le libre-échange).

Il s'agit donc dans cette partie de s'interroger sur les **avantages et les inconvénients du libre-échange** et des échanges internationaux, ainsi que sur les **avantages et les inconvénients du protectionnisme**.

1) Les avantages et inconvénients des échanges internationaux

a) Les effets positifs de l'internationalisation des échanges

→ Documents 2 et 3 (en +, ailleurs) p. 72 Répondre aux questions proposées.

Avant de lire les documents, l'ouverture et donc le libre-échange permet d'accroître la croissance et par là, la production, les emplois. Un bienfait pour les producteurs comme les consommateurs qui pour plus d'agents, auront des R supplémentaires.

DOC 2 Les effets positifs du libre-échange et de la spécialisation → Manuel p. 72

1. Économie d'échelle : diminution du coût unitaire de production lorsque la quantité produite augmente.

Transfert de technologie : diffusion du progrès technique au-delà des frontières, en particulier grâce aux échanges internationaux.

2. C'est le résultat de la théorie des avantages comparatifs : chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle il est relativement le meilleur, donc ses facteurs de production (capital et travail) vont être utilisés dans la production pour laquelle ils sont relativement plus efficaces : les facteurs de production sont mieux utilisés.

3. En participant au libre-échange, on peut exporter ses produits, il y a donc plus de consommateurs potentiels : la taille du marché augmente.

4. Gain de productivité : le producteur est gagnant car il peut baisser son coût de production et baisser ses prix ou augmenter son profit ; le consommateur est aussi gagnant car le prix peut baisser (le salarié est aussi gagnant car le salaire peut augmenter).

Baisse des prix : le consommateur est gagnant.

Différenciation des produits : le producteur peut être gagnant car cela lui donne un monopole temporaire, et le consommateur est gagnant car il a plus de choix pour consommer.

DOC 3 Une offre diversifiée pour une demande comblée → Manuel p. 73

1. Le commerce interbranche concerne des produits issus de secteurs d'activité différents : importation de produits primaires et exportation de voitures.

Le commerce **intra**branche désigne des échanges de produits similaires : importation et exportation de voitures.

2. La différenciation verticale désigne le fait de produire et d'échanger des produits légèrement différents en qualité. Par exemple, la France produit et exporte des voitures de moyenne gamme (Renault, Peugeot), alors qu'elle importe des voitures haut de gamme, en particulier d'Allemagne (Mercedes, BMW).

3. Les producteurs bénéficient d'un plus grand marché (économies d'échelle), et la différenciation des produits leur procure un monopole temporaire. Les consommateurs y gagnent en diversité.

Récap :

- **Avantages pour le producteur :**

1. En se spécialisant, les entreprises vont devenir **plus efficaces** (habileté, effets d'apprentissage...), ce qui permet de réaliser des **gains de productivité**.

2. En produisant en grandes quantités, les coûts unitaires de production des biens vont diminuer, ce qui permet de réaliser des **économies d'échelles**. Ainsi, l'ouverture des frontières et l'accès à des marchés étendus permettent aux producteurs nationaux de voir leurs coûts baisser.

Pour les producteurs, cela permet d'avoir **accès à des marchés plus vastes**. Le développement des échanges contraint également les producteurs à rester **compétitifs** (au **niveau des prix et de la qualité**) pour ne pas perdre de parts de marché. Les entreprises doivent donc **rationaliser le processus de production et innover**

en permanence. Enfin, les entreprises ont accès à des **nouvelles matières premières**, à de **nouvelles technologies**.

- **Avantages pour le consommateur**

3. Le développement des échanges internationaux est favorable aux consommateurs, tout d'abord car s'il y a une baisse des coûts unitaires (économie d'échelle) et un accroissement de la concurrence, les **prix ont de grandes chances de baisser**, ce qui favorise le **pouvoir d'achat**. Par ailleurs, le consommateur a accès à **une plus grande variété de produits** (choix, qualité).

b) Les limites

Mais le clivage Nord/Sud est toujours bien présent : **toutes les spécialisations ne se valent pas**.

On va voir dans cette partie les limites d'abord et inconvénients, ensuite, d'une adhésion au libre-échange.

→ Document 4 p. 73 Répondre aux questions proposées.

DOC 4 **Le libre-échange peut être à la base d'une « croissance appauvrissante »** → Manuel p. 73

1. Le prix des exportations augmente relativement à celui des importations. Donc, à quantité exportée identique, le pays peut importer davantage (il dispose alors de plus de richesses).

2. Pour les pays producteurs de pétrole, une hausse du prix du pétrole (qui est alors une exportation) améliore leurs termes de l'échange. Par contre, cela détériore les termes de l'échange français.

3. La « croissance appauvrissante » vient d'une augmentation des richesses produites (donc croissance économique), mais le prix à l'exportation de ces richesses diminuant, le pays peut de moins en moins importer ; donc, en produisant de plus en plus de richesses, il en dispose de moins en moins.

4. Le graphique dément la « croissance appauvrissante ». Dans les années 2000, les pays en développement ont vu leurs termes de l'échange s'améliorer, signe que la demande mondiale pour leurs produits s'accroît

Les spécialisations ne se valent pas !!

Les **avantages tirés de l'échange international dépendent en fait de la spécialisation des pays**. Les **pays mono-spécialisés** ou **spécialisés dans des productions primaires**, dont les prix sont très volatiles (en raison, en particulier, de la spéculation), **ne tirent pas profit de la mondialisation**. Comme le rappelle le titre du document « toutes les spécialisations ne se valent pas », et toutes ne permettent pas de connaître la croissance économique et le développement.

Récapitulatifs :

➤ **Synthèse : Conséquences du libre-échange ?**

	Pays	Producteurs	Consommateurs
Gains	Croissance économique	Gains de productivité, économie d'échelle, transferts de technologie (→ source de profits)	Baisse des prix, diversification des produits
Pertes	Détérioration des termes de l'échange et croissance appauvrissante	Baisse des prix	Aucun, les effets négatifs portent, éventuellement, sur les salariés, pas les consommateurs

2) Les tentations protectionnistes

a) Vers un repli protectionniste ?

Au-delà des proclamations en faveur de la libéralisation du commerce international, les nations sont toujours tentées d'utiliser le protectionnisme en présence de crises sectorielles ou générales :

Quels exemples peut-on donner ?

- L'UE accuse Boeing de recevoir des subventions publiques.
- Les EU accuse la chine de ... acier
- Les États-Unis, le Japon et l'UE accusent la Chine, qui détient 97 % des ressources mondiales de « terres rares », de limiter ses exportations au moyen de quotas ; or les terres rares sont indispensables dans la fabrication des téléphones, tablettes numériques...

D'où les plaintes auprès de ORD !!

Ces mesures prennent des formes différentes, les pays en développement utilisant des barrières aux échanges, principalement des augmentations de droits de douane, alors que les nations les plus développées ont à des formes de barrières non-tarifaires. *Quels sont les formes du protectionnisme ?*

Qu'est-ce que le protectionnisme ?

C'est une pratique destinée à réduire l'ampleur de la concurrence étrangère.

1- Les formes du protectionnisme

A lire et décrire et trouver des exemples.

L'OMC ne lutte pas efficacement contre les barrières non tarifaires car, dans un premier temps, elles n'ont pas été prises en compte lors des « rounds » de négociations du GATT, qui ont débuté en 1947. Par ailleurs, ces **barrières sont nettement moins visibles**, et il est **plus difficile** de trouver et de généraliser les accords entre les pays (difficultés pour trouver des accords multilatéraux). Elles sont **plus néfastes** car plus nombreuses, plus dissimulées, mais tout aussi efficaces que des droits de douane. Il est **difficile de lutter contre**. Une monnaie se déprécie lorsque sa valeur par rapport à une autre monnaie diminue. Certains pays vont alors systématiquement sous-évaluer leur monnaie pour que le **prix de leurs exportations soit réduit**. Il est donc **plus facile de vendre à l'étranger**, et cela a pour effet de **fausser la concurrence**. Cette pratique consiste à protéger la production et l'industrie nationales. Il s'agit bien de **protection non tarifaire**

	Types de mesure	Effets attendus
Barrières tarifaires	Droits de douane.	Renchérissement des produits importés qui découragera les consommateurs d'acheter des produits importés.
Barrières non tarifaires	Normes, pratiques bureaucratiques (formalités à respecter, documents à fournir, etc.), contingentement ou quota.	Limiter les entrées possibles de produits étrangers et donc limiter la concurrence sur le marché national.

2- Un protectionnisme parfois néfaste

Q1 Pourquoi les mesures citées par l'auteur sont-elles sources de pertes pour les consommateurs du pays.

Ces protections, mêmes non tarifaires, ont toutes le même effet : **l'augmentation du prix des biens**. Les droits de douane augmentent directement le prix des importations, c'est leur but.

Mais même les prix des productions nationales augmentent, puisque les subventions accordées par les États, pour défendre les productions nationales, doivent être financées, ce qui pousse l'État à augmenter **la pression fiscale**. Cela conduit à une **hausse des coûts et des prix des produits nationaux**.

Les **consommateurs** sont alors **perdants**, puisque les prix des biens importés et nationaux sont plus élevés que si les principes de la libre concurrence étaient respectés. Par ailleurs, ces **subventions**, assimilées à des « **rentes** », ne profitent qu'à une catégorie particulière (celle qui bénéficie de la protection) et non à l'économie dans son ensemble.

b) Les justifications du protectionnisme

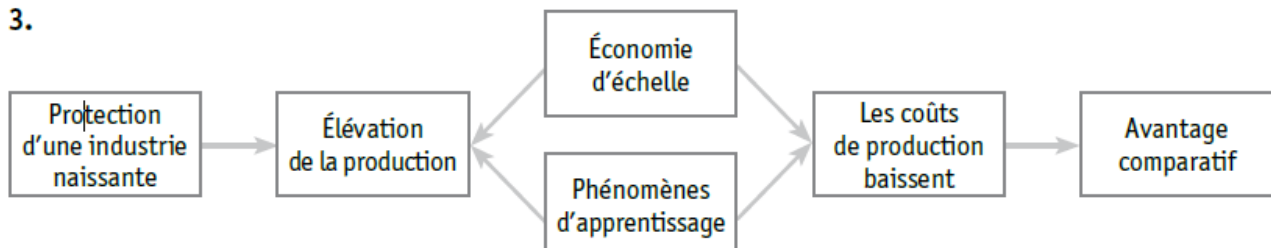
→ Documents 3 et 4 p.75 Répondre aux questions proposées.

DOC 3 **La protection des industries naissantes et vieillissantes** → Manuel p. 75

1. En étant protégées, les entreprises peuvent, sans la contrainte à court terme des concurrents, desservir le marché national. Elles ont le temps nécessaire pour réaliser les économies d'échelle et les gains de productivité leur permettant de devenir compétitives.

2. La protection des industries naissantes est provisoire car, une fois les entreprises concernées devenues compétitives, elles ont la capacité de supporter la concurrence internationale, ce qui les incitera à innover ou à baisser encore leurs prix.

3.



4. Protéger des industries vieillissantes consiste à donner le temps à des entreprises pour passer un « cap difficile » ; l'entreprise est viable à moyen terme, mais pas à court terme, d'où l'intérêt de la protéger sur du court terme. Protéger une industrie mourante consiste à donner le temps aux salariés de ces entreprises de retrouver un autre emploi ; une fois tous les salariés reconvertis, la protection est levée et la production est arrêtée.

Récapitulatifs :

➤ **Synthèse : complétez le tableau suivant**

	Protectionnisme éducateur	Protection des industries vieillissantes	Politique commerciale stratégique
Explication	Protéger une entreprise (ou un secteur) le temps qu'elle devienne compétitive. Puis supprimer la protection pour que l'entreprise puisse participer à la concurrence internationale.	Protéger une entreprise en difficulté, le temps qu'elle redevienne compétitive ou le temps que ses salariés puissent retrouver un autre emploi.	Subventionner une entreprise pour que son activité devienne rentable au niveau international.
Exemple	Développement de l'industrie américaine au ^{XX} ^e siècle	En 2009, les États-Unis ont appliqué un droit de douane de 35 % sur les pneus importés de Chine.	La mise en place d'Airbus a été financée par les États européens.
Limite(s)	Protectionnisme qui doit être temporaire (et non permanent). Surtout efficace si le marché national est de grande taille (pour que l'entreprise protégée puisse réaliser les économies d'échelle et les gains de productivité suffisants pour devenir compétitive au niveau international).	Augmentation des prix pour les consommateurs. L'entreprise protégée peut ne pas parvenir à se redresser. La conversion de tous les salariés peut être longue. Les entreprises protégées ont moins intérêt à innover ou à baisser les prix.	Possible réplique des autres États : politique commerciale de rétorsion

3) L'influence du taux de change sur l'économie

3- Exercice : Pour un producteur de fromage en France, le prix de vente du camembert est de 3 €

	Taux de change (initial) 1 € = 1 \$	Dépréciation de l'€ : 1€ = 0,8 \$	Appréciation de l'€ 1€ = 1,2 \$
Exportation aux Etats-Unis	Le prix du camembert aux E-U. : 3 \$	Le prix du camembert aux E-U. : 2,8 \$	Le prix du camembert aux E-U. : 3,6 \$
Effet sur les quantités vendues et donc les X	---	Hausse des X	Baisse des X

→ Document 3 p.77 Répondre aux questions proposées.

DOC 3 **Le marché des devises** → Manuel p. 77

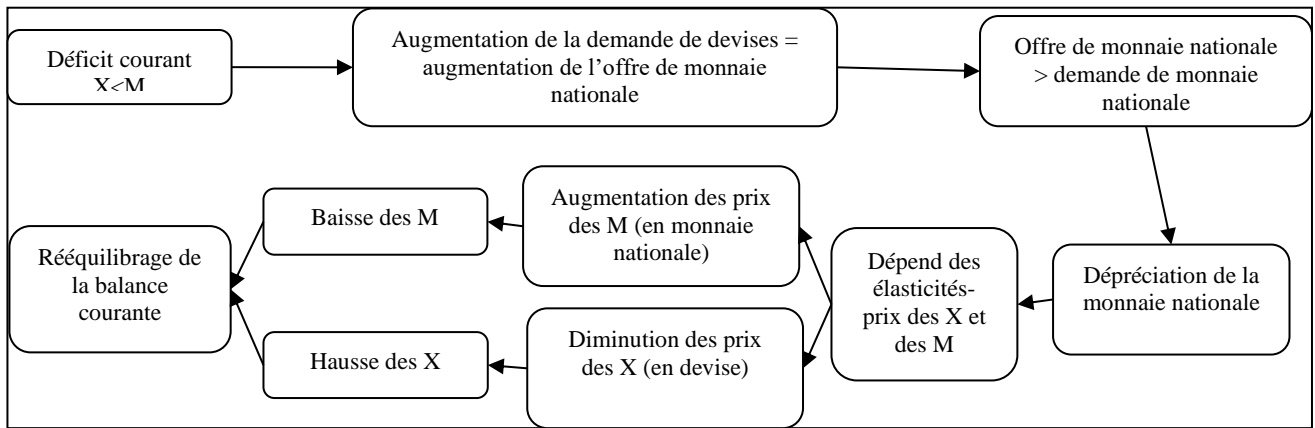
1. $(50 / 5300) \times 100 = 0,94 \%$ 0,94 % des échanges de devises servent à réaliser des exportations.

2. Les principales raisons de l'échange de devises sont donc les placements financiers et la spéculation.

3. Sur le marché des devises, on trouve aussi bien des acteurs privés (ménages, entreprises, banques) que des acteurs publics (banques centrales).

4- Des mécanismes auto-correcteurs des déficits extérieurs

A décrire.



→ Document 4 p.77 Répondre aux questions proposées.

4 La courbe en J → Manuel p. 77

1. Dans un premier temps, la dévaluation d'une devise réduit le prix des exportations et augmente celui des importations. Mais, à court terme, les quantités échangées restent les mêmes car elles sont souvent inscrites dans des contrats. Donc la valeur exportée diminue et la valeur importée augmente, d'où un déficit (ou une dégradation) de la balance commerciale.

2. Dans un second temps, les acteurs économiques adaptent les quantités aux nouveaux prix : comme le prix des exportations a diminué, la quantité exportée augmente ; de même, la quantité importée diminue. Donc la balance commerciale s'améliore jusqu'à devenir excédentaire.

3. À court terme, l'effet peut être négatif ; mais à moyen et long termes, une baisse de l'euro devrait permettre d'augmenter les exportations, donc la production et l'emploi ; et de baisser les importations, donc de favoriser la production nationale.

→ Document 3 p.79 Répondre aux questions proposées.

DOC 3 La monnaie chinoise est-elle sous-évaluée ? → Manuel p. 79

1. En 2004, 1 dollar valait 8,3 renminbis. En 2014, 6,2 renminbis.

2. Le dollar s'est globalement déprécié par rapport à la monnaie chinoise. C'est positif pour les exportateurs américains et négatif pour les exportateurs chinois.

3. Les autorités chinoises font tout pour éviter que leur monnaie ne s'apprécie trop, car l'économie chinoise repose en majeure partie sur ses exportations à travers le monde. Or, si la monnaie chinoise s'apprécie, les entreprises chinoises perdent en compétitivité-prix et cela risque de ralentir les exportations chinoises, donc la croissance chinoise.

Récapitulatifs :

➤ Question de cours : Qu'entend-on par mesures protectionnistes ?

Il s'agit d'instruments ou de réglementations qui visent à favoriser les activités nationales au détriment de la concurrence étrangère. Ces mesures se traduisent bien souvent par la mise en place de barrières tarifaires, comme des droits de douane, mais aussi par des barrières moins visibles, comme des barrières non tarifaires, dans le but de protéger et favoriser les biens et services des entreprises nationales.

➤ Question de cours : Quelles sont les différentes formes de protectionnisme ?

Il y a les barrières tarifaires, comme les droits de douane, qui ont pour objectif de rendre plus chers les produits importés. Ces droits de douane sont des impôts prélevés sur les marchandises lors de leur passage à la frontière. Ces impôts correspondent soit à un montant forfaitaire, soit à un pourcentage du prix.

Il existe aussi des barrières non tarifaires, qui sont moins visibles et donc plus difficiles à combattre pour les organisations promouvant la liberté des échanges, comme l'OMC. Il s'agit par exemple de la mise en place de normes et réglementations diverses, qui vont avoir pour effet de limiter les importations.

Par exemple, les normes environnementales (produits toxiques), sociales (interdisant le travail des enfants), de sécurité (jouets défectueux et dangereux)... Il peut s'agir également de quotas d'importations, mais aussi de subventions aux exportations distribuées par les pays pour favoriser leurs entreprises nationales, ou d'une sous-évaluation systématique de la monnaie (ex. : yuan) rendant les exportations très compétitives.

➤ **Question de cours : Pourquoi la spécialisation permet-elle de réaliser des économies d'échelle ?**

La spécialisation représente la répartition des activités de production entre les différents pays qui participent à l'échange international. En se spécialisant, une entreprise ou un pays vont produire en très grande quantité, puisque désormais tous les facteurs de production seront tournés vers cette activité, les autres activités ayant été abandonnées.

L'augmentation des quantités produites va permettre une baisse des coûts unitaires de production, des économies d'échelle sont alors réalisées. Produire sur une plus grande échelle permet donc de faire baisser le prix de revient unitaire.

➤ **Synthèse : Comparer avantages et inconvénients de l'ouverture internationale moins nécessaire dans certains cas.**

Les effets positifs du commerce international	Les effets négatifs du commerce international
<ul style="list-style-type: none"> - Spécialisation des pays qui permet de réaliser des gains de productivité et des économies d'échelle - Les échanges stimulent la production, l'emploi et la croissance économique - L'ouverture internationale stimule la concurrence - Les marchés sont beaucoup plus vastes et diversifiés - Accès à de nouvelles matières premières, de nouvelles techniques de production, de nouveaux matériaux... - Amélioration de la compétitivité-prix et hors-prix des entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> - Certains pays se trouvent durablement dépourvus de capitaux et ne peuvent développer leur économie - Les PED restent dans une situation de dépendance vis-à-vis des pays du Nord - Les spécialisations sont inégales et ne permettent pas toutes de se développer - Certaines spécialisations entraînent une dégradation des termes de l'échange des PED - Certains IDE effectués dans les PED se font en dehors de toutes considérations sociales et environnementales - Chômage et destruction d'emplois dans les pays subissant les délocalisations

➤ **Synthèse : Montrez que la mise en place de normes peut-être une forme de protectionnisme déguisé, mais qu'elle n'en demeure pas.**

La mise en place de normes et de réglementations (sociales, environnementales...) peut être assimilée à une forme de protectionnisme non tarifaire, puisqu'il s'agit de protéger les consommateurs, les citoyens, l'environnement... en interdisant les importations de biens qui ne respectent pas ces normes.

Cette forme de protectionnisme « déguisé » a d'ailleurs tendance à se développer ces dernières décennies, alors que les droits douane sont, eux, fortement encadrés et surveillés.

Certaines réglementations n'en demeurent pas moins nécessaires. C'est le cas par exemple des jouets en France et dans l'Union européenne. Il s'agit alors de protéger les plus jeunes contre des jouets toxiques et dangereux. Les normes sanitaires sont très strictes, et le non-respect de ces normes entraîne l'interdiction du produit à la vente. Certains pays ne respectant pas ces normes ne peuvent alors exporter leur production. C'est le cas de certains jouets fabriqués en Chine par exemple (mais aussi de pièces détachées automobiles, de médicaments...). La mise en place de normes fait alors obstacle au dumping (social, fiscal) pratiqués par certains pays.

Récapitulatifs :

➤ **Question de cours : Exposé le mécanisme de la courbe en J.**

La courbe en « J » décrit les conséquences d'une dévaluation sur le commerce extérieur. Dans un premier temps, l'effet-prix l'emporte sur l'effet-volume, le déficit s'aggrave.

Dans un second temps, c'est l'inverse. Le rétablissement des comptes extérieurs sera d'autant plus rapide que les élasticités-prix des M et X seront fortes.

B. Pourquoi la production de biens et services s'est-elle internationalisée ?

1) Le rôle des firmes multinationales

Une **firme transnationale** (FTN) ou **multinationale** (FMN) est selon C-A Michalet « une entreprise souvent de grande taille, qui, à partir de sa base nationale, à implanter à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçue à l'échelle mondiale ».

a) Une production de plus en plus mondialisée

→ Documents 1 et 2 p.80 Répondre aux questions proposées.

DOC 1 **Le développement des FMN** → *Manuel* p. 80

1. Les FMN sont surtout issues des pays développés.

2. États-Unis et Chine. Le développement rapide de la Chine est visible à travers les FMN.

3. Les groupes pétroliers sont le plus souvent de très grandes entreprises, c'est un secteur où la demande est forte et en croissance continue, et où les profits sont élevés.

4. $((82\ 000 - 37\ 000) / 37\ 000) \times 100 = 121,6\ %$

Le nombre de FMN a augmenté de 121,6 % entre 1990 et 2008.

5. Le nombre de filiales a également considérablement augmenté, passant de 70 000 à 8 100 000.

$70\ 000 / 37\ 000 = 1,9$ filiale en moyenne par FMN en 1990.

$8\ 100\ 000 / 82\ 000 = 98,8$ filiales en moyenne par FMN en 2008.

6. La production se mondialise : les FMN et leurs filiales se multiplient.

DOC 2 **Comment devenir une FMN ?** → *Manuel* p. 80

1. Renault → IDE ; McDonald's → franchise ; Airbus et China Aviation → *joint-venture*.

2. Une FA est plus rapide : on acquiert une entreprise déjà existante (pas de perte de temps à la construire), avec ses salariés formés, ses clients, ses réseaux, ses sous-traitants, etc.

b) Les échanges d'IDE

Lire la déf des IDE : On parle **d'investissement direct à l'étranger (IDE)** lorsqu'une firme achète au moins 10 % du capital social d'une entreprise implantée à l'étranger qui existe donc déjà (fusion-acquisition) ou lorsqu'elle crée à l'étranger une unité de production qui n'existait pas jusque là. Le seuil des 10% signifie que l'investisseur direct est en mesure d'influer sur la gestion d'une entreprise et d'y participer, mais sans nécessairement en avoir le contrôle. En deçà de 10 %, on parle **d'investissement de portefeuille** : il s'agit de placements destinés à procurer un profit et/ou une plus-value à court terme.

→ Document 3 p.80-81 Répondre aux questions proposées.

DOC 3 **Les IDE : qui investit où ?** → *Manuel* p. 81

1. En 2013, sur 100 \$ d'IDE, 60,8 \$ proviennent des économies développées.

2. En 2013, les pays qui émettent le plus d'IDE sont les pays développés. En revanche, ceux qui reçoivent le plus d'IDE sont les économies en développement. Les BRIC, et en particulier la Chine, ont considérablement changé la donne entre 1970 et 2013.

3. Depuis quarante ans, le poids des États-Unis et de l'Europe a nettement diminué (en part, pas en volume). En contrepartie, la part des IDE reçus par les BRIC a considérablement augmenté, passant de 3,3 % à 20,3%.

4. *A priori*, les FMN investissent dans les pays en développement pour bénéficier d'une main-d'œuvre moins chère ou pour conquérir un marché (des consommateurs) qui se développe et sur lequel les perspectives de profit à l'avenir sont élevées.

Les FMN investissent dans les pays développés pour bénéficier d'une main-d'œuvre très qualifiée et pour vendre sur un marché composé de riches consommateurs.

c) Les échanges intrafirmes

Qu'est-ce que le commerce intra-firme ?

Ce sont les échanges de biens et services réalisés entre les filiales d'une même firme multinationale, ou entre la maison mère et ses filiales.

→ Document 4 p.81 Répondre aux questions proposées.

DOC 4 Commerce intrafirme et DIPP → Manuel p. 81

1. Le commerce intrafirme consiste en échanges internationaux réalisés entre les filiales d'une FMN ou entre les filiales et la société mère.

2. Chaque filiale, sur un territoire donné, se spécialise en fonction de l'avantage comparatif du territoire.

3. La DIPP consiste à répartir les différentes étapes de la production d'un bien en des lieux différents (selon les avantages comparatifs propres à chaque territoire), donc le produit doit transiter entre ces différents lieux de production.

4. $(7\,479 / 22\,432) \times 100 = 33,3 \%$.

Sur 100 € d'exportations dans le monde, 1/3 sont réalisés entre des filiales. 5. Une grande partie des échanges internationaux portent sur des « biens en cours de fabrication » et non sur des produits finis, donc la production est fortement mondialisée.

Participation des FMN au commerce mondiale. On estime qu'il représente environ **un tiers des échanges internationaux des pays développés.**

2) Les stratégies des FMN, une réponse à l'impératif de compétitivité

a) La diversité des déterminants de la compétitivité

5- La compétitivité et ses déterminants

Q1 Le prix d'un produit dépend-il exclusivement de son coût ?

Non, voir plus haut. On voit que le salaire, ou le coût du travail n'est **pas le seul déterminant** de la localisation

Q2 Qu'est-ce que le coût salarial unitaire ?

(Déjà vu dans la partie sur le travail)

C'est le coût salarial total (salaire moyen par tête x nb de salariés) divisé par les quantités produites.

Q3 Proposez une définition de la compétitivité prix et de la compétitivité hors-prix.

Qu'est-ce que la compétitivité ?

C'est la capacité pour une entreprise ou un pays à maintenir ses parts de marché sur le marché domestique (interne) et sur les marchés extérieurs (compétitivité externe).

Il existe deux **grands types de compétitivité** :

– une qui repose sur les prix, en fonction de la capacité d'une entreprise à proposer un prix de vente inférieur à celui de ses concurrents pour une qualité équivalente (on parle alors de

compétitivité-prix) ;

– et l'autre qui repose sur les caractéristiques du produit mis en vente, qui permettent de différencier le produit de celui des concurrents (performance du produit, sa fiabilité, qualité, son image de marque, le service après-vente (voir les produits allemands). On parle alors de « **compétitivité structurelle** », ou « produit », ou « **hors prix** ».

Différence entre différenciation horizontale et verticale :

- La **différenciation horizontale** correspond à **des produits de même qualité, mais que les consommateurs ne considèrent pas comme identiques, à tort ou à raison** (exemple : les petites voitures citadines « identiques » mais produites par les constructeurs Peugeot, Citroën et Toyota : la 107, la C1 et la Aygo).

- La **différenciation verticale** correspond à des produits de qualité différente (exemple : une Logan, voiture low-cost de Renault sous la marque Dacia, et une Mégane).

b) Des stratégies des FMN pour améliorer la compétitivité-prix

Des exemples :

→ Documents 1, 2 et 3 p.82-83 Répondre aux questions proposées.

DOC 1 **Où sont fabriqués les produits Apple ?** → Manuel p. 82

1. Apple sous-traite l'assemblage en Chine, parce que le coût de la main-d'oeuvre y est plus faible.

2. Ces composants nécessitent des travailleurs qualifiés, spécialisés pour être produits, et c'est dans les pays développés que l'on trouve plus facilement ces travailleurs.

DOC 2 L'externalisation des services → Manuel p. 82

1. Délocaliser consiste à fermer une unité de production pour ouvrir la même dans un autre pays. Externaliser consiste à sous-traiter une partie de ses activités (mais pas forcément par une entreprise située à l'étranger).
2. Certaines activités de services ne nécessitent pas de qualifications particulières, donc il est possible d'avoir recours à une main-d'oeuvre étrangère moins chère.
3. Le progrès technique permet désormais de délocaliser des services : communication à distance, envoi numérisé d'informations, etc.

Parfois, délocalisation. Qu'est-ce ?

Qu'est-ce qu'une délocalisation ?

- Au sens strict, consiste en une **fermeture d'usine sur le territoire national dans le but de l'implanter dans un pays où les conditions de production sont jugées plus avantageuses**.
- Au sens large, il peut s'agir du **déplacement des activités productives** pour répondre aux nouvelles conditions de la concurrence internationale.

DOC 3 Rester ou délocaliser ? → Manuel p. 83

1. En 2013, l'indice du coût salarial unitaire dans la zone euro est de 124 pour une base 100 en 2000, ce qui signifie que le coût salarial unitaire a augmenté de 24 % en treize ans dans la zone euro.
2. Durant les années 2000, le coût salarial unitaire a beaucoup plus augmenté en France (30 %) qu'en Allemagne (10 %). Mais, attention, cela ne signifie pas que le coût salarial unitaire est plus élevé en France.
3. Une entreprise qui souhaite délocaliser doit en particulier comparer le coût du travail avec la productivité du travail. Par exemple, si une entreprise, en délocalisant, paye trois fois moins cher des salariés qui sont quatre fois moins productifs, alors le coût unitaire de production augmente et l'entreprise est perdante.

→ Les délocalisations créent du **chômage** dans les pays d'origine, en particulier chez les **moins qualifiés**. Les conséquences économiques sont importantes, tout comme les conséquences sociales. En effet, les travailleurs les moins qualifiés sont aussi ceux qui restent le plus longtemps au chômage (chômage de longue durée). Par ailleurs, la mise en concurrence des pays développés et en développement peut peser sur la **protection sociale des pays développés**. En effet, pour limiter les délocalisations ces pays peuvent être tentés de **limiter le coût du travail**, en allégeant massivement les charges sociales, en particulier les charges patronales sur les bas salaires. À terme, si les charges sociales diminuent fortement la protection elle-même diminuera. Il se produit alors un **nivellement vers le bas** en termes de protection sociale et de **droits du travail**.

Synthèse : Pour améliorer leur compétitivité-**prix**, les entreprises cherchent à **minimiser** leurs coûts. C'est pour cette raison que les entreprises **externalisent** certaines activités, comme les services après-vente, pour se recentrer sur un métier. La **délocalisation** de la production dépend ainsi de nombreux facteurs. Les FMN comparent en particulier le coût du travail avec la **productivité du travail**, pour mesurer le **coût unitaire** de production. De même, la diminution des **coûts de transport** et de communication depuis deux siècles a facilité la localisation **internationale** de la production. Mais la hausse du coût de l'énergie remet partiellement en cause cette dynamique.

c) Des stratégies des FMN pour améliorer la compétitivité hors-prix

→ Documents 2, 3 et 4 p.84 Répondre aux questions proposées.

DOC 2 Zara à la recherche de compétitivité-hors prix → Manuel p. 84

1. Zara externalise peu sa production, au contraire elle cherche à maîtriser toutes les étapes du processus de production (intégration verticale). Le but de l'entreprise est d'être très réactive, et pour cela elle ne peut sous-traiter sous peine d'augmenter les délais.
2. Zara renouvelle ses collections, en partie, toutes les deux semaines, pour fidéliser les clients (*obligés* de revenir régulièrement voir les nouveautés). Cela réclame une grande réactivité, une capacité à agir rapidement.
3. Les coûts de production de Zara ne sont pas nécessairement plus importants parce que l'entreprise économise sur les coûts de transport, sur les coûts liés aux défauts ; l'entreprise répond directement à la demande, ce qui évite les stocks, etc.

DOC 3 Les entreprises choisissent de se concentrer géographiquement → Manuel p. 85

1. Une économie d'échelle est la baisse du coût unitaire de production suite à l'augmentation de la quantité produite. En augmentant la quantité produite, on *rentabilise* davantage les coûts fixes.

Une externalité apparaît lorsque l'action d'un acteur économique a un effet (positif ou négatif) sur un autre acteur, sans qu'il y ait de compensation monétaire.

2. Pour une entreprise informatique, il est plus coûteux de s'installer dans la Silicon Valley : les terrains y sont plus chers ainsi que le coût de la main-d'œuvre.

3. Les firmes ont des stratégies de regroupement spatial car, tout d'abord, il existe sur place un réseau d'entreprises complémentaires spécialisées (fournisseurs, réparateurs, etc.). De plus, il y a sur place une main-d'œuvre spécialisée, déjà qualifiée, ce qui assure une productivité élevée. Enfin, les innovations des autres entreprises du district se diffusent rapidement aux entreprises situées à proximité, sans qu'il y ait de compensations monétaires : « externalités de connaissances ».

DOC 4 Différencier ses produits pour conquérir les marchés mondiaux → Manuel p. 85

1. Différencier un produit consiste à apporter une nouveauté, même marginale, à un produit déjà existant. Par exemple, on ajoute un clavier coulissant à un téléphone portable.

La différenciation verticale consiste à proposer un produit identique mais de qualité différente (donc à un prix différent). La différenciation horizontale consiste à modifier un produit existant (nouvelle fonction, nouveau design, etc.).

2. Différenciation verticale : Dacia propose des voitures moins chères (avec aussi moins d'options, moins de puissance, etc.).

Différenciation horizontale : chaque constructeur automobile propose son modèle de voiture citadine (la Twingo pour Renault, la C1 pour Citroën, etc.).

3. Les constructeurs automobiles sont en concurrence parce qu'ils proposent tous des voitures : concurrence sur le marché automobile. Mais, en différenciant leurs produits, ils disposent d'un certain monopole sur leurs voitures, légèrement différentes de celles des concurrents. C'est ce que l'on appelle la concurrence monopolistique ; c'est pour cela que les entreprises différencient leurs produits.

4. Innovation → différenciation des produits → concurrence monopolistique → compétitivité-hors prix (on peut aussi placer la compétitivité-hors prix en début de schéma : pour l'améliorer, il faut innover).

Récapitulatifs :

➤ **Question de cours : Comment les FMN peuvent-elles améliorer leur compétitivité ?**

Les firmes peuvent améliorer tout d'abord leur compétitivité-prix en offrant des biens à des prix inférieurs à ceux de leurs concurrents. Pour cela, elles peuvent faire des innovations de procédés ou organisationnelles. Elles peuvent produire en grande quantité afin de réaliser des économies d'échelle, ou délocaliser leur activité dans un pays où le coût de la main-d'œuvre est faible.

Elles peuvent aussi améliorer leur compétitivité-hors-prix, c'est-à-dire conquérir des parts de marché en offrant des produits innovants ou de qualité, en assurant un service après-vente de qualité, en développant une marque... Ici, ce n'est pas le prix du produit qui importe mais sa qualité, sa marque, son design et l'ensemble des services associés. Pour cela, l'innovation joue un rôle fondamental, de même que le savoir-faire d'une main-d'œuvre qualifiée.

➤ **Synthèse : Montrez quels sont les principaux déterminants de la localisation des activités à l'étranger.**

Il existe plusieurs déterminants qui incitent les entreprises à localiser une partie de leur activité à l'étranger.

Tout d'abord, la recherche de coûts de production moindres peut conduire les entreprises à vouloir profiter d'avantages fiscaux ou d'une main-d'œuvre bon marché (stratégie de rationalisation).

Dans ce cas, l'entreprise est tentée de délocaliser une partie de son activité à l'étranger. Elle peut aussi vouloir se rapprocher des sources de matières premières afin d'économiser les coûts de transports, ou se rapprocher des marchés qu'elle convoite en se rapprochant des clients (stratégie de marché). Enfin, elle peut vouloir rechercher une réglementation plus souple (en matière sociale, fiscale ou environnementale), avoir accès à de nouvelles technologies.

Récapitulatifs :

- **Question de cours : quels sont les effets de l'internationalisation des échanges sur l'emploi ?**

Les effets sur l'emploi sont contrastés.

Dans les pays riches, les délocalisations créent du chômage à court terme, en particulier dans le secteur industriel et parmi la population la moins qualifiée. Ces destructions d'emplois sont toutefois compensées par une réorientation de la production dans d'autres secteurs ou d'autres activités. Par ailleurs, la rationalisation des coûts peut se traduire par une hausse du pouvoir d'achat des salariés, puisque le prix des produits baisse, ce qui peut stimuler la demande dans d'autres secteurs et ainsi favoriser l'emploi. Les pays développés enfin continuent également d'attirer une grande partie des IDE, en particulier dans les secteurs demandant des qualifications très élevées, d'où des créations d'emplois de chercheurs, d'ingénieurs, de designers, de traders... Dans les pays en développement, les IDE sont créateurs d'emplois ; ils permettent à la main-d'œuvre locale de se former et parfois d'avoir des salaires relativement plus élevés que dans le reste de l'économie. Mais là aussi les effets sont contrastés. Une société « à deux vitesses » peut se développer, comme en Inde où la population jeune, formée et citadine, bénéficie de nombreux emplois dans les plus grandes FMN mondiales, et le reste de la population reste marginalisée, ne bénéficiant nullement des effets positifs de l'internationalisation des échanges et restant ainsi très éloignée de l'emploi.

❖ **Fiche MEMO-ECO 4**