

ECONOMIE INTERNATIONALE

Examen

Qcm, questions générales

Plan

Introduction

Chapitre 1 : Les anciennes théories du commerce international

- 1.1 L'approche technologique ancienne : Smith et Ricardo
- 1.2 L'approche technologique : HOS
- 1.3 Limites aux gains du libre échange
- 1.4 Solutions aux limites
- 1.5 En conclusion : qui commerce avec qui ?

Chapitre 2 : Les nouvelles théories du commerce international

- 2.1 Approche néo-factorielle et néo-technologique
- 2.2 Les échanges intra-branches: Les modèles de concurrence imparfaite
- 2.3 Economies d'échelle et différenciation horizontale

Chapitre 3 : Politiques commerciales et protection

- 3.1 Les différentes formes de protection
- 3.2 Protection et libre échange: quel rôle pour l'OMC ?
- 3.3 L'intégration économique : le développement des RTA

Chapitre 4 : Les Firmes multinationales

- 4.1 Firmes internationales versus FMN: définition
- 4.2 Prix de transferts

Introduction générale

Economie internationale :

L'économie internationale couvre **toutes les questions ayant trait à l'ouverture d'une économie**, c'est-à-dire toutes les raisons pouvant expliquer que les différents pays du monde sont liés entre eux par des échanges (de biens, de services, de capitaux, ou encore de personnes) ainsi que l'impact de ces biens sur les équilibres internes des économies. Cela comprend d'une part le commerce international et d'autre part la finance internationale.

Les acteurs du commerce international (CI)

- Les pays européens = 40% du CI => Croissance jusqu'en 1973 (1^{er} choc pétrolier), ralentissement puis reprise de la croissance
- Amérique du Nord => Part importante mais décroissante
- Japon
- Chine + NPI NEI Pays émergents

Ils sont classés : Chine= 1^{er} exportateur mondial (30^e en 1980 forte croissance), Etats-Unis 2^e, Allemagne 3^e, Japon 4^e, France 6^e, R-U 11^e rang.

Importations : Etats-Unis 1^{er}, Chine 2^e

Evolution commerce et PIB

CI progresse plus vite que la production

PIB = facteur important

Depuis 2011, les exportations stagnent : frein de l'ensemble du commerce mondial

Taux de croissance > PIB

Si crise économique : on observe moins de demandes et cela entraîne donc moins d'exportations.

Quand le commerce repart : croissance rapide.

Tous les pays ne sont pas touchés par la crise : chute plus forte dans les pays développés

Les produits échangés

Il y a trois catégories de biens : produits manufacturés, agricoles, combustibles/miniers.

Les services occupent 20% des échanges internationaux. (Tertiaire = 70% de l'économie nationale)

Une bonne partie des services sont localisés (ex : coiffeur)

Services => baisse du Transport, baisse des Voyages, hausse des Autres Services (assurances, banque, etc.).

Actuellement, les produits primaires sont moins échangés que les produits manufacturés.

Quelques questions ...

L'internationalisation : pourquoi ?

- La recherche de débouchés dans l'ensemble du monde...
- la création de l'Union Européenne, de l'OMC, l'ouverture des frontières, bref les politiques commerciales...
- ... L'abaissement du coût des transports et des communications qui élargissent la taille des marchés...

L'internationalisation: comment ?

Exports/Imports Délocalisations des productions:

A quoi cela correspond-il ?

- aux investissements directs réalisés à l'étranger IDE
- aux travaux de sous-traitance expatriés à l'étranger
- aux implantations de filiales de productions à l'étranger

Pourquoi le « libre échange » ?

- Gagner de l'argent !
- Compétitivité !
- Eviter la guerre ?

Qui débouchent sur d'autres questions ...

Comment l'économie « mondiale » actuelle s'est-elle formée?

Un lointain passé

- - 400 000 ans BC: Chasse et cueillette en bandes itinérantes. Echanges ?
- -10 000 à -3 000 ans BC : Néolithique. Agriculture + élevage. Sédentarisation + échanges attestés ...
- -3 000 ans à début de notre ère : Métaux. Houe, Araire, Animaux de trait, Cheval. Cités-Etats. Monnaies + Grands Echanges Commerciaux
- Empire romain : Développement massif de l'agriculture et de l'urbanisation. Déforestations et colonisation. Développement de la métallurgie. Grand commerce Nord-Sud (Europe du Nord- Afrique) et Est-Ouest (Moyen-Orient/Atlantique) avec pour centre la Méditerranée
- Au haut Moyen âge (V^e siècle au XI^e siècle) le système féodal se développe : retour sur une agriculture domaniale relativement fermée, avec un recul de l'urbanisation et du commerce ...

- Avec le bas Moyen âge (XI^e au XV^e siècle) le commerce se développe avec les Ligues et les Hanses qui organisent les échanges régionaux et préfigurent les accords de commerce préférentiels d'aujourd'hui.
- Fin du XV^e – milieu du XVIII^e siècle : La période mercantiliste ou la première «mondialisation» ...
- Des « grandes découvertes » au grand colonialisme : Colomb, Cabot, Magellan, Gana.
Les mercantilistes vont chercher des métaux précieux.
- Un commerce « typique » : le commerce triangulaire
- Milieu du XVIII^e – Fin du XIX^e siècle : La « Révolution Industrielle »
- La révolution industrielle et le développement du commerce mondial appuyé sur les empires coloniaux.
- La fin du mercantilisme et la naissance des théories du libre-échange (Adam Smith et David Ricardo)
- La « Longue Dépression » (1873-1896)
- Pourquoi une telle « langueur » économique ?
- Poursuite du libre-échange ou nouveau protectionnisme ?
Du tarif Bismarck (1879) aux tarifs Meline et Mac Kinley (1890) ...
- Déjà la question de la « relance » ?
Plan Freycinet (1879), Interstate Commerce Act (1887)...
- La « montée des périls » ...
- 1914-1940
- La première guerre « mondiale »
- L'impossible retour à la stabilité
- Le choc de la Grande Dépression
1940 - 1989
- La deuxième guerre « mondiale » et la reconstruction :

ONU, Bretton Woods (SMI), GATT ...

- De la guerre froide à la chute du mur de Berlin ...
- Un nouvel ordre mondial : la « globalisation » ...

« Mondialisation » ou « globalisation » : l'OMC

Création : 1er janvier 1995

Siège : Genève

Langue(s) : anglais, français, espagnol

Budget : 189 millions de Francs suisses(2009)

Membre(s) : 153 États

Effectifs : 637

Directeur général : Pascal Lamy

3 règles : désintermédiation, déréglementation, décloisonnement.

Des réactions très vives ...

- L'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui veut lancer le « Cycle du Millénaire » réunit sa troisième Conférence ministérielle à Seattle du 30 novembre au 3 décembre 1999.
- A l'ordre du jour de la rencontre : le lancement d'un nouveau cycle de négociations qui fixera les règles des échanges internationaux de marchandises, de produits agricoles et de services pour le siècle prochain.
- Surpris par l'ampleur des manifestations, les organisateurs décident de suspendre la réunion. Il y aura encore des « sommets » agités avant que l'OMC ne prenne la prudente décision de tenir sa 4ème conférence ministérielle à Doha, au Qatar, du 9 au 14 novembre 2001...

CHAPITRE 1 : Les anciennes théories du commerce international

I- L'approche technologique ancienne : Smith, Ricardo, Stuart Mill

A) La critique du Mercantilisme

Le Mercantilisme = Doctrine et politique éco (XVI^e – XVII^e au moment de la colonisation) selon laquelle la richesse d'un pays est fonction de son stock d'or et autres métaux précieux. Il faut donc enrichir le pays. Les pays doivent les accumuler en exportant, et en limitant les importations : peu d'échange international.

On en distingue trois types :

- le mercantilisme espagnol ou bullioniste (beaucoup de contrôles)
- Le mercantilisme français ou industrialiste (manufacture royale)
- Le mercantilisme anglais ou commercialiste (maîtrise du commerce)

Le mercantilisme est plutôt un ensemble de politiques économiques reposant sur l'interventionnisme de l'Etat :

- protectionnisme douanier
- sous-évaluation de la monnaie nationale (*augmentation des exportations car monnaie vaut moins donc les produits sont moins chers pour l'extérieur / Baisse des importations car produits étrangers deviennent + cher et on devra acheter + les produits nationaux*)
- monopoles et priviléges
- autres mesures comme l'aide à la constitution de compagnies commerciales, développement des transports ...

Mercantilisme et balance du commerce extérieur

Pays A = Excédent \Leftrightarrow Pays B = Déficit

- Antoine de Montchrestien (1575-1621): « *Nul ne gagne que d'autres ne perdent...* » (Traité d'économie politique – 1615)
- Le libéralisme classique critique le mercantilisme, sur le plan interne (national) en préconisant le « *Laissez faire* » et sur le plan externe (international) en préconisant le « *Libre Echange* »

B) Les avantages absolus d'Adam Smith.

Favoriser l'agriculture donc libre-échange. Le commerce international permet d'enrichir les pays.

Les avantages absolus

Production mensuelle d'un travailleur (unités de bien)

	CHINE	EUROPE	
Chemises	200	50	250
Voitures	5	10	15
	CHINE	EUROPE	
Chemises	400	0	400
Voitures	0	20	20

Les avantages absolus

Gains à l'échange
Production de deux travailleurs

	CHINE	EUROPE	
Chemises	400	0	400/250
Voitures	0	20	20/15

Quand il y a un avantage dans une production alors on se spécialise dans cette production -> Gains à l'échange.

Pb = si pas d'avantages absolus

C) Les avantages comparatifs de Ricardo.

Le modèle ricardien – énoncé en seulement quelques pages lumineuses dans les « *Principes* » - est un modèle complet. Il enseigne que ce sont les différences de productivité du travail (et seulement du travail) entre pays qui sont la cause de leurs différences productives, ce qui permet d'obtenir des « gains » grâce au commerce extérieur. Ces différences sont la base de « *l'avantage relatif* ».

Les différences de productivité ont leur source dans les différences de technologie produites par l'histoire de chaque pays.

La notion d'avantage relatif est complétée par la notion de « *coût d'opportunité* » : le CO de la production d'une chose mesure en quelque sorte le coût de l'impossibilité de produire quelque chose d'autre puisque les ressources de production ont déjà été utilisées.

LES HYPOTHESES DU MODELE RICARDIEN

- Les coûts de transport sont nuls.
 - Les facteurs de production, mobiles à l'intérieur, ne le sont pas internationalement.
 - Les rendements sont constants.
-
- Un pays a un **avantage comparatif** (relatif) à produire un bien i si le coût d'opportunité de la production de ce bien i est plus faible dans ce pays que dans les autres pays.
 - Un pays qui possède un **avantage comparatif** à produire un bien i utilise **plus efficacement** ses ressources quand il produit ce bien i, en comparaison de la production des autres biens.

D) Le rôle de la demande chez Stuart Mill.

Les hypothèses ricardienne :

- Le monde connaît qu'un seul facteur de production, le travail.
- Il ne se compose que de deux pays, le pays domestique et le pays étranger.
- Ils ne produisent que deux types de biens : par exemple du vin et du drap.
- Pour ces deux productions, le pays domestique est moins productif que le pays étranger. Ce désavantage est moins marqué pour la production de drap que pour celle de vin.
- Les coûts de transport sont nuls.

Le pays domestique produit et consomme donc uniquement du vin et du drap. Pour la production d'une unité de chacun de ces biens, les travailleurs doivent consacrer un certain temps. On note :

- aLV La quantité de travail nécessaire à la production de vin et QV le volume de vin produit
- aLD la quantité de travail nécessaire à la production d'une unité de drap et QD le volume de drap produit
- aLV/aLD représente le coût de production du vin exprimé en quantité d'unité de drap (coût d'opportunité)

On a donc la relation logique suivante qui définit la « frontière des possibilités de production » (contrainte de production) du pays domestique :

$$aLV.QV + aLD.QD = L$$

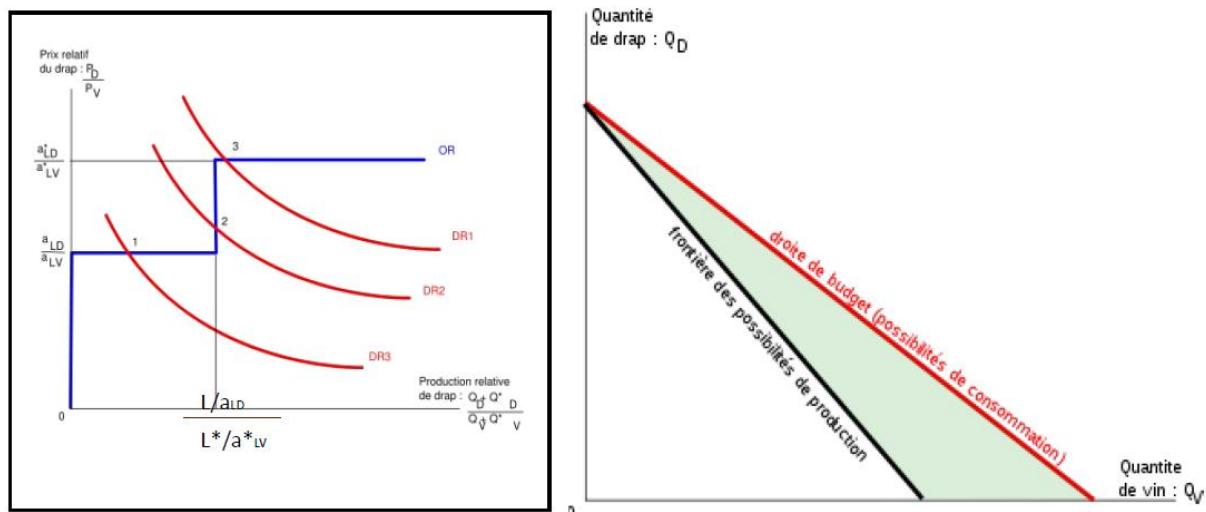
(On utilise des notations similaires accompagnées d'un astérisque pour le pays étranger. « a*LD » sera par exemple la quantité de travail nécessaire à la production d'une unité de drap dans le pays étranger).

Prix relatifs en situation de libre-échange

En situation de libre-échange les prix du vin et du drap sont modifiés car ils prennent en compte l'offre et la demande des deux pays. Considérant que la monnaie n'est qu'un intermédiaire de l'échange et que l'économie ne produit ici que deux biens, on considère que le prix d'une unité de vin est défini par une certaine quantité de draps et inversement.

On note:

- P_D / P_V le nombre d'unités de vin nécessaire à l'achat d'une unité de drap, c'est-à-dire le prix relatif du drap (par rapport au vin)
- P_V / P_D le nombre d'unités de drap nécessaire à l'achat d'une unité de vin, c'est-à-dire le prix relatif du vin.



John Stuart Mill (1806-1873)

Fin du libéralisme classique. Mill reprend et complète l'analyse de Ricardo

- Une « demande internationale » se forme suite à l'ouverture des frontières.
- Les fluctuations de cette demande internationale jouent dès lors un rôle déterminant dans la fixation des prix internationaux (« prix de libre échange ») alors que ce sont les offres nationales (coûts de production en travail) qui sont à la base de la formation des prix internes nationaux.
- Les pays qui ont un avantage comparatif dans les produits fortement demandés au niveau international ont plus de chance d'acquérir des gains élevés à l'échange.
- La spécialisation sur la base des avantages comparatifs n'est vraiment favorable que si la demande étrangère est telle que le prix international est supérieur au prix national en autarcie.
- En outre, les pays sont confrontés à un risque de détérioration des termes de l'échange (i.e. le ratio : indice des prix à l'exportation/indice des prix à l'importation).
- Des situations de répartition inégale du gain à l'échange sont non seulement possibles mais elles sont le cas le plus fréquent.

CONCLUSION

=> Apport essentiel des libéraux classiques : l'idée d'avantage comparatif (compétitivité/spécialisation):

=> Avantage absolu (SMITH) : un pays présente un coût moindre que celui de l'autre pays
Spécialisation « brutale »

=> Avantage relatif/comparatif (RICARDO) : le coût de la production d'un bien i rapporté aux coûts de production de tous les biens va être inférieur pour un bien i dans un pays par rapport à l'extérieur !

Spécialisation « différenciée » et « avantageuse » pour tous (en théorie)

=> Les gains du Libre-échange (Free Trade) peuvent être très inégaux (Stuart Mill) selon les pays

=> Mais finalement, le Libre-échange (Free Trade) est toujours bénéfique, contrairement au protectionnisme. Ce raisonnement fera l'objet de multiples critiques ...

II- L'approche technologique moderne : HOS

Introduit le Capital.

A) Quelques notions de base

Premier rappel CN : la balance (fiche d'équilibre) Ressources/Emplois des OBS (Opérations sur Biens et Services)

Equilibre Ressources/Emplois des OBS

Emplois		Ressources	
CF	Consommation Finale	P	Production (nationale)
CI	Consommations intermédiaires		
FBCF	Formation Brute de Capital Fixe		
ΔSt	Variation des Stocks		
X	Exportations	M	Importations (=production étrangère)
ΣE_i	Total des Emplois	ΣR_i	Total des Ressources

Deuxième rappel CN:

- La VAB est égale à la valeur de la production moins les consommations intermédiaires

- PIB = Somme des Valeurs ajoutées (Notion «territoriale»)

PIB = Somme VAi

- C'est «l'approche par la production» qui peut se décomposer comme suit :

*PIB=Somme des Valeurs Ajoutées + TVA + Droits et Taxes sur les importations
- subventions sur les produits*

- Mais «l'approche par la dépense» du même PIB s'exprime ainsi :

PIB= somme des emplois finaux intérieurs de biens et de services, soit:

A/En situation d'autarcie :

PIB = CF + FBCF + Delta St

B/En économie ouverte les importations s'ajoutent aux ressources, les exportations aux emplois :

PIB + M = CF + FBCF + Delta St + X

PIB = CF + FBCF + Delta St + (X-M)

- Vis-à-vis du commerce extérieur, en économie ouverte, la demande intérieure se définira donc ainsi :

DI (Demande Intérieure) = Valeur totale des Biens et Services demandés

DI = PIB + M - X

Indicateurs du CI

TAUX D'OUVERTURE => TO

(OU «Coefficient de dépendance»)

TO = (EXPORTATIONS)/PIB

TO' = [(X+M) / 2] / PIB

TAUX DE PENETRATION

TP = M / DI (Demande Intérieure)

PART DE MARCHE D'UN PAYS

PM (part de marché= (X du Pays) / (SOMME des X Mondiales)

TERMES DE L'ECHANGE

TE = [(indice des prix à l'X) / (indice des prix à l'M)] * 100

Impact du taux de change

• Dévaluation/dépréciation => renforce X mais diminue les M

• Réévaluation/appreciation => baisse X mais favorise les M

Compétitivité

Définition: APTITUDE A CONQUERIR DES PARTS DE MARCHE

INDICATEUR DE COMPETITIVITE/Prix :

IC interne = [(Px des M de la Fce) / (Px de la Production Nale)] * 100

IC externe = [(Px des X de l'étranger) / (Px des X Fçaise)] * 100

RQ: LA COMPARAISON NECESSITE UNE MEME UNITE : (\$) x (txde change) = €

B) Le modèle HOS (Heckscher - Ohlin - Samuelson) ou « modèle standard »

Théorème H-O (1934):

« Loi de proportion de facteurs » : « *Dans une situation de libre échange, chaque pays se spécialise dans la production du bien intensif dans le facteur dont il est relativement mieux pourvu et se déspecialise dans le bien intensif en facteur dont il est relativement peu pourvu.* »



Théorème de Stolper-Samuelson (1947) :

« *Une augmentation du prix relatif d'un bien entraîne un accroissement du revenu réel du facteur de production utilisé relativement le plus intensément dans la fabrication de ce bien et une baisse de revenu réel du facteur utilisé relativement le plus intensément dans la production de l'autre bien.* »

1. Théorème de Stolper-Samuelson : un exemple pour comprendre, en partant de l'autarcie ...

• Hypothèses:

-2 biens: alcool et réveils

-2 facteurs: travail : dotation L ; capital : dotation K

-Technologie à coefficients fixes (hyp. très restrictive)

-La production d'alcool est plus intensive en travail que la production des réveils.

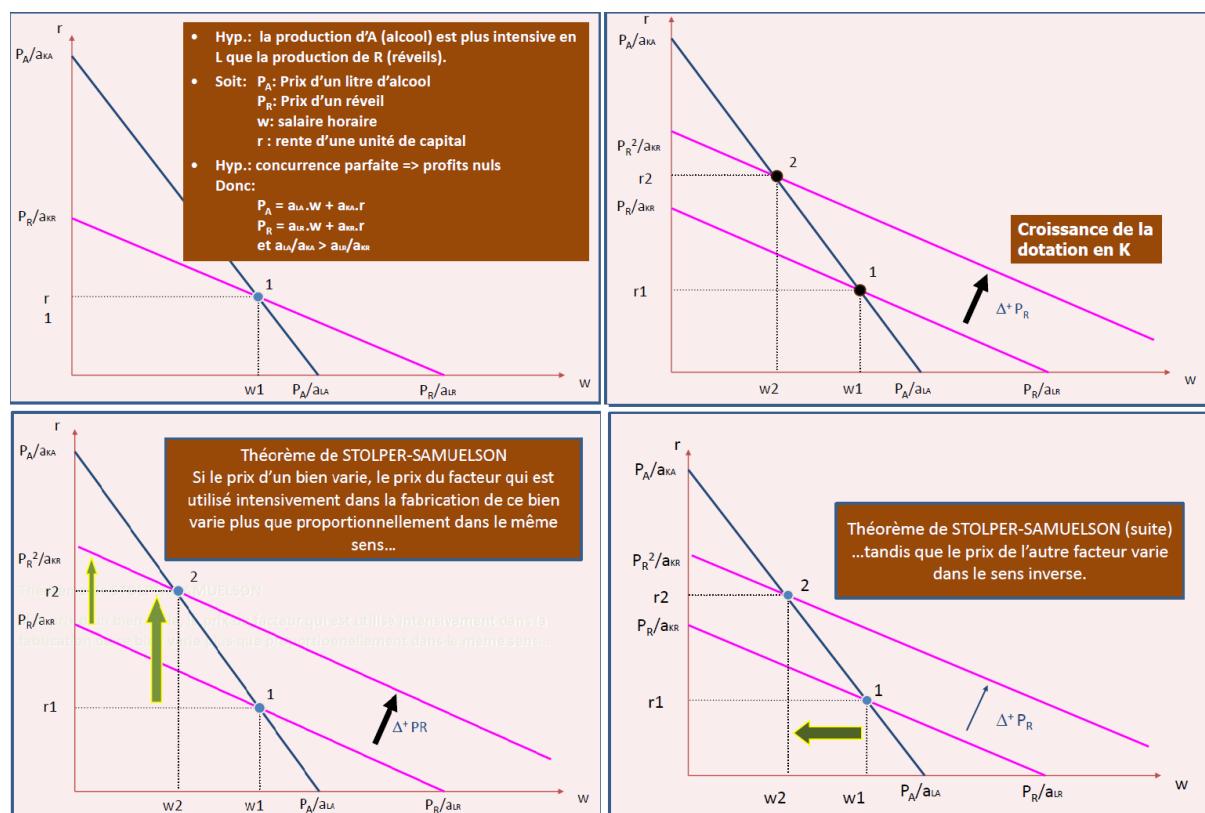
• Soit:

a_{LA} : besoins unitaires en travail pour la production d'alcool

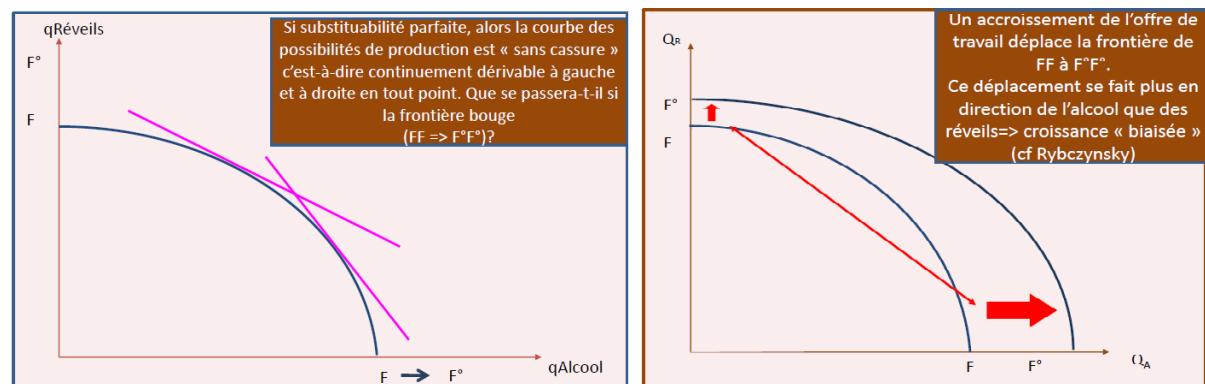
a_{LR} : besoins unitaires en travail pour la production de réveils

a_{KA} et a_{KR} : idem dans le cas du capital.

$$a_{LA}/a_{KA} > a_{LR}/a_{KR} \quad \text{ou} \quad a_{KA}/a_{KR} < a_{LA}/a_{LR}$$

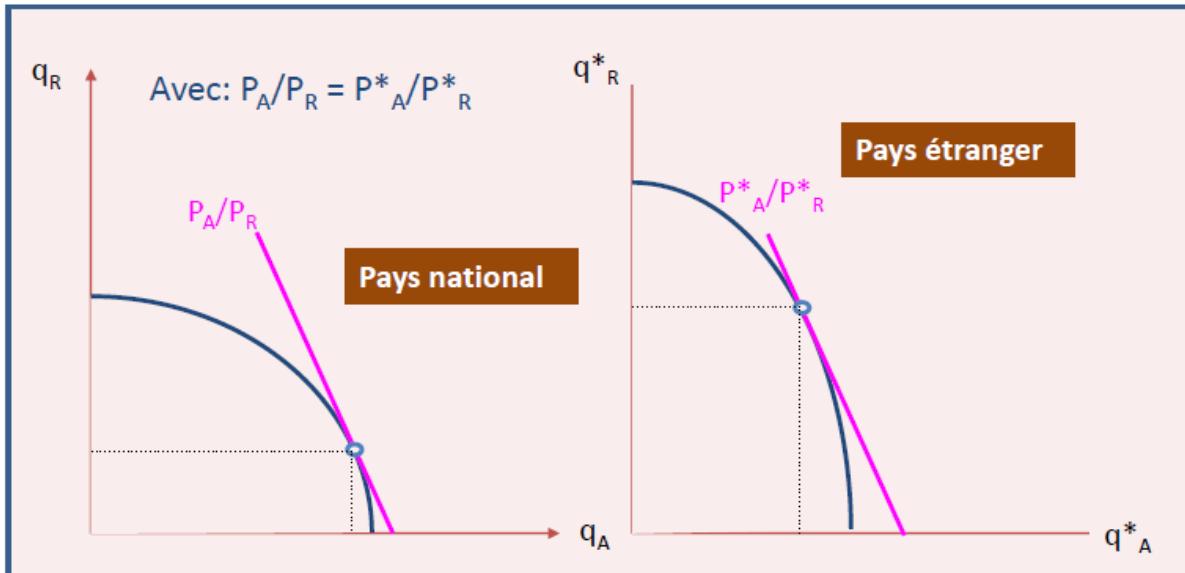


2. Théorème Heckscher-Ohlin : substituabilité factorielle en autarcie



3. Modèle HOS :

Fin de l'autarcie, ouverture des frontières des deux économies à deux facteurs et deux produits.

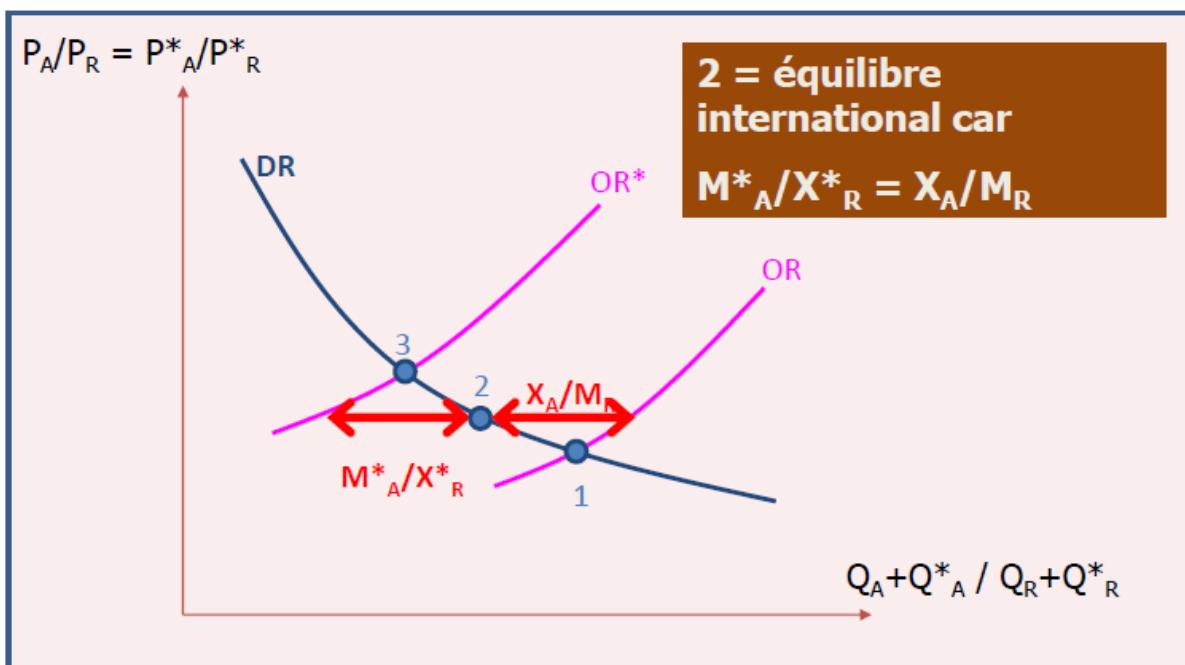


- Le pays national («Home») est relativement plus abondant en travail que le pays étranger («Foreign»)
- Il produira donc toujours une quantité relativement plus grande d'alcool que de réveils.
- Et vice-versa

Spécialisations commerciales

Donc, la courbe d'offre relative (alcool/réveils) du pays national (OR) sera à droite de la courbe d'offre relative du pays étranger (OR*) pour une valeur donnée des prix relatifs.

Après ouverture au commerce international, chaque pays modifie sa spécialisation de manière «avantageuse» : HOS conforte les conclusions du modèle ricardien.



CONCLUSIONS :

Principe 1 :(théorème d'Heckscher-Ohlin)

Les pays tendent à exporter les biens dont la production utilise intensément les facteurs dont ils sont abondamment dotés.

Principe 2:

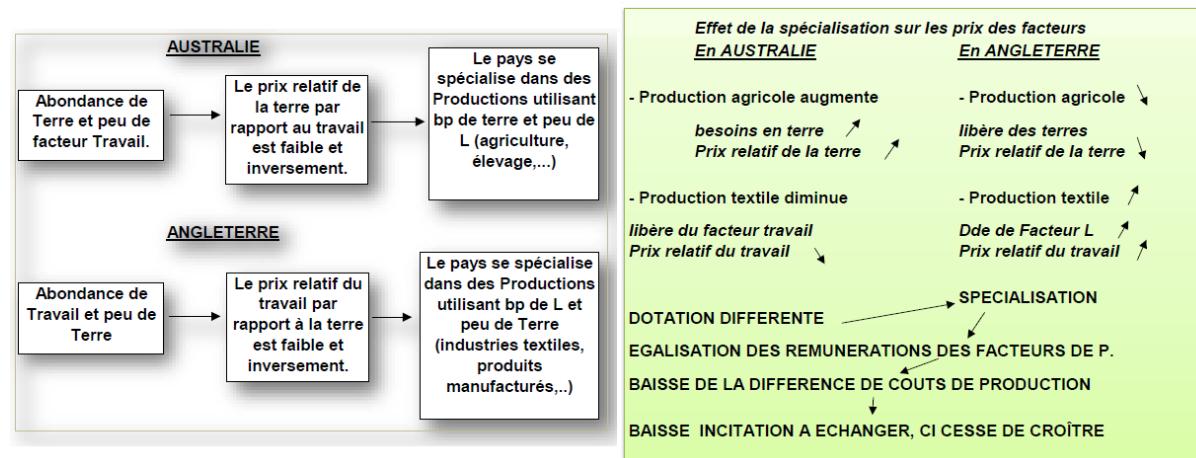
Sous les hypothèses supra (en particulier la concurrence parfaite), les propriétaires des facteurs abondants d'un pays gagnent à l'échange international tandis que les propriétaires des facteurs rares y perdent. (Le C.I. les rend moins rares. Ces derniers sont donc partisans du protectionnisme ...)

Principe 3:(théorème HOS)

Le commerce libre entre deux nations amènera les prix (rémunération) des facteurs à s'égaliser; cette égalisation toutefois ne saurait être absolue.

(HOS = théorème de l'égalisation des prix des facteurs)

Pour mieux comprendre le modèle HOS ...



4. Le paradoxe de Léontieff (1953)

Essai de vérification empirique des conclusions du théorème H-O sur base des flux commerciaux U.S. Calcul du rapport K/L des X U.S. et des biens U.S. concurrents des M.

Technique Input-Output appliquée à la matrice U.S. de 1947.

Résultats :

X : K/L = 13.991 \$/homme année

«M»: K/L = 18.184 \$/homme année

Paradoxe !

Les U.S. étaient considérés comme relativement très abondants en K.

Par la suite, de nombreuses vérifications sur les mêmes données, puis sur d'autres, font (ré) apparaître régulièrement le paradoxe.

Pourquoi ?

- Certains économistes –dont Léontieff lui-même– ont tenté d'apporter des éléments d'explication sans renoncer aux hypothèses du modèle HOS.
- Selon Léontieff, les États-Unis seraient en réalité un pays relativement abondant en facteur travail, dans la mesure où il faut prendre en compte non seulement le nombre de travailleurs mais également leur efficacité: la productivité d'un travailleur américain serait, à l'époque, trois fois supérieure à celle d'un travailleur étranger.

- A l'inverse, d'autres auteurs ont vu dans le test de Léontieff l'invalidation de l'approche en termes de dotations factorielles et se sont faits les défenseurs de nouvelles théories, fondées sur la concurrence imparfaite (voir théories nouvelles récentes: Stiglitz, Krugman, etc.).
=> Il y a eu de nombreuses tentatives qui ont stimulé la recherche empirique et théorique.

III- Les limites aux gains du Libre-Echange

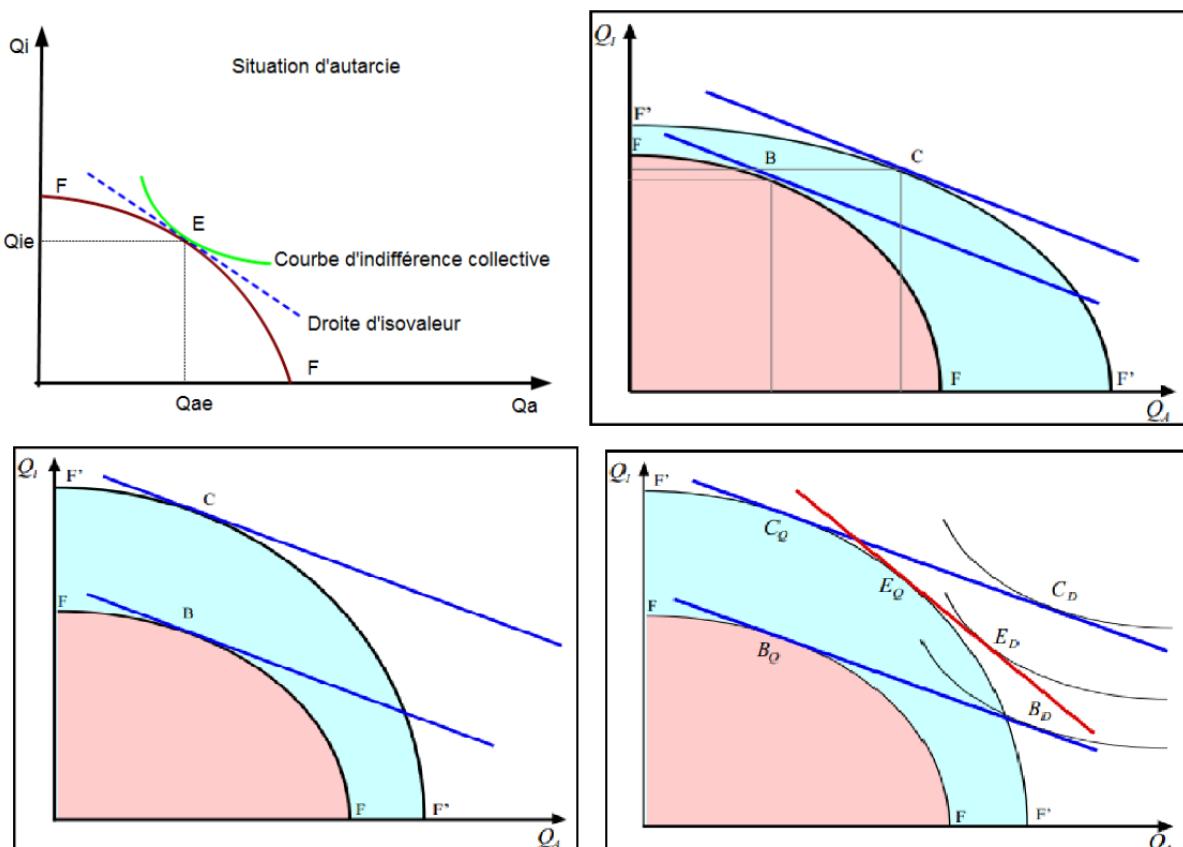
A) Limite 1 : Impact de la taille

- Un grand pays gagne moins qu'un petit (car il influence la demande mondiale et donc le prix mondial)
- donc taux d'échange (TE) proche de ses TE en autarcie
=> Remarque : argument pouvant à l'inverse justifier la protection

L'équilibre en situation d'autarcie

Soit un pays qui produit deux biens:

- Un bien agricole, dont la quantité est notée Q_a
- Un bien industriel dont la quantité est notée Q_i



Influence prix s/marché international = influence biens à l'échange

Isovaleur : rapport entre les 2

B) Limite 2 : Croissance appauvrissante

- Jagdish Natwarlal Bhagwati (né en 1934) : «immiserizing growth»

- Ex : Discours de M. J. CHIRAC, président de la République française lors de la cérémonie d'ouverture du sommet Afrique-France YAOUNDE –Cameroun :

«Des mesures d'incitation, d'accompagnement, de correction s'avèrent nécessaires pour éviter cette «croissance appauvrissante» qui a été justement dénoncée.» (18/01/2001)
- Piège des spécialisations primaires

Mauvaise spécialisation (spécialisations primaires?) => Croissance appauvrissante

Spécialisation = Croissance appauvrissante si:

- La croissance est systématiquement orientée vers le bien exportable;
- L'économie a un fort degré d'ouverture (ratio Exportations/PIB élevé);
- La demande mondiale faiblement élastique au prix (l'excès d'offre fera fortement chuter le prix d'équilibre)
- Le pays est un gros exportateur (forte part de marché), c'est-à-dire que l'augmentation de ses exportations modifie les conditions de l'équilibre mondial.

Importance de la dépendance

à un bien ou quelques biens (généralement primaires) concernant ses exportations.

C) Limites 3 : dégradations des termes de l'échange (TE)

- TE = Prix des X/ Prix des M
 - "en 1954, on achetait une jeep avec quatorze sacs de café, en 1962, il en fallait trente-deux"
(Le Monde, 8 mars 1967)
- => Volatilité des cours

Dégradations des TE

Arguments économiques:

- Tendance à la saturation des marchés des biens primaires
- Tendance à l'accélération des gains de productivité (plus de gains au Nord qu'au Sud; plus de diffusion des gains à l'ensemble de l'économie au Nord)

Arguments Socio-économiques:

- Salariés du Nord protégés (gains de productivité transformés en salaire)
- Salariés de Sud non protégés (gains de productivité transformés en baisse des prix : rôle des Firmes Multinationales)

IV- Quelles solutions aux limites ?

A) Solution 1 : Diversifier sa demande

B) Solution 2 : Diversifier son offre

- ISI : Industrialisation par substitution d'importations
- Problème ISI se heurte aux faibles débouchés (demande locale) => ISE
- ISE : Industrialisation par substitution d'exportations
- Stratégie justifiant la création des marchés communs régionaux (Mercosur, ASEAN, etc.).
L'effet «spaghetti bowl» (phénomène de la politique économique internationale qui se réfère à la complication qui résulte de l'application de règles domestiques d'origine dans la signature des accords de libre-échange entre les nations).

C) Solution 3 : la remontée de filières

Exemple: Textile (Japon, Corée):

1960: bonneterie;

1960-70: exportation de vêtements ;

1970-73: tissage des textiles chimiques ;

1973-75: filature des fibres chimiques ;

1975-78: chimie lourde;

Année 1980: équipement

V- En conclusion, qui commerce avec qui ?

- Nord-Sud : de spécialisation : Ricardo et HOS => Ok ! (commerce inter-branche)
- Nord-Nord : de variétés : importance des niveaux de vie et des économies d'échelle
- Il existe un lien entre le cycle de vie du produit et flux commerciaux.

Pour finir, des constatations et de nouvelles questions ...

- Rôle important du commerce intra branche !
 - Tendance à la formation de zones de commerce plus denses («régionalisation»)
 - Marginalisation accrue de tous les pays exclus de la régionalisation
 - Effacement croissant de la distinction entre domestique et étranger : Commerce entre firmes et non entre Etats:
 - Rôle des FM (DIT => DIPP)
 - Echange intra-firme !
 - Rôle des IDE
 - Rôle des 3D
- Nouveaux rôles de l'Etat ?

Remarque pour finir : la notion d'IDH

L'IDH = indicateur de développement humain durable

•IDH car croissance différente de développement...

•Les niveaux de vie élevés dans les économies pétrolières n'y reflètent en rien un développement réel des forces productives

•Indice IDH plutôt que PIB/tête

L'IDH prend en compte:

1. La durée de vie, mesurée par l'espérance de vie à la naissance,
2. Le niveau d'éducation, mesuré par un indicateur combinant pour deux tiers le taux d'alphabétisation des adultes et pour un tiers le taux brut de scolarisation tous niveaux confondus,
3. Le niveau de vie mesuré d'après le PIB réel par habitant exprimé en PPA(dollar)

Calcul de l'IDH :

Indicateur de 0 à 1 avec:

•25 à 85 ans pour espérance de vie

•0 à 100% pour éducation

•100 à 40 000 \$ pour PIB réel par tête.

$$X' = (X-25)/(85-25)$$

$$Y' = (Y-0)/(100-0)$$

$$Z' = (\log(Z)-\log(100))/(\log(40000)-\log(100))$$

$$IDH = (X'+Y'+Z')/3$$

CHAPITRE 2: Les nouvelles théories du commerce international

I- Rappels du chapitre précédent

- Les hypothèses du modèle ricardien.
 - Les facteurs de production sont nationalement mobiles et internationalement immobiles.
 - Les pays connaissent des différences de techniques de production.
 - Les biens sont parfaitement mobiles et homogènes: il n'y a pas de préférence nationale.
-
- Stuart Mill et le rôle de la demande
 - Le pays qui gagnera le plus sera celui qui se spécialise dans les marchandises les plus fortement demandées.
 - Car ce sont celles dont le prix sera le plus proche de celui pratiqué en autarcie par le pays qui avait l'avantage comparatif le plus faible.
 - Le grand gagnant sera celui qui vendra ses marchandises le plus cher possible.
-
- Le modèle HOS
 - Hypothèses:
 - Les pays peuvent être dotés des mêmes techniques de production
 - Ils sont caractérisés par des dotations factorielles différentes
 - => Les pays se spécialisent dans la production de biens nécessitant le plus intensivement du facteur de production dont ils sont relativement le plus dotés.
 - Ce raisonnement repose sur l'idée que plus un facteur de production est rare plus son prix sera élevé. Alors le coût de production sera plus élevé que chez ceux qui ont ce facteur en abondance.
-
- Le théorème de Stolper-Samuelson
 - Il vient préciser les conséquences du commerce international sur le prix des facteurs de production en particulier le travail.
 - La spécialisation augmente la demande du facteur de production fortement utilisé et son prix augmente puisqu'il devient plus rare.
 - => Le commerce international conduit à l'égalisation du prix des facteurs de production.
-
- Le théorème de RYBCINSKY
 - Il donne une vision dynamique au modèle HOS.
 - Il explique pourquoi les avantages comparatifs ne sont pas donnés une fois pour toutes.
 - Ils peuvent se modifier sous l'effet d'un boom démographique ou d'une accumulation de capital etc...

II- Approche néo-factorielle et néo-technologique

- Ce sont de théories qui cherchent à prolonger les avantages comparatifs tout en essayant d'expliquer les échanges intra branches.
- Pour cela elles cherchent à mettre en évidence des avantages particuliers.
- Théorie Néo-Factorielle (Findlay, Kierkowski 1983)
- Théorie Néo-Technologique (Akamatsu 1962, Vernon 1966)

A) Rappel de quelques définitions

- Une branche est un concept de comptabilité nationale, défini comme le regroupement des unités élémentaires de production qui produisent le même produit.
- Le commerce international est dit **interbranche** lorsque **deux pays partenaires échangent** (exportent et importent) des **produits** appartenant à des **branches distinctes**.
- Le commerce est dit **intrabranche** lorsque **deux pays partenaires échangent** (exportent et importent) des **produits** appartenant à la **même branche** ou catégorie de produits. Ce type de commerce fait appel à des spécialisations entre pays beaucoup plus fines que les échanges interbranches. Les produits sont différenciés par leur qualité (différentiation verticale) ou par leurs caractéristiques réelles ou perçues par les consommateurs (différentiation horizontale). Le commerce intrabranche a atteint, dans les années 1980, environ 50% du CI des pays développés.

B) Approche néo-factorielle

Redéfinition des facteurs:

Intégration de la qualification du travail

=> Travail qualifié / Non qualifié

=> Capital physique / Capital Humain

Résultat général:

Un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié !!

KEESING (1968)

- Scientifiques et ingénieurs
- Techniciens et dessinateurs industriels
- Autres cadres
- Dirigeants non cadres
- Machinistes
- Électriciens et mécaniciens
- Autres travailleurs manuels qualifiés
- Employés de bureau

C) Approche néo-technologique

Importance de la technologie:

Thèse de l'écart technologique (POSNER, 1961) :

=> L'avance technologique confère un avantage comparatif !

=> Le pays en avance exporte des biens intensifs en nouvelles technologies (et les autres des produits banalisés)

La compétition ne passe pas seulement par l'exploitation d'avantages naturels, ni par l'utilisation de facteurs abondants: elle provient aussi du lancement de nouveaux produits

=> Importance de la R&D

=> Hauts salaires Nord = Rente de monopole technologique

L'hypothèse relâchée est ici l'immobilité des facteurs à l'échelle internationale.

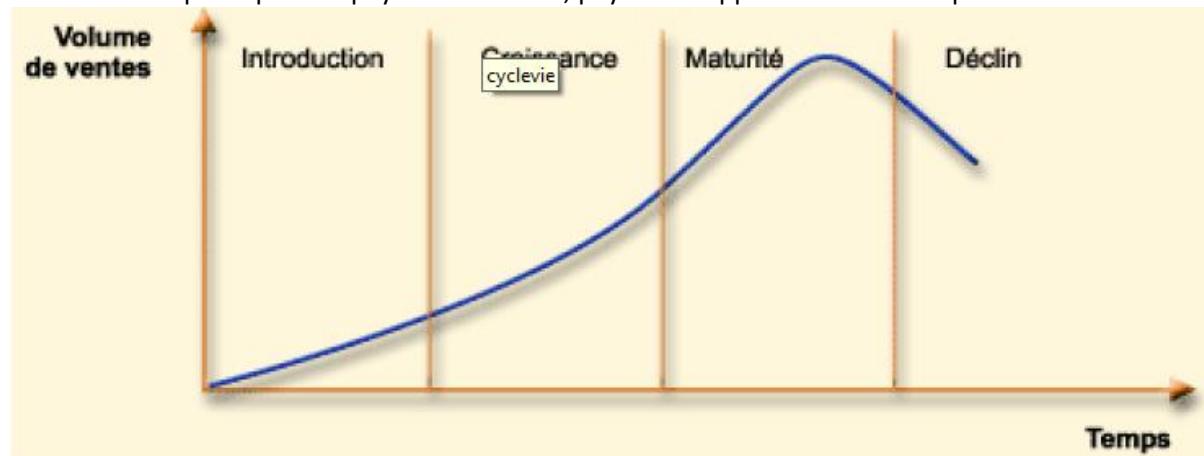
VERNON

La théorie du cycle de vie:

Un produit connaît 4 phases différentes :

- L'introduction : émergence/naissance : pas d'échanges internationaux (USA)

- La **croissance** : imitation dans les pays développés (Europe, USA)
- La **maturité** : pays européens commencent à exporter vers le Tiers-Monde
- Le **déclin** : importe produit pays Tiers-Monde, pays développés abandonne la production



Des cycles de vies différents ...

- Phase de maturité longue (Coca-cola)
- Phase de lancement rapide, déclin rapide (Type gadget)
- Phase de lancement très longue (Téléphone mobile)

Cycle de vie : il entraîne des situations de concurrence variées

- Pionnier
- Pénétration de la concurrence
- Stabilisation des parts de marchés
- Banalisation du produit
- Retrait de certaines entreprises

Cycle de vie international

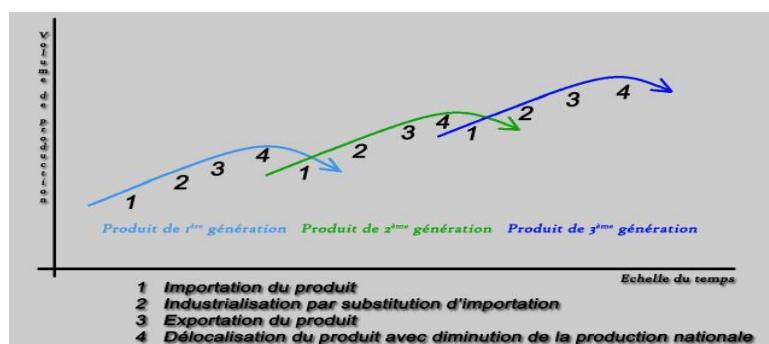
Il existe différentes phases possibles selon le cycle de vie du produit.

Etapes possibles :

- Exportation Nord leader vers Nord suiveur
- Production chez le Nord suiveur et commerce Nord-Nord bilatéral (intra-branche)
- Maturité : Commerce Nord vers Sud
- Déclin : Production au Sud et commerce Sud vers Nord ou/et Sud-Sud (intra-branche)

Selon Akamatsu : 5 étapes => **Développement en vol d'oie**

- Exportation de matières premières pour acheter des produits manufacturés
- Fabrication de biens de consommation à l'aide d'équipements importés
- Vente des productions locales vers les régions moins développées et achat de marchandises primaires
- Élaboration de biens d'investissement à usage local.
- Exportation de ces équipements aux contrées se trouvant à une étape moins avancée



Succession d'importations et d'exportations
Délocalisation vers Pays Développés

Une chaîne d'avantages comparatifs (Muchielli)

Intrabranche

-Si A détient un avantage comparatif sur B qui détient lui-même un avantage comparatif sur C.

-Avec plusieurs pays il peut y avoir une chaîne d'avantages comparatifs

-Alors B importe des biens de A et exporte des biens vers C

=> Le pays B sera caractérisé par une forme particulière de commerce intra-branche: il importe et exporte des produits similaires mais avec des partenaires commerciaux différents.

CONCLUSION :

Les 2 théories :

• L'approche néo-factorielle reste dans la logique du modèle HOS et introduit l'existence de capital humain c'est-à-dire de travail qualifié en quantités différentes selon les pays.

Objectif : lever le paradoxe de Léontieff

• L'approche néo-technologique explique la dynamique des échanges internationaux en termes d'écart technologique entre pays et de cycle de vie des produits.

=> Mais toutes continuent de raisonner essentiellement dans un cadre de «Concurrence Parfaite» ...

Critique → les «nouvelles théories» (à partir des années 1980) ...

III- Les échanges Intra-Branches et concurrence imparfaite

Les théories explicatives des échanges intra-branche vont s'inscrire dans la remise en cause des hypothèses classiques.

• La remise en cause de l'hypothèse de l'homogénéité

• La remise en cause des rendements constants

A) La remise en cause de l'hypothèse de l'homogénéité

IB différenciation

On distingue différenciation horizontale / verticale (bas/haut) :

• Horizontale: caractéristiques plus subjectives => lorsque certains consommateurs préfèrent un bien et d'autres un autre bien (Peugeot 806 ⇔ Citroën Evasion)

• Verticale: caractéristiques qualitatives => un bien est universellement considéré comme supérieur à un autre (Ferrari > Fiat)

Quand différenciation => Concurrence monopolistique

Les types d'échange : un essai de classification

Classement des flux : interbranche = produit, intrabranche = même produit mais différenciation H et V).

Demandes de produits différentes, chaque produit a son marché à côté du marché d'autres produits.

Pour mesurer l'importance du commerce intra-branche => Indicateur de Grubelet Lloyd qui donne pour un secteur j donné, le taux de recouvrement entre les flux d'importations/exportations pour une même industrie.

$$GL_j = \frac{X_j + M_j - |X_j - M_j|}{X_j + M_j} = 1 - \frac{|X_j - M_j|}{X_j + M_j} = \frac{2\min(X_j; M_j)}{X_j + M_j}$$

B) La remise en cause des rendements constants

1. Rendements d'échelle et économies d'échelle.

• Rendements d'Echelle => Ils mesurent l'accroissement de la production quand on augmente simultanément et dans une même proportion, tous les facteurs de production.

• → Mesure « physique » (non monétaire en première approche)

• Remarque 1: Dans les rendements d'échelle ce sont la taille de l'entreprise, la nature du processus de production etc... qui changent

• Remarque 2: Exemple simple : Si tous les facteurs augmentent de 10%, que se passe-t-il pour la production? Réponse: On compare l'accroissement de tous les facteurs à l'accroissement de la production. 3 situations possibles:

1-Variation de la production > 10%: Rendements d'échelle croissants

2-Variation de la production = 10%: RE constants

3-Variation de la production < 10%: RE décroissants

Les situations 1 et 2 (augmentation de la production \geq augmentation des facteurs) présentent un intérêt évident.

• Les indicateurs des rendements d'échelle analysent la variation de l'activité d'une entreprise par rapport à la variation de ses facteurs de production.

• Les indicateurs des économies d'échelles ont les mêmes indicateurs, mais évalués en unité monétaire (au prix de la production et des facteurs de production) et non unités physiques (kg de métal, m² de tissu, nombre de pièces, etc.). Le changement d'unité est sans incidence sur l'analyse, et c'est pourquoi les deux expressions sont fréquemment utilisées l'une pour l'autre.

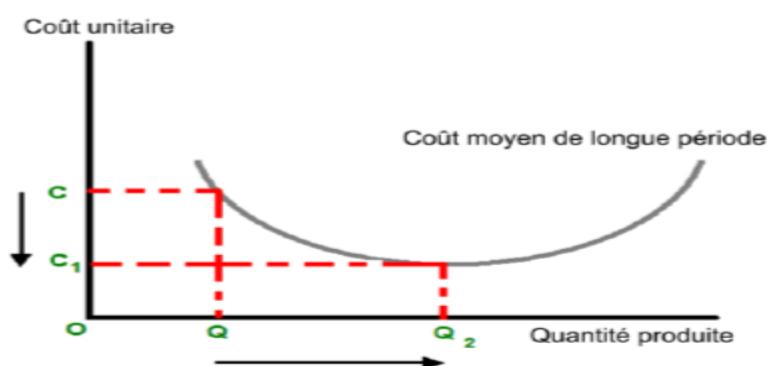
• L'analyse économique s'intéresse au rendement, parce qu'il détermine la quantité optimum traitée par une industrie, et donc la taille des firmes sur un marché. Les conditions techniques sont bien sûr le déterminant principal des rendements, et le progrès technique fait bouger les choses.

• Economie d'échelle = baisse du coût unitaire d'un produit du simple fait de l'augmentation de la quantité produite

• Chaque unité du produit coûte moins cher à produire lorsque les quantités produites (économies d'échelle par rapport au coût de production) ou vendues (économies d'échelle par rapport au coût de revient) augmentent.

• Notion distincte des rendements d'échelle: les économies d'échelle mettent ici en relation le coût de production unitaire en fonction des quantités produites tandis que les rendements d'échelle mettent en relation les quantités produites en fonction du volume de facteurs mis en œuvre.

• Un rendement d'échelle croissant correspond ainsi à une économie d'échelle en termes de coût de production.



Calcul des rendements d'échelle

• On prend une fonction de production à 2 facteurs : $P = f(K, L)$. D'après la définition économique, on parle de Rendements d'Echelle lors de l'augmentation simultanée de tous les facteurs de production dans une même proportion, qui sera notée :

$P = f(\lambda K, \lambda L) \Rightarrow$ On multiplie simultanément les 2 facteurs par λ (accroissement de $\lambda > 1$)

• On va comparer $f(\lambda K, \lambda L)$ à $\lambda f(K, L)$ pour savoir si les RE sont constants, croissants ou décroissants

• Soit une fonction de production $P = f(K, L) = KL + K^2 + L^2$.

Que se passe-t-il si on double les facteurs de production ?

=> Si on double les facteurs de production :

$$P = f(2K, 2L) = 2KL + 4K^2 + 4L^2$$

$$= 4(KL + K^2 + L^2) = 4(f(K, L))$$

$$\text{Et } 2f(K, L) = 2(KL + K^2 + L^2) = 2(f(K, L))$$

Donc: $f(2K, 2L) > 2f(K, L)$, c'est-à-dire que **si on double les facteurs de production on aura des Rendements d'Echelle croissants.**

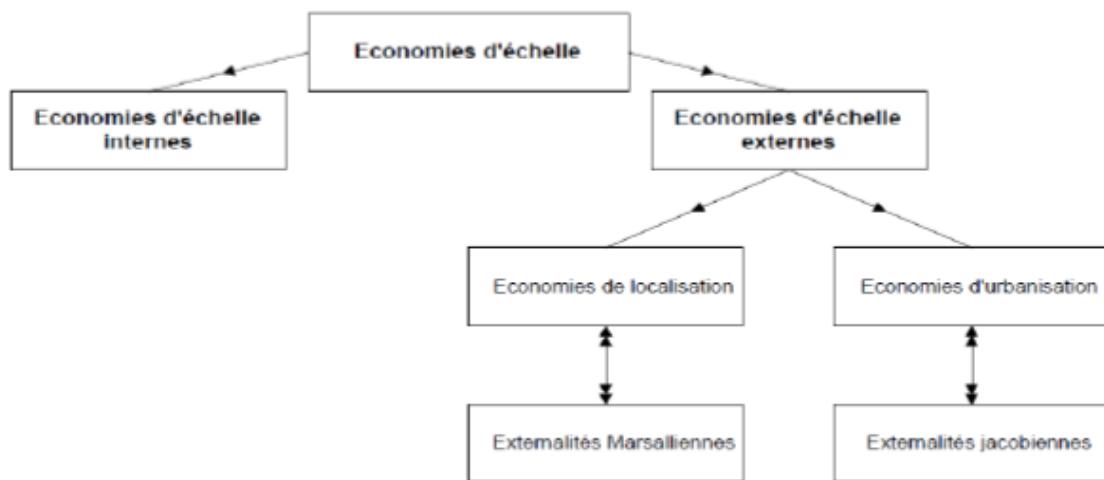
2. Economies d'échelle : Définition et caractéristiques.

Economie d'Echelle => Une diminution du coût moyen suite à une augmentation de la production marginale d'une entreprise, quel que soit ce bien (les facteurs variables seuls augmentent, le coût des facteurs fixes se répartit sur une masse de plus en plus grande de produits).

=> Mesure «économique» (monétaire en première approche)

Remarque 1 : On distingue économies d'échelle externes et internes

Remarque 2 : EE ne sont pas éternelles non plus => taille optimale => Rendement d'échelle décroissant (voir «Rendement d'échelle»)



3. Economies d'échelle: exemples et exercice

Soit une fonction de production telle que le CF=10 et le CV=1 par unité produite.

• Calculez les Cmo quand la production passe de 10 à 11 puis à 12 unités.

• 10 unités => CT = 10+10*1 = 20 , Cmo = 20/10 = 2

• 11 unités => CT = 10+11*1 = 21 , Cmo = 21/11 = 1.91

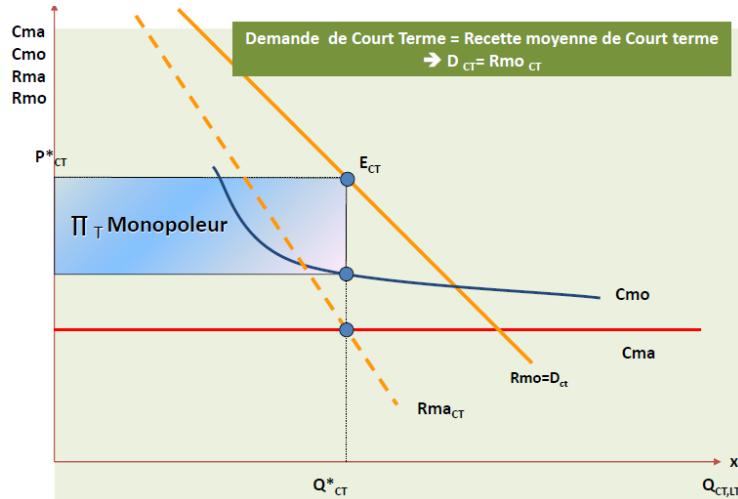
• 12 unités => CT = 10+12*1 = 22 , Cmo = 22/12 = 1.83

• Rappels → CT : Coût total / CF : Coût fixe / CV : Coût variable / Cmo : Coût moyen

4. Economies d'échelle et Commerce international

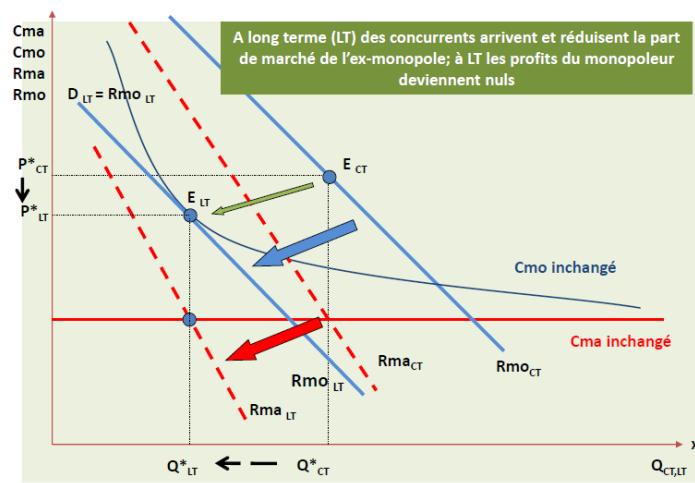
1) Economies d'échelle interne et la concurrence monopolistique

- L'existence de rendements croissants conduit à rejeter la concurrence pure et parfaite.
- Il devient économiquement plus efficace d'avoir un monopole qui réalise des économies d'échelle internes par rapport à une multitude de petites entreprises.
- +prix baisse +demande augmente => courbe de demande



2) Commerce international et concurrence monopolistique.

- Les biens sont différenciés: la différenciation des produits assure que chaque firme dispose d'un monopole de variété.
- Chaque firme suppose le prix de ses concurrents comme donné. Elle ignore l'impact de son prix sur le prix des autres variétés.
- A long terme (LT), des concurrents arrivent à réduire la part du marché de l'ex monopole, à LT les profits du monopoleur deviennent nuls.
- Chaque firme tout en faisant face à un grand nombre de concurrents, se comporte comme si elle était en situation de monopole.

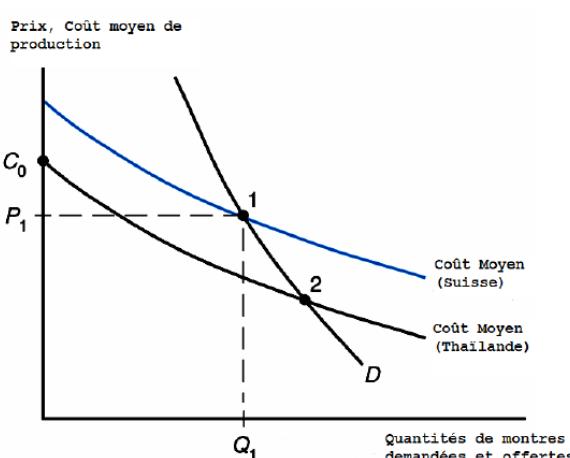


3) Economies d'échelle externes et commerce international

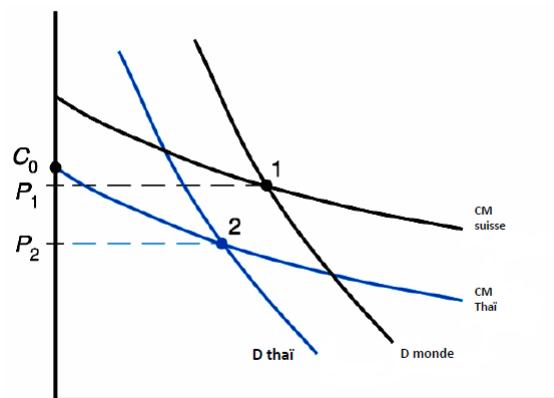
- L'analyse de Marshall: concentration géographique de certains secteurs formant ce qu'il appelle des «districts industriels» qui ont trois sources d'économies d'échelle:
- Garantie d'être à proximité d'un grand nombre de fournisseurs (marché local de biens intermédiaires, d'équipements et de services spécialisés)

- Garantie de bénéficier d'une main d'œuvre nombreuse et qualifiée. Possibilité de centres de formation.
 - Opportunité de profiter d'externalité de connaissances. Une partie des connaissances technologiques ne sont pas appropriables.
- Les rendements sont alors croissants au niveau du secteur. La courbe d'offre sera décroissante en fonction du prix.**

L'exemple des montres



L'exemple des montres



- Les rendements d'échelle externes peuvent être aussi des rendements croissants dynamiques.
- La production cumulée procure à l'entreprise une accumulation de savoir. On peut construire une courbe d'apprentissage ou le cout unitaire est une fonction décroissante de la production cumulée.
- Le fait d'avoir commencé le premier confère donc un avantage par rapport à des pays suivreurs. Qui peut interdire l'entrée sur le marché.
- Pour Krugman: «La structure des échanges est déterminée suite à l'histoire ou à des accidents»

CONCLUSION :

Interaction stratégique des Etats:

- Rôle des Etats pour développer les branches à forte valeur ajoutée
=> Cf. Pôle de compétitivité et article du Monde 2005
- Risque de représailles !
=> Cf. jeu BOEING/AIRBUS

4 points concernant la structure des échanges:

- 1) Le commerce inter-industriel reflète des avantages comparatifs
- 2) Le commerce intra-industriel ne reflète pas des avantages comparatifs => rôle important des économies et rendements d'échelle
- 3) La structure de l'échange intra-branche n'est pas prévisible !
- 4) L'importance relative du commerce intra et inter industriel dépend de la similarité entre les pays.

CHAPITRE 3 : Libre échange ou protectionnisme : les politiques commerciales

Introduction

Un débat ancien

Libre-échangisme: doctrine et politique préconisant la liberté des échanges, donc la disparition des entraves tarifaires, et autres, à cette liberté.

Protectionnisme: doctrine et politique visant à protéger la production d'un pays contre la concurrence étrangère

Libre Echange versus Protectionnisme

Pour le protectionnisme:

- L'argument en faveur de la balance commerciale.
- L'argument des représailles (anti-dumping).
- L'argument de l'indépendance vis-à-vis de l'étranger.
- L'argument de la défense nationale.
- L'argument de l'industrie naissante.
- L'argument de l'industrie sénesciente.
- L'argument du revenu.

Pour le libre-échange:

- baisse des prix : => accroissement du pouvoir d'achat des ménages
- Accroissement de la variété de biens
- amélioration de la compétitivité des entreprises
- stimulation de l'innovation
- accroissement de la richesse nationale

I- Les différentes formes de protection

A) Les types de protection

Distinction entre protection tarifaire et non-tarifaire !!

Tarifaire:

- Tarif douanier : fixe (unitaire) ou «ad valorem» => hausse du coût des importations

Non-Tarifaire :

- Quotas d'importation. Le plafond peut être défini en volume en valeur ou en parts de marché.
- RVE (restrictions volontaires à l'exportation)
- Subvention à l'exportation ou à la production
- Normes et mesures administratives (normes sanitaires, techniques environnementales, de conception du produit, d'emballage, d'étiquetage. Il y a aussi des normes de contenu local.)
- Marchés publics

Remarque: politique commerciale => stratégie de l'Etat

Exemples

- Fixe : ex. dd=2€/unité
 - Si prix Départ = 100€ => prix Import = 102€
 - Si prix D = 200€ => prix I = 202€
- Ad valorem : ex.dd=2%
 - Si prix Départ = 100€ => prix Import=102€

- Si prix D = 200€ => prix I = 204€
=> Impact direct sur le prix et indirect sur les quantités...

La mesure du protectionnisme.

- Problème de disponibilité des statistiques (en 1999 43% des pays fournissent des statistiques de droits de douane et 30% leurs statistiques de barrières non-tarifaires).
- Problème de conversion des différents types de droits en équivalent «ad valorem»
- Problème de pondération des différents secteurs qui n'ont pas tous le même niveau de droits de douane

Remarque : Taux de protection effective ...

Le taux de protection effective ou taux effectif d'une branche est la variation de la V.A. unitaire (par euro produit) de cette branche lorsque le pays passe du libre-échange à la protection !

B) Coûts et bénéfices d'un droit de douane

- Un droit de douane augmente le prix d'un bien dans le pays importateur et le réduit dans le pays exportateur. C'est le principe du surplus du consommateur.
- Les consommateurs du pays importateur voient leur pouvoir d'achat diminuer et celui des consommateurs du pays exportateur augmenter.
- Les producteurs du pays importateur y gagnent tandis que les producteurs du pays exportateur y perdent. C'est le principe du surplus du producteur.
- Le gouvernement du pays importateur bénéficie de rentrées fiscales supplémentaires.

En résumé: Un droit de douane

- Augmente le surplus du producteur
- Diminue le surplus du consommateur
- Augmente les recettes publiques
- Diminue le bien-être domestique pour les petits pays
- A un effet ambigu sur les grands pays

C) Les autres instruments de la politique commerciale

1. Les subventions

La subvention se traduit par:

- Une hausse du prix domestiques jusqu'à ce qu'ils dépassent le prix mondial d'un montant égal à la subvention.
- Une augmentation du surplus du producteur.
- Une diminution du surplus du consommateur.
- Une augmentation des dépenses publiques.

2. Les quotas

Les quotas se traduisent par:

- L'augmentation du prix domestique.
- Ne fournit aucune recette à L'Etat. Ce sont les importateurs qui ont obtenu une licence qui réalisent une rente de quota.
- Cette redistribution est souvent justifiée par la nécessité de maintenir l'emploi

Récapitulons :

1°/ Effets des principaux instruments de protection

a) DD et petit pays

➔ Néfaste (?) : ne peut influencer le prix international

- b) DD et grand pays
 - ➔ Positif (?) : influence le prix international
- c) Quotas
 - ➔ Identiques à DD (moins souple)
- d) RVE : restriction volontaire aux exportations
 - ➔ Quota inversé (rente pour l'étranger)
- e) Subventions à la production et à l'exportation
 - ➔ Cf. PAC (Union Européenne)

2/ Choix des instruments de protection

- a) Restrictions quantitatives ou tarifaires ?

Si quota :

- ➔ Les effets de substitutions.
- ➔ Les effets de marché :
 - Acquisition d'une situation de monopole/ rente de monopole
 - Effet hausse des prix

- b) Quotas ou RVE ?

Si RVE :

- ➔ Pour l'importateur:
 - Permet de transgresser les règlements de l'OMC
 - Aspect occulte de la restriction
 - Aspect bilatéral
- ➔ Pour l'exportateur:
 - Accaparement de la rente

Les effets des différentes politiques commerciales

	Droits de douane	Subventions aux exportations	Quotas d'importations	Restriction volontaire aux exportations
Surplus du producteur	augmente	augmente	augmente	Augmente
Surplus du consommateur	Diminue	diminue	diminue	diminue
Recettes publiques	Augmentent	Les dépenses augmentent	Inchangées (rentes aux détenteurs de licences)	Inchangées (rentes aux étrangers)
Bien-être domestique	Ambigu (diminue pour les petits pays)	Diminue	Ambigu (diminue pour les petits pays)	Diminue

Quelques conclusions

L'instauration d'un droit de douane par un petit pays engendre une perte pour le pays lui-même et pour l'étranger

Un grand pays peut, s'il choisit bien son d.d., bénéficier d'un gain par rapport au libre-échange. Le d.d. optimal est celui qui maximise ce gain. La situation mondiale est moins bonne.

Le taux de protection effective ou taux effectif d'une branche est la variation de la V.A. unitaire (par euro à la protection)

En statique, le d.d. (ajustement par les prix qui détermine une quantité importée) et le quota (ajustement par les quantités importées qui détermine le prix) ont des résultats comparables.

Le d.d. apparaît préférable lorsque la demande évolue.

En situation de monopole, le d.d. est préférable au quota.

Tous les produits ne sont pas taxés uniformément.

Les ONT et les politiques commerciales stratégiques se développent.

II- Protection et Libre échange : quel rôle pour l'OMC ?

Introduction:

- Ensemble d'accords négociés entre les membres sur les échanges de biens et de services.
- Mécanisme qui vise à faire respecter ces accords
- Arène où sont organisées des négociations pour libéraliser les échanges internationaux.

A) Les politiques commerciales avant le GATT

1. Libre échange et protectionnisme au XIX siècle.

a/ L'adoption du libre échange

- 1815: adoption des Corn Laws
- 1838: Constitution du groupe libéral avec R Cobden
- 1845-46: famine irlandaise.
- 1846: Robert Peel abolit les droits sur les céréales et sur plus de 700 produits.
- 1860 : traité franco-anglais de libre-échange.

b/ Le retour du protectionnisme

- La critique du libre-échange: En 1841, Friedrich List publie «Le système national d'économie politique» qui s'inspire du rapport d'A. Hamilton au congrès américain de 1791 sur les industries naissantes et de l'analyse des faits relatifs à la réussite du protectionnisme américain. L'Allemagne adopte en 1879 un tarif douanier très élevé, le tarif Bismarck, qui impose des droits de douane sur les produits agricoles et industriels.
- Le protectionnisme et la crise: la longue dépression de 1873-1896 conduit au repli sur soi .Dès 1881 les droits sont relevés en France Le tarif McKinley élève les tarifs américains à 49% en 1890 (57% en 1897). Les tarifs Meline en France calment les agriculteurs en 1892. Il y a une véritable guerre des tarifs.

2. Le protectionnisme de l'entre deux guerres.

a/ La sortie de guerre

- La guerre accentue les rivalités et de nouvelles nations sont apparues dans le commerce mondial pendant la guerre (Australie, Argentine).
- Le protectionnisme utilise en plus des droits de douane des restrictions quantitatives (licences d'importation, prohibitions, quotas...).
- Un court répit se produit en 1927 à l'appel de la SDN afin de relancer le commerce mondial qui décline.

b/ La crise de 1929

- 1930 aux Etats-Unis: tarifs Smoot-Hawley qui entraîne le doublement des prix de certains produits industriels importés.
- 1932 en Grande Bretagne forte élévation des droits de douane (13 puis 20% et 33% sur certains produits).
- En 1931 en France hausse des droits de douane mais en plus restrictions quantitatives.
- A cela s'ajoute la crise du système monétaire mondial: le Gold Exchange Standard. En 1931 la livre cesse d'être convertible en or.

B) Le GATT

1. Le Gatt et les autres institutions

Au lendemain de la seconde guerre mondiale trois problèmes:

- Comment fixer les parités quand les transactions internationales reprendront et comment ajuster ces parités?
- Comment financer la reconstruction des économies détruites?
- Comment organiser les échanges internationaux de marchandises et éviter le repli sur soi de l'entre deux guerre?

Trois réponses:

- Le Fonds Monétaire International
- La Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
- La Charte de la Havane et l'Organisation Internationale du Commerce

a/ Le F. M. I.

Le **FMI** est créé en Juillet 1944 par 44 nations alliées afin principalement de gérer les taux de change. Le principe est celui de la fixité des parités des devises et la coopération des nations (interdiction des dévaluations compétitives).

Les parités officielles des monnaies sont définies par un poids en or ou en dollar (1 once d'or = 35 dollars).

Les cours ne peuvent s'écartier de $\pm 1\%$ autour de la parité ce qui suppose que les banques centrales interviennent pour maintenir les cours.

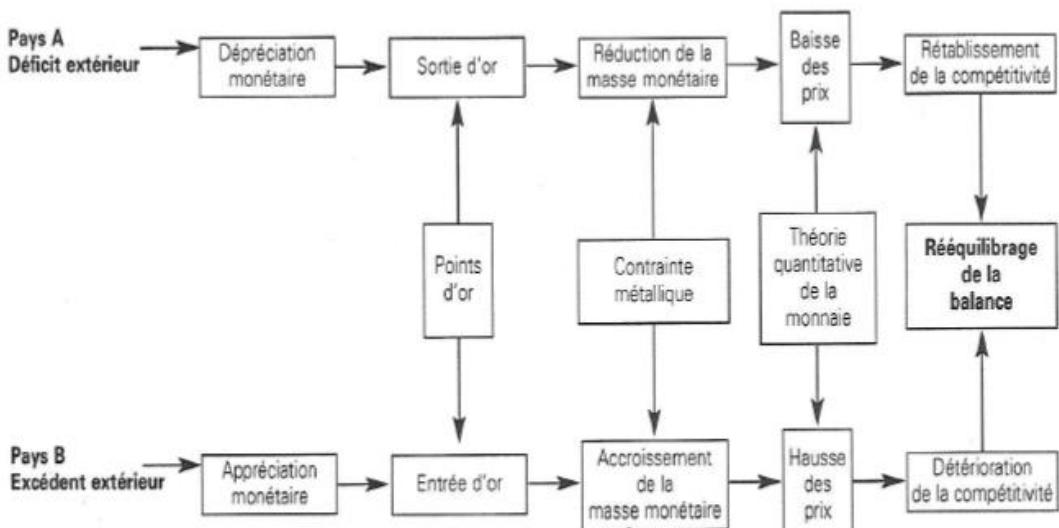
Les changements de parité sont possibles mais seulement pour corriger un «déséquilibre fondamental».

FMI => $M \cdot V = P \cdot T$

M= Masse Monétaire / V= Vitesse de circulation / P= Prix / T= Volume de transaction

➔ Ajustement théorique des balances

L'ajustement des balances dans le Gold Exchange standard



Delas J.-P., *Les relations monétaires internationales*, Vuibert.

Le dollar standard («déficit sans pleur»)

- Le SMI est asymétrique: pour N devises il y a N-1 taux de change. Le pays centre n'a pas de change à respecter.
- Cette asymétrie favorise le financement à crédit de la société de consommation américaine et des entreprises américaines par les IDE.

Les changes flottants

- 15 Août 1971: Richard Nixon suspend la convertibilité du dollar en or.
- Décembre 1971: accords de Washington: dévaluation du dollar et élargissement des marges de fluctuation.
- Fin 1973: nouvelle dévaluation du dollar, choc pétrolier et flottement généralisé des monnaies.
- Janvier 1976: Accords de la Jamaïque: démonétisation de l'or, liberté du choix de change pour les pays (fixité, flottement pur, flottement concerté).

b/ La BIRD

La reconstruction sera assurée par le Plan Marshall et la BIRD va se consacrer au développement. Associée à d'autres institutions elle forme la banque mondiale.

La Banque mondiale est composée de cinq institutions :

- **La Banque internationale pour la reconstruction et le développement** (BIRD) prête aux pays à revenu intermédiaire et aux pays pauvres solvables.
- **L'Association internationale de développement** (IDA) accorde des prêts ou des crédits sans intérêt et des dons aux pays les plus pauvres de la planète.
- **La Société financière internationale** (IFC) finance des prêts, des fonds propres et des services-conseil pour stimuler l'investissement privé dans les pays en développement.
- **L'Agence multilatérale de garantie des investissements** (a) (MIGA) offre aux investisseurs des garanties contre les pertes associées aux risques non commerciaux dans les pays en développement.
- Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (a) (CIRDI) offre des mécanismes internationaux de conciliation et d'arbitrage des différends liés aux investissements.

c/ La Charte de la Havane et l'Organisation Internationale du Commerce

Sous l'influence des Etats-Unis, une conférence se tient à Genève d'avril à octobre 1947 qui aboutit à la signature d'un accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, d'une part

Et d'autre part, le conseil économique et social de l'ONU convoque une conférence à la Havane qui adopte, en mars 1948, une charte instituant une OIC.

Un conflit entre le Président démocrate et la majorité républicaine du congrès américain fera que l'OIC ne sera jamais ratifiée. Seul restera donc le GATT.

2. Le fonctionnement

a/ Les principes et les exceptions :

- Le principe de réciprocité et principe de non-discrimination (clause NPF)
- Seuls obstacles acceptés: ceux tarifaires
- Les d.d. sont consolidés
- Le principe du traitement National est mis en avant
- Interdiction du dumping
- Les services en sont exclus, et les produits agricoles et le textile connaissent des règles particulières au moins jusqu'à L'Uruguay round.
- Nations bénéficiant de règles exceptionnelles (pays en développement dispensés de la règle de réciprocité).
- Dérogation à la clause NPF si union économique.

b/ Les cycles de négociation

Six cycles de négociations commerciales ont été organisés au sein du GATT : le cycle de Genève (1947), d'Annecy (1949), de Torquay (1951), le Dillon Round (1960-1961), le Kennedy Round (1964-1967), le cycle de Tokyo (1973-1979) , de l'Uruguay (1986-1994).

L'histoire de ces cycles peut être résumée par quatre caractéristiques:

- le contenu des cycles s'explique par les modifications de l'environnement international : le Dillon Round découle de la création de la CEE (Communauté économique européenne), une union douanière qui adopte un tarif douanier extérieur commun ;
- du cycle de Genève à celui de l'Uruguay, le nombre de participants augmente de manière très importante, de 23 pays en 1947 à 120 à la fin de 1994 ;
- les sujets des négociations sont de plus en plus complexes :
- les cycles ont conduit à une libéralisation croissante des échanges internationaux : le droit de douane moyen sur les produits industriels est d'environ 40 % en 1947 et passe à 3,9 % en 1994, et près de la moitié de ces produits sont alors totalement exemptés de droits de douane.

c/ Le règlement des différends

- Négociations bilatérales entre les parties concernées
- En cas d'échec un groupe d'expert instruit la plainte et tente d'obtenir un arrangement.
- Les experts ne fournissent que des recommandations.
- Dans les cas les plus graves ils autorisent la suspension des obligations du GATT à l'égard d'une nation responsable du trouble (possibilité de mesures de rétorsion).
- Six rounds ont permis de faire baisser les droits de douane et ont conduit à une augmentation significative du commerce mondial (x12.2 alors que le PIB mondial a été x par 5.5)
- Les limites tiennent d'une part à l'exclusion d'une partie des échanges (services, agriculture d'où les tentatives de l'Uruguay round) et d'autre part à la montée de obstacles non tarifaires et enfin aux limites dans le règlement des différends.

C) L'OMC

1. Les caractéristiques:

Cf. Introduction générale

Fonctions:

- Administration des accords commerciaux de l'OMC
- Cadre pour les négociations commerciales
- Règlement des différends commerciaux
- Suivi des politiques commerciales nationales
- Assistance technique et formation pour les pays en développement
- Coopération avec d'autres organisations internationales

2. La structure

a/ Le secrétariat: 630 fonctionnaires financé par une contribution des états membres. Le secrétariat n'a pas de pouvoir décisionnaire car il est détenu par les états membres.

b/ La conférence ministérielle qui a le pouvoir de décision et qui doit en principe se réunir au moins une fois tous les deux ans. Elle lance les cycles de négociations. Le conseil général exerce les mêmes fonctions en dehors des conférences ministérielles. Il remplit aussi les fonctions d'Organe de Règlement des Différends (ORD) et d'organe d'examen des politiques commerciales.

c/ Le conseil du commerce des marchandises, le conseil du commerce des services et le conseil des ADPIC (aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce)

3. Le règlement des différends

Combien de temps faut-il pour régler un différend?

- 60 jours => Consultations, médiation, etc.
 - 45 jours => Établissement du groupe spécial et désignation des membres du groupe
 - 6 mois => Présentation du rapport final du groupe spécial aux parties
 - 3 semaines => Présentation du rapport final du groupe spécial aux membres de l'OMC
 - 60 jours => Adoption du rapport par l'Organe de règlement des différends (s'il n'y a pas appel)
- Total = 1 an (sans appel)**
- 60-90 jours => Présentation du rapport d'appel
 - 30 jours => Adoption du rapport d'appel par l'Organe de règlement des différends
- Total = 1 an et 3 mois (avec appel)**

4. Le cycle de DOHA

Avec ce cycle, baptisé «agenda de Doha pour le développement», les négociations couvrent:

- l'accès aux marchés des produits non agricoles (NAMA), des produits agricoles et des prestations de service. Les membres visent à libéraliser les échanges, par la baisse des droits de douanes appliqués, par la baisse des plafonds consolidés, et la levée des obstacles non tarifaires;
- le soutien à l'agriculture (soutien interne et concurrence à l'exportation);
- Le cadre réglementaire des échanges, en matière de règles (subventions, y compris subventions à la pêche, antidumping), de propriété intellectuelle (indications géographiques), de facilitation des échanges, d'environnement et de règlement des différends. Ont été abandonnées en 2003, les négociations portant sur l'investissement, la concurrence et la transparence des marchés publics.

Echec de la conférence de Cancun en 2003 suite au blocage du groupe des vingt notamment sur les questions agricoles.

L'échéance du 1er janvier 2005 a été ajournée, à 2006, 2007, 2010...

Est-ce la fin de l'OMC? Incapacité d'organiser un cycle de négociation débouchant sur un accord alors que c'est sa fonction.

Remise en cause en temps de crise du lien entre commerce international, croissance et développement?

III- L'intégration économique : le développement des RTA (Accords régionaux de commerce)

A) L'intégration régionale : définitions et évolution

1. Les différents niveaux d'intégration

Définition:

L'intégration internationale se définit comme le processus résultant d'accords entre des nations en vue de constituer un ensemble aux réglementations, aux institutions, voire aux mécanismes économiques définis sur une base commune.

Théorie de Bela Balassa :

L'économiste hongrois **Bela Balassa** (1928-1991) a distingué cinq étapes dans le processus d'intégration économique régionale :

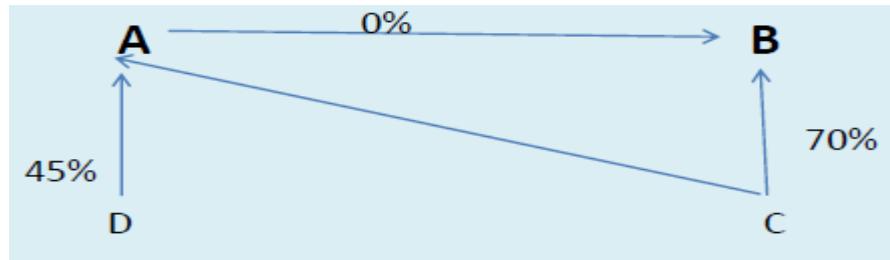
- la zone de **libre-échange** : les obstacles à l'échange tels que les droits de douane ou les quotas sont supprimés entre les pays membres ;

- **l'union douanière** : les pays membres adoptent un tarif extérieur commun à l'égard du reste du monde ;
- **le marché commun** : les facteurs de production (capital, travail) circulent librement au sein de l'union douanière ;
- **l'union économique et monétaire** : les États membres coordonnent et harmonisent leurs politiques macroéconomiques et adoptent une monnaie unique ;
- **l'union politique** : les politiques économiques des États membres sont totalement unifiées, ainsi que ce qui concerne les affaires étrangères et la défense.

Zone de libre-échange : suppression des dd (droit de douanes) entre membres mais chaque pays reste libre de fixer ses dd avec pays non membres (pas de tarif extérieur commun) !

Exemples: ALENA(NAFTA), ZLEA(FTAA)

Risque: Contournement des barrières tarifaires



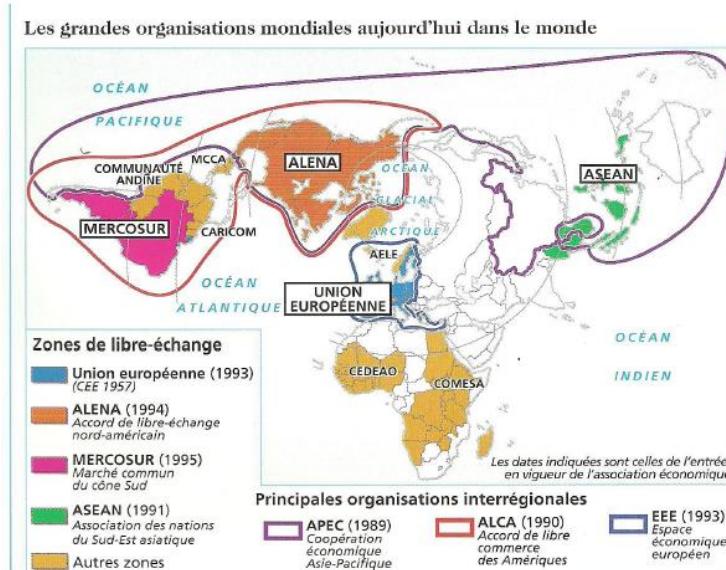
Union douanière : un accord commercial régional dont les États membres ont adopté une politique commerciale commune vis-à-vis des États tiers. Cette politique commerciale commune définit des tarifs extérieurs communs, mais aussi la redistribution des recettes douanières entre États, voire des politiques de coopération économique.

Le marché commun = UD + liberté des T et K («personnes et biens»)

Cette liberté peut diminuer ou augmenter les déséquilibres!!

Extension du Marché commun: Union monétaire et Union économique et monétaire!

2. La situation mondiale



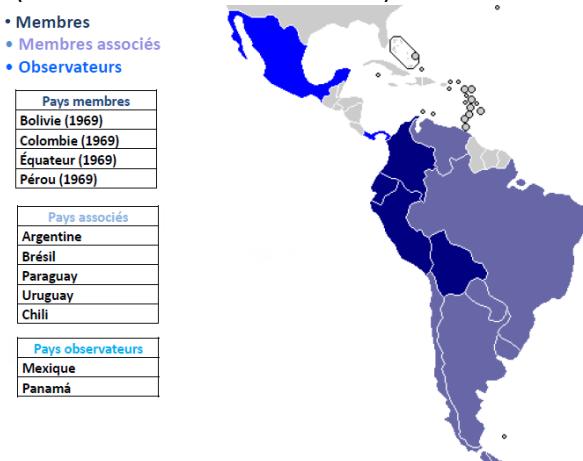
APEC ➔ L'APEC est une organisation intergouvernementale visant à faciliter la croissance économique, la coopération, les échanges et l'investissement de la région Asie Pacifique. Elle se réunit en forum chaque année.

Etabli en 1989 pour améliorer la croissance économique et la prospérité pour la région et pour renforcer la communauté Asie-Pacifique. Depuis son commencement, l'APEC a travaillé pour réduire les tarifs et autres entraves aux échanges commerciaux à travers la région Asie-Pacifique, créant des économies nationales efficaces et augmentant considérablement les exportations.



Andean PACT/CAN

From Andean PACT to CAN (Comunidad Unidade Naciones)



ASEAN/ANASE

L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE ou ASEAN) est une organisation politique, économique et culturelle regroupant dix pays d'Asie du Sud-Est. Elle a été fondée en 1967 à Bangkok (Thaïlande) par cinq pays dans le contexte de la guerre froide pour faire barrage aux mouvements communistes, développer la croissance et le développement et assurer la stabilité dans la région. Aujourd'hui, l'association a pour but de renforcer la coopération et l'assistance mutuelle entre ses membres, d'offrir un espace pour régler les problèmes régionaux et peser en commun dans les négociations internationales. Un sommet est organisé chaque année au mois de novembre. Son secrétariat général est installé à Jakarta (Indonésie).



B) L'intégration régionale européenne

UE = 28 membres

1. Les institutions de l'intégration

- Conseil européen
- Conseil des ministres
- Parlement européen
- Commission européenne

Les types de compétence

=> 4 grands types de compétence

- Compétences exclusives : soutien à l'agriculture, politique monétaire et de change, redistribution (entre pays membre de l'UE)
- Compétences partagées : régulation des marchés de biens et de services, infrastructure, recherche, éducation, politique budgétaire
- Compétence d'appui : dans ce cas l'UE ne peut intervenir que pour soutenir, coordonner ou compléter l'action des Etats membres qui leur sont réservés.
- Compétence particulière : coordination des politiques économiques et de l'emploi, politique étrangère de sécurité commune (PESC), clause de flexibilité = cette clause permet à l'UE d'agir au-delà du pouvoir d'action qui lui est attribuée par les traités, si l'objectif à atteindre le nécessite.

2. Les avantages attendus



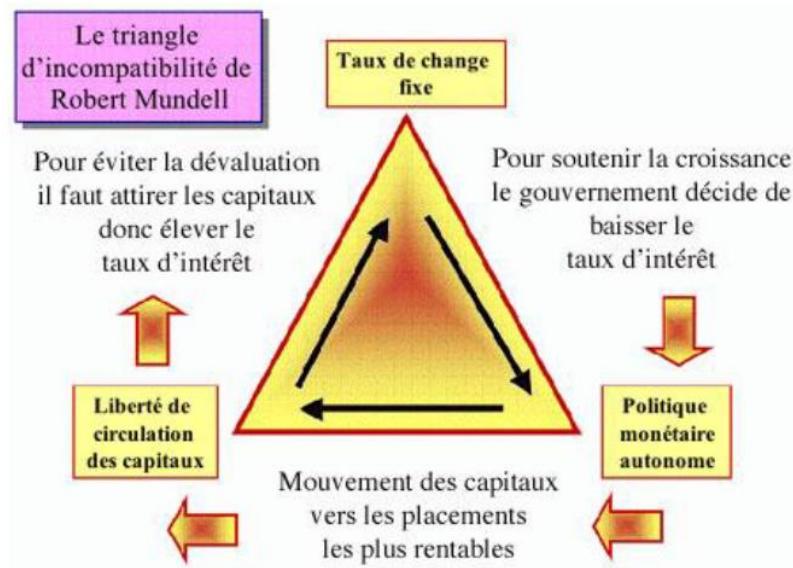
3. L'euro et la coordination des politiques économiques

Pourquoi l'euro?

Argument micro économique: baisse des coûts de transaction de change et de l'incertitude liée au change. Les échanges sont encouragés et l'allocation des ressources est améliorée. La transparence des prix favorise la concurrence.

Argument macroéconomique: l'euro oblige à une coordination des politiques économiques pour répondre à la volatilité des capitaux.

L'euro = réponse au triangle d'incompatibilité de Mundell

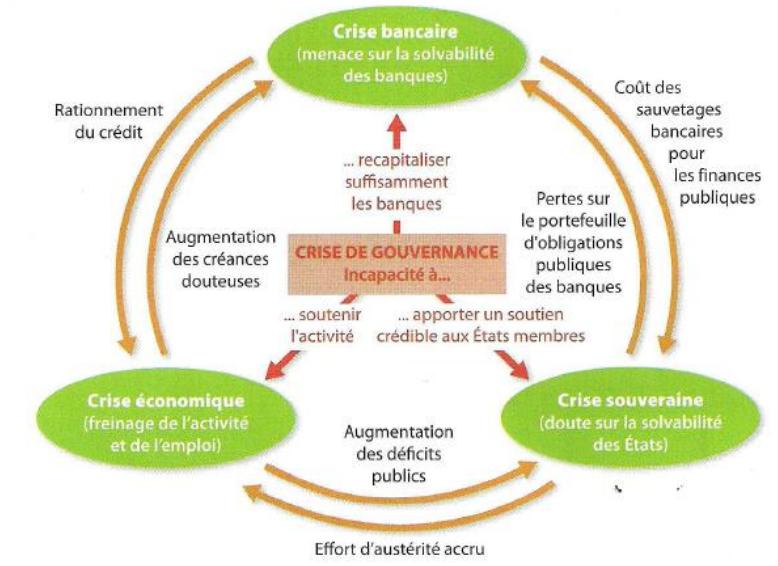


La zone euro est-elle une zone monétaire optimale?

Une monnaie unique est recommandée :

- quand les pays de la zone ont une conjoncture en phase et dont le travail se déplace facilement.
- Pour un petit pays qui commerce beaucoup avec un grand pays qui est son principal client et son principal fournisseur

La dette = un cercle vicieux



CHAPITRE 4 : Les «multinationales» : FMN/FTN ... et «Globalisation»

Introduction

De la première à la seconde mondialisation:

- 1860 -1914: révolution des communications, migrations, concentration des capitaux.
«Ce qui caractérisait l'ancien capitalisme, où régnait la libre concurrence, c'était l'exportation des marchandises. Ce qui caractérise le capitalisme actuel, où règnent les monopoles, c'est l'exportation des capitaux.» Lénine -«L'impérialisme stade supérieur du capitalisme»1916
- 1980 –aujourd’hui: nouvelle révolution des transports et communications, augmentation des migrations, internationalisation accrue du capital
- Entre les deux l'intégration économique tend à reculer, même si les flux migratoires n'ont pas disparus, ni les mouvements de capitaux.

Caractéristiques de la mondialisation actuelle

Baisse des droits de douane et des coûts de transport et de communication.

Mouvement migratoire Sud Nord

Mouvement de capitaux facilités par la révolution numérique et la déréglementation;

Mais dans un monde divisé en nations riches et pauvres ce qui n'était pas aussi vrai dans la première mondialisation.

Mais aussi arrivée de nouveaux acteurs: pays émergeants.

Cela modifie les conditions de concurrence entre les firmes (exemple Airbus produit en Chine l'A320 depuis 2008 et en a livré en 2011 un à Juneayo Airlines basé à Shanghai).

A) La multinationalisation des entreprises

1. Les firmes multinationales traditionnelles: définitions et caractéristiques

Définition des économistes : une firme est multinationale si elle possède une filiale à l'étranger (i.e. une unité de production).

[Définition CNUCED : Une FMN est une entreprise qui, indépendamment de sa forme juridique particulière, exerce un contrôle direct ou indirect sur les actifs possédés par une ou plusieurs autres entreprises situées dans des pays différents de celui où cette entreprise a installé son siège social.]

2 critères de contrôle d'une entité étrangère:

- Critère juridique : l'entreprise a-t-elle une autonomie juridique?

NON → Succursale/établissement stable (terme de l'OCDE)

OUI → Critère économique

- Critère économique : qui détient les droits de votes?

-Société mère : filiale

Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation (2005):

a) Une filiale = entreprise détenue à plus de 50 % par un investisseur non résident

b) Une entreprise affiliée = entreprise dont un investisseur non résident détient entre 10 et 50 %

c) Une succursale = entreprise ne jouissant pas de la personnalité morale et qui est entièrement ou conjointement détenue par un investisseur non résident

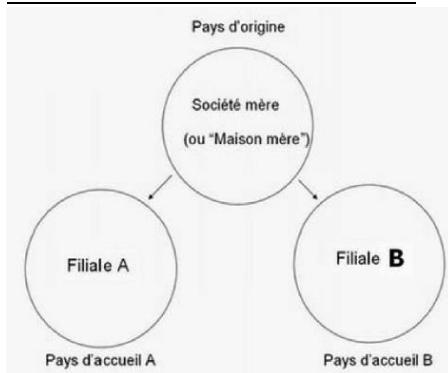
Règles :

Une société affiliée d'une filiale est une société affiliée de la société mère (SM).

Une filiale de la filiale est une filiale de la SM.

Une filiale d'une société affiliée est une société affiliée de la SM.
 Une société affiliée d'une société affiliée n'est pas une société de la SM.

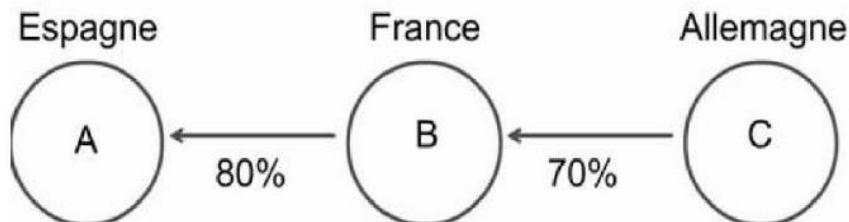
Structure traditionnelle de la FMN



Contrôle direct/indirect

B → A : direct

C → A : indirect (via B : $0,7 \times 0,8 = 56\%$)



=> Quel contrôle ? Il n'est pas évident de définir le contour d'un groupe multinational !

FMN/FTN : indice de transnationalité

3 ratios mesurent la part relative (en%) pour une firme:

- des actifs détenus à l'étranger;
- des ventes réalisées à l'étranger;
- des emplois à l'étranger.

Cette mesure éclaire sur le degré de diversification et sur le niveau de dilution de la nationalité d'origine.

Récapitulons ...



2. La multinationalisation

Les groupes étrangers = une filiale sur cinq

Selon les secteurs on a une multinationalisation plus ou moins importante.

Classement

La plupart des multinationales sont originaires des pays développés.

Cependant, depuis le début du XXe siècle, les multinationales des pays émergents gagnent des places dans la hiérarchie mondiale.

Tendances et perspectives

Au début du XX^e siècle, deux tendances sont à considérer :

-la transnationalisation n'est plus le monopole des grandes firmes, puisque de plus en plus de PME pensent directement à s'implanter sur un marché multinational

-des multinationales venant de pays émergents commencent à peser sur l'économie mondiale (cas de Mittal et Arcelor en 2005-2006)

3. Les IDE: définitions et mesure

Définition = L'IDE est une exportation de capital destinée soit à la création d'une entreprise ou d'une filiale à l'étranger, soit à l'acquisition de titres d'une entreprise étrangère en vue de la contrôler.

Les trois principales formes de l'investissement direct étranger :

- Prises de participation et constitution d'entreprises nouvelles,
- Prêts entre filiales,
- Bénéfices réinvestis.

Flux et stocks

•On distingue les IDE entrants et sortants selon que l'on répond en compte les IDE qui viennent de l'étranger ou qui sont destinés à l'étrange.

•On distingue aussi les flux et les stocks d'IDE. Ces derniers sont les avoirs nationaux détenus à l'étranger en fin de période.

On observe une explosion des investissements à l'étranger.

France = 1/4 du PIB en 2004 des flux entrants

Le principe directionnel étendu

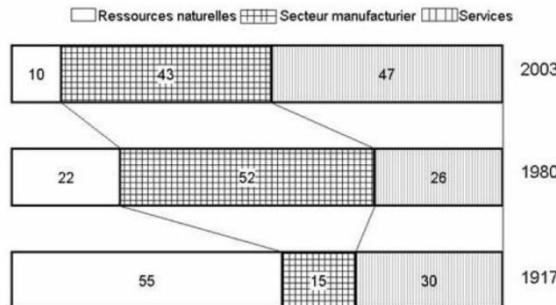
•Actuellement, au sein des flux d'ID, la plupart des prêts intra-groupes sont enregistrés selon le principe créances/engagements : Les créances des résidents sur les non-résidents sont enregistrées en ID français à l'étranger et les engagements des résidents vis-à-vis des non-résidents sont enregistrés en ID étrangers en France.

•En raison de la généralisation des entités à vocation spéciale (EVS) implantées à l'étranger qui centralisent la trésorerie des groupes internationaux, l'enregistrement des prêts sur la base du principe créances/engagements gonfle artificiellement les flux d'ID.

•Pour éviter ce gonflement, l'OCDE recommande, dans la Définition de référence des investissements directs (4ème édition, 2008), la mise en œuvre d'une nouvelle méthodologie fondée sur la règle dite «du principe directionnel étendu».

•Cette méthodologie devrait être mise en œuvre par l'ensemble des pays de l'Union européenne en 2014.

Evolution de la répartition sectorielle du capital étranger dans le monde (pourcentages)



4. Les autres formes de multinationalisation

- Les relations de sous-traitance internationale,
- Les partenariats internationaux d'entreprises,
- La franchise internationale,
- La production internationale sous licence,
- Les contrats de gestion et de fourniture d'équipements clé en main et les accords de partage de production et de transferts de technologie,
- Les Joint-Ventures Internationales, qui sont une forme de « Co-contrôle ».

Externalisation : La sous-traitance internationale ("offshoring")

Définition : La sous-traitance désigne une relation de production au sens large entre une entreprise appelée donneur d'ordre et une autre entreprise appelé sous-traitant ou preneur d'ordres.

3 types de sous-traitance :

- Ordinaire (aucune spécification, technologie banalisée)
- Sur spécifications propres (indication des caractéristiques du produit)
- Sous la marque du donneur d'ordre (OEM «original equipment manufacturers», ODM «original design manufacturer»)

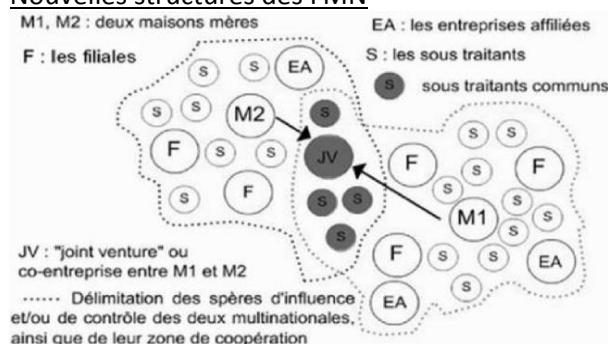
Externalisation : Licence et Franchise

- **Licence** : Repose sur l'exploitation par une firme dans un pays B d'un ou de plusieurs brevets appartenant à une firme d'un pays A (!!la licence peut-être exclusive ou non!!).
- **Franchise** : système de commercialisation qui se fonde sur une collaboration inter-entreprises (collaboration décrite par un contrat) (souvent réplique à l'identique d'une formule donnée).

Les formes de coopération internationale

- Les partenariats internationaux et alliances stratégiques d'entreprise
- Les accords de transferts de technologie
- Les accords de partage de production
- Les Joint-Ventures Internationales

Nouvelles structures des FMN



B) Les stratégies des multinationales

1. Cycle de vie et internalisation

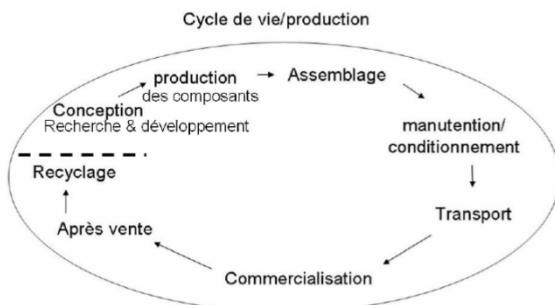
Pays	Cycle de vie du produit	Croissance	Maturité	Déclin
Pays d'origine de l'entreprise innovatrice	L'entreprise innovatrice a le monopole de la production et de la vente dans le pays. Pas d'imitation ni de concurrents. Exports	Début de délocalisation de la production. Exportations et Importations	Baisse importante puis arrêt de la production Importations	
Autres pays développés	Importations en provenance du pays de l'entreprise innovatrice	Début de la production (sous-licence et/ou par des concurrents). Réduction des importations. Début des exportations	Baisse de la production et début des importations	
Pays moins développés	Quelques importations en provenance du pays de l'entreprise innovatrice	Importations Premières prospections en vue d'implanter des unités de production	Production par des unités délocalisées et exportations vers les pays développés	
Caractéristiques du produit	Le produit nécessite beaucoup de dépenses en R&D et de travail qualifié (ingénieurs, techniciens, ouvriers qualifiés)	Le produit nécessite de moins en moins de dépenses en R&D et de travail qualifié (ingénieurs, techniciens, ouvriers qualifiés). Il peut être fabriqué avec des équipements standardisés		

- Selon ce schéma les FMN adaptent leurs produits selon la séquence;

Etats-Unis → Europe → PVD

- La réalité des FMN ne coïncide pas avec ce schéma: les firmes produisent des biens directement à l'échelle mondiale et le processus de production est réparti entre les différents pays (DIPP) et les ventes s'effectuent d'emblée sur tous les marchés (stratégies globales).

La Décomposition Internationale des Processus Productifs



DIPP : quelle forme ?

- Production : deux possibilités
 - Dans une filiale
 - Auprès d'un sous-traitant international (sous licence ou non)
- Commercialisation: deux possibilités
 - Distributeurs indépendants
 - Filiale ou réseau international de franchisés

2. Le marché ou l'internalisation?

- L'analyse repose sur les coûts de transaction. (R. Coase et O. Williamson)
- Un coût de transaction est lié à un échange sur un marché.
 - Coûts de recherche et d'information
 - Coûts de négociation et de décision.
 - Coûts de surveillance et de vérification... etc.

Les imperfections du marché

- **Imperfections Naturelles** (les conditions de l'offre et la demande sur un marché) :

 Les coûts de transaction

Base : Toutes actions effectuées sur un marché occasionnent un coût.

 La connaissance du marché

Base : Incertitude sur l'obtention des informations sur le marché / La protection du savoir.

- **Imperfections Structurelles** (actions de participants, intérieurs ou extérieurs, au marché influençant les conditions de l'offre et la demande) :

 Les positions monopolistiques ou oligopolistiques

Base : Le pouvoir sur un marché en détenant une position favorable.

 Les gouvernements

Base : Les règles étatiques.

• Il y a donc deux modes d'organisation alternatifs: le marché ou l'entreprise

• L'arbitrage se fait entre exportation (marché) et investissement à l'étranger (internalisation).

• Mais il existe de nombreuses formes intermédiaires: joint-venture, sous-traitance,...etc.

• **La firme va donc comparer:**

– les coûts de transaction (en particulier les coûts liés aux droits de douane et aux risques de change)

– aux coûts liés à l'internalisation (coûts d'adaptation du personnel, coûts liés aux risques politiques etc...)

FMN: coopération / alliance

Coûts de transaction

 -Si faibles → Marché

 -Si élevés :

 -alors si :

 Coûts de Transition: Faibles

 → Fusion

 Coûts de Transition: élevés

 → Alliance

3. Le paradigme OLI

O = «Ownership advantage» : dépend de la structure des marchés

L = «localisation advantage» : dépend de l'avantage comparatif du pays d'accueil (coût de production, coût de transport, coût de distribution)

I = «Internalization advantage» : dépend du comportement organisationnel de la firme

O = «Ownership advantage »

• Si une entreprise s'implante à l'étranger, c'est pour y exploiter un avantage (avantage spécifique ou concurrentiel) qui lui est propre et qui lui permet de surmonter les coûts d'implantation à l'étranger

• Les trois formes de l'avantage spécifique:

– L'avantage spécifique lié à la technologie ou au savoir-faire.

– L'avantage lié à la marque ou à la réputation (situation de monopole)

– L'avantage lié à la taille (économies d'échelle)

L = «localisation advantage»

• dépend de l'avantage comparatif du pays d'accueil (coût de production, coût de transport, coût de distribution)

• La firme prendra en compte:

– l'environnement: facteurs de production, taille du marché, infrastructures,...etc...

– Le système social: culture, langue, ... etc.

-La politique gouvernementale.

I = «Internalization advantage»

• La firme va choisir la forme d'organisation la moins coûteuse pour s'implanter à l'étranger:

-Exportation

-Délégation (licence, sous-traitance),

-Partenariat (joint-venture...)

-Filiale contrôlée à 100%

Les choix possibles

• La firme choisit l'implantation à l'étranger si elle réunit les trois avantages (OLI)

• La cession de licence est préférable si la firme ne détient qu'un avantage spécifique (O)

• L'exportation est le meilleur choix si elle détient un avantage spécifique et un avantage à l'internalisation sans avantages à la localisation.

Le choix en faveur des IDE sera fait quand OLI = +++ selon le tableau suivant:

Modes de pénétration des marchés étrangers	Avantages		
	O	L	I
Investissement direct	+	+	+
Exportation	+	-	+
Vente de licence	+	-	-

C) Prix de transfert

1. Prix de transfert et APP

Imposition des filiales → prix de transfert

Avantage fiscal à l'intégration et l'utilisation de filiales !!!

Prix de transfert = «les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées» (OCDE)

Deux entreprises sont associées si l'une d'elles participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital des deux entreprises.

Imposition des filiales : prix de transfert

Bénéfice consolidé = bénéfice réalisé par l'ensemble de groupe.

On distingue le bénéfice consolidé avant impôt et le bénéfice consolidé après impôt.

Exemple: Soit une maison mère, située en France, qui a deux filiales, une en Italie et une en Suède. Le bénéfice consolidé du groupe avant impôt est égal à la somme des bénéfices avant impôt des trois entités (maison mère, filiale italienne et filiale suédoise). Le bénéfice consolidé du groupe après impôt est égal à la somme des bénéfices après impôt des trois entités.

2. Prix de pleine concurrence

Le principe de pleine concurrence veut que les transactions entre filiales soient régies par les mêmes règles que des transactions identiques qui auraient lieu entre des entreprises indépendantes.

OCDE : «Lorsque deux entreprises sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises

indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises mais n'ont pu l'être en fait à cause des conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence».

DEUX REMARQUES:

1. Le principe de pleine concurrence s'applique en fait aussi bien à deux filiales situées dans le même pays qu'à deux filiales situées dans des pays différents.
2. Le principe de pleine concurrence ne vise pas uniquement les prix de transfert, mais l'ensemble des relations commerciales ou financières qui ont une incidence sur l'assiette fiscale. Par exemple, en cas de redistribution des fonctions entre une filiale et la maison mère, il convient de rechercher si l'objectif est d'améliorer la compétitivité du groupe ou de transférer du profit.

Prix transfert = prix de pleine concurrence?

- Méthodes traditionnelles:

- Prix comparable sur le marché libre
- Prix de revient majoré
- Prix de revente
- Méthode du partage du bénéfice
- Méthode de la marge nette
- Méthode contractuelle : les accords préalables de prix (APP)

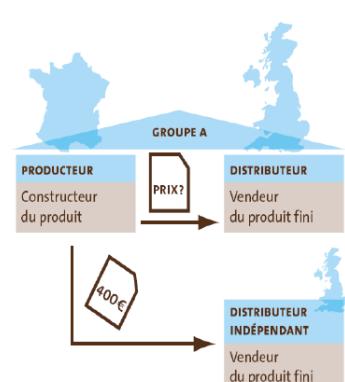
3. Prix comparable

Remarque:

Dans les faits, le prix de marché peut être obtenu en utilisant un comparable interne ou externe à l'entreprise:

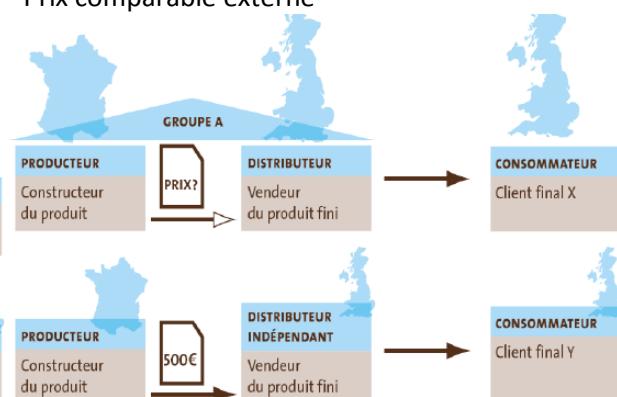
- interne : l'entreprise concernée ou une autre entreprise du même groupe vend ou achète à une entreprise indépendante le même type de biens ou de services;
- externe : une entreprise indépendante vend ou achète le même type de biens ou de services à une autre entreprise indépendante.

Prix comparable interne



Dans l'hypothèse où les conditions d'exploitation sont identiques⁵, le prix de transfert du lave-linge qui doit être appliqué entre le producteur français et le distributeur britannique, les entreprises indépendantes, le producteur et le distributeur du même groupe A, est de 400 €.

Prix comparable externe



Dès lors que les conditions d'exploitation sont similaires⁶ à celles qui existent entre les entreprises indépendantes, le prix de transfert du téléviseur, qui doit être appliqué entre le producteur et le distributeur du même groupe A, est de 500 euros.

4. Méthode du prix de revient majoré

- Cette méthode consiste à déterminer le coût de revient du bien ou du service vendu ou fourni à une entreprise liée, et à y ajouter une marge bénéficiaire de pleine concurrence, obtenue en utilisant un comparable interne ou externe à l'entreprise. Le prix obtenu est considéré comme le prix de pleine concurrence qui doit être pratiqué pour la transaction entre les deux entreprises liées.

- Elle nécessite donc de déterminer :
 - les coûts de production directs (ex : coût d'achat des matières premières) et indirects (ex : frais de réparation et d'entretien) ;
 - les autres charges d'exploitation (ex : frais de vente, frais généraux et frais administratifs).

5. Méthode du prix de revente

- Si une même transaction est effectuée par plusieurs filiales: on compare les prix.
 - Si la maison mère achète le même produit en Allemagne, on compare le prix en provenance de l'Irlande avec le prix en provenance de l'Allemagne
- ➔ NB: il faut tenir compte des coûts de transport par exemple.

La méthode consiste donc à :

- retenir le prix de vente final au client indépendant (hors groupe) ;
- déterminer la marge de pleine concurrence à attribuer à la société de distribution liée ;
- soustraire du prix de vente final au client indépendant cette marge afin d'obtenir le prix de transfert qui doit être appliqué pour la vente du produit au distributeur.

Elle suppose des transactions et des structures de coûts similaires entre les entreprises comparées. Elle est particulièrement adaptée pour les opérations de commercialisation, lorsque le distributeur n'est pas l'entrepreneur principal.

6. Méthode du partage de bénéfice

Cette méthode est particulièrement adaptée:

- lorsque les projets ou les activités au sein du groupe sont tellement communs et imbriqués qu'il n'est pas possible de déterminer et/ou de justifier une valorisation pour chaque opération (ex: construction et assemblage par plusieurs entreprises liées d'un même produit, vendu ensuite à un client indépendant).
- Lorsque les autres méthodes de prix ne sont pas possibles ou pertinentes (absence de données par exemple).

La méthode consiste à déterminer le résultat consolidé pour le groupe sur l'ensemble des opérations, impliquant différentes entreprises liées, pour le partager ensuite entre ces mêmes entreprises en fonction de critères pertinents, afin d'obtenir une allocation des bénéfices comparable à celle qui aurait été obtenue dans une situation de pleine concurrence, compte tenu du contexte considéré, des fonctions exercées, des actifs et des moyens utilisés, des risques supportés...

7. Méthode de la marge nette

- Cette méthode consiste à déterminer à partir de données appropriées (exemple: les charges, le chiffre d'affaires, la valeur des actifs...), la marge bénéficiaire nette que réalise une entreprise dans le cadre d'une transaction intragroupe, et à la comparer à celle qu'une entreprise indépendante réalisera pour une transaction comparable.
- Dans l'hypothèse où l'entreprise réalise un ratio de marge nette semblable à celui des entreprises qui réalisent une transaction comparable, ses prix de transfert sont des prix de pleine concurrence.

8. Les accords préalables de prix (APP)

On imagine aisément que lorsqu'une entreprise multinationale doit fixer des centaines de prix avec des dizaines de filiales réparties dans 20 pays, la question de la fixation des prix de transfert devient un travail à plein temps, nécessitant l'emploi d'ordinateurs et de logiciels performants. Il existe sur le marché de nombreux logiciels de fixation des prix de transfert comme celui du cabinet KPMG : «Interpreter® Transfer Pricing Software».

Risque d'erreur : de nombreux pays, dont la France, ont prévu une procédure d'entente préalable sur la méthode de fixation des prix de transfert.

Rq: autre stratégie de prix de transfert

- La modification des fonctions des filiales :
 - Elle est autorisée dans le cadre des APP à condition que cela se fasse pour des raisons de productivité.

Conclusion :

- Marché → Firme intégrée → Réseau
- Explications des formes :
 - Économiques : économies d'échelle ...
 - Organisationnelles : coûts de transactions ...
 - Fiscales : domiciliations et législations ...