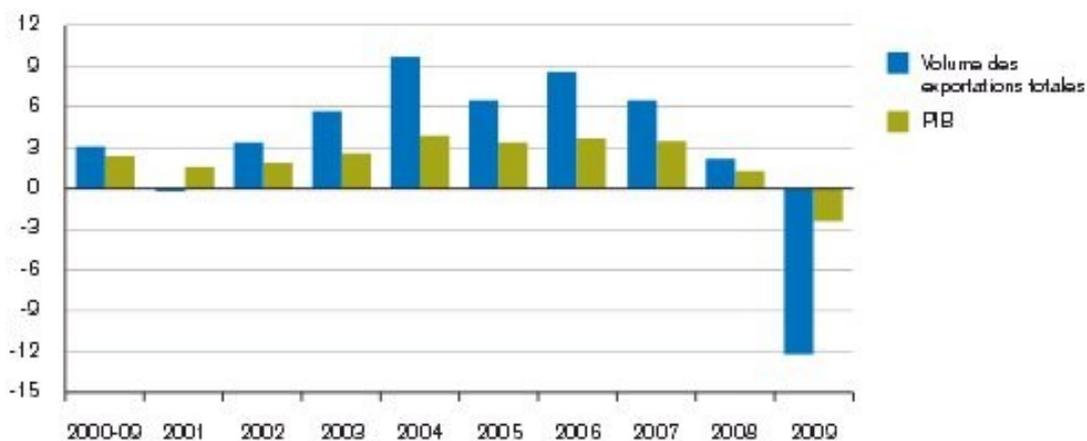


DOCUMENT 1 : Volume des exportations mondiales de marchandises et produit intérieur brut mondial, 2000-2009 (Variation annuelle en %)

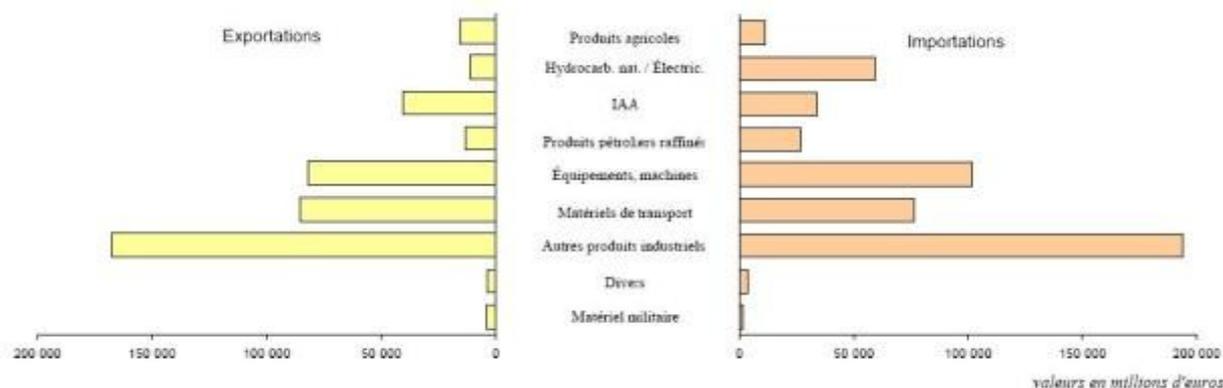


Document 2 : Part des trois types d'échange pour l'Europe des 15, 1999 (%).

	Intra-UE			Extra-UE			Monde		
	Intra-branc he	Intra-bra nche	Inter-br anche	Intra-branc he	Intra-bra nche	Inter-br anche	Intra-branc he	Intra-branc he	Inter-br anche
	Horizontal	vertical		horizontal	vertical		horizontal	vertical	
France	23.1	47.2	29.7	10.3	29.1	60.6	18.5	40.7	40.8
Allemagne	18.1	49.9	31.3	5.7	33.2	61.1	13.1	42.6	44.3
UE-15	17.2	43.8	39	5.7	25.5	68.8	12.9	36.8	50.3

Source : Fontagné L., Freudenberg M, "Marché Unique et développement des échanges", *Economie et statistique*, octobre 1999

Document 3 : Structure des échanges de la France au cours de douze mois cumulés (décembre 2010 – novembre 2011)



IAA : industries agroalimentaires

Source : Douanes françaises, 2011.

Exercice 1 :

La première théorie moderne du commerce international est due à l'économiste anglais, David Ricardo, en 1817. Elle demeure une théorie fondamentale pour la réflexion économique sur le commerce international, malgré ses limites. C'est une théorie qui, d'une part, explique selon quelles logiques s'organise le commerce entre les pays. D'autre part, elle s'efforce de montrer que le libre-échange conduit à l'enrichissement des pays qui s'y livrent : elle plaide par conséquent pour l'ouverture des frontières, qui est bénéfique, selon elle, pour tous les pays.

Pour Ricardo, les pays se spécialisent dans l'activité pour laquelle ils possèdent un **avantage comparatif, c'est-à-dire l'activité pour laquelle ils sont, relativement aux autres, les plus efficaces (ou les moins inefficaces)**. En effet, se spécialiser dans son avantage comparatif permet aux pays de s'enrichir.

Dans le modèle théorique de Ricardo, le seul facteur de production est le travail (il n'y a pas de capital). Par conséquent, les pays sont plus ou moins efficaces en fonction du temps de travail qu'ils utilisent pour produire tels ou tels biens (c'est-à-dire de leur productivité du travail). Prenons l'exemple (imaginaire) de Ricardo : deux pays (l'Angleterre et le Portugal) produisent deux biens (du vin et du drap).

	Portugal	Angleterre
Vin	50 heures de travail	150 heures de travail
Drap	75 heures de travail	100 heures de travail

Lire ainsi : il faut, au Portugal, 50 heures de travail pour produire une unité de vin.

Comme on le voit, le Portugal est plus efficace que l'Angleterre pour les deux productions : sa productivité du travail est chaque fois plus grande, puisqu'il lui faut moins de temps pour produire chacun des biens. Toutefois, il possède un avantage *comparatif* dans le vin : c'est là qu'il est le plus efficace. L'Angleterre est moins efficace que le Portugal pour les deux productions. Toutefois, elle possède un avantage *comparatif* dans la production de drap : c'est la production où elle est la moins inefficace. **Chaque pays va se spécialiser dans son avantage comparatif, parce que cela va lui permettre de produire plus, de s'enrichir. Autrement dit, c'est dans son intérêt de le faire.**

En effet, le temps de travail total est limité : chaque heure qui est utilisée pour produire une unité de drap est une heure qui n'est pas utilisée pour produire du vin. Par conséquent, il est de l'intérêt de chaque pays d'utiliser ses heures de travail là où elles permettent la plus grande production.

Ainsi, bien qu'il soit plus efficace que l'Angleterre dans les deux productions, il est de l'intérêt du Portugal de se spécialiser dans la production où il est relativement le plus efficace : le vin. En une heure de travail, un Portugais produit plus de vin que de drap (50 % de plus). Les Portugais ont donc intérêt à produire uniquement du vin et à acheter aux Anglais le drap qu'ils ne produisent plus contre le vin dans lequel ils se spécialisent. Ainsi, ils accroissent leur production, puisqu'ils utilisent leur facteur de production (le temps de travail total) là où il est le plus efficace.

De la même manière, les Anglais ont intérêt à se spécialiser dans leur avantage comparatif (le drap), c'est-à-dire la production pour laquelle ils sont les moins inefficaces. Ainsi, ils utilisent leur temps de travail là où il est plus productif. S'ils ne produisent que du drap, et qu'ils achètent aux Portugais le vin qu'ils ne produisent plus contre leur drap, ils pourront, en effet, accroître leur production totale, puisqu'ils leur faut 50 heures de moins pour produire un drap par rapport à un vin.

Selon le modèle de Ricardo, le commerce international s'organise, par conséquent, en fonction des avantages comparatifs des pays. Chaque pays se spécialise totalement dans son avantage comparatif : il ne produit plus que les biens correspondant à sa spécialisation, et il importe le reste. Le commerce international doit donc prendre la forme d'un commerce inter-branche entre des pays qui produisent chacun des produits différents, correspondant à leur avantage comparatif.

Question 1 : Rappelez ce qu'est un avantage comparatif. Illustrez votre réponse à partir de l'exemple de Ricardo sur l'Angleterre et le Portugal.

Question 2 : Quelle est l'origine des avantages comparatifs dans le modèle de Ricardo ?

Question 3 : Pourquoi chaque pays va se spécialiser dans son avantage comparatif et pratiquer le libre-échange, selon Ricardo ?

Question 4 : Comment doit s'organiser le commerce international selon le modèle Ricardo ? Ce modèle explique-t-il bien la présence d'un important commerce intrabranche entre pays à spécialisation proche (les pays développés) ?

Exercice 2

Dans le modèle de Ricardo, l'avantage comparatif est déterminé par la productivité du travail, le travail étant le seul facteur de production considéré. Ricardo propose donc une version très simplifiée de l'explication de l'insertion des pays dans le commerce international. Un siècle plus tard, les économistes suédois Elie Heckscher (1919) et Bertil Ohlin (1933), suivis par Paul Samuelson (1941), élaborent un modèle qui répond à ces faiblesses : le **modèle HOS**. L'avantage comparatif n'y est alors plus expliqué par les différences de productivité, mais par les différences de dotations en capital et en travail (ou *dotations factorielles*) : un pays où le capital est relativement plus abondant que le travail, comparé aux autres pays, a un avantage comparatif dans la production des biens nécessitant plus de capital. [...]

Comme David Ricardo, ils supposent que le capital et le travail ne peuvent pas passer d'un pays à l'autre ou le font très lentement. [...]

La dynamique de "remontée des filières" appliquée par les pays asiatiques semble suivre le modèle HOS : ces pays commencent par exporter des chaussettes et des T-shirts, qui exigent surtout du travail peu qualifié dont ils disposent en abondance, puis passent progressivement aux textiles synthétiques qui nécessitent du capital et une main-d'œuvre plus qualifiée, obtenus dans la première phase de leur développement. Avant de se lancer, comme la Chine, dans l'exportation de vêtements remplis de nanotechnologies, capables de changer de texture selon le temps qu'il fait, ce qui réclame une main-d'œuvre qualifiée et du capital.

Arnaud Parienty, « Les mécanismes du commerce international », *Alternatives économiques*, janvier 2011

Question 1 : Qu'est-ce que la dotation factorielle d'un pays ?

Question 2 : Pourquoi les pays asiatiques se sont-ils d'abord spécialisés dans le textile bas de gamme ? Pourquoi ont-ils pu changer de spécialisation productive ?

Question 3 : Comment doit s'organiser le commerce international selon le modèle HOS ?

Exercice 3 :

Dans les années 1980 apparaissent de nouvelles théories du commerce international, dont la plus célèbre est celle de l'économiste américain Paul Krugman. Ces théories cherchent à expliquer le commerce international moderne, où dominent les flux intrabranches de biens produits par des firmes multinationales, souvent en situation d'oligopole. Ces théories s'articulent autour de deux idées : la présence d'économies d'échelle et le goût pour la variété des consommateurs.

1. Les entreprises cherchent à exporter leur production, parce que cela leur permet de connaître d'importantes économies d'échelle, qui les rendent plus compétitives. Plus une entreprise produit, plus son coût moyen de production baisse. En effet, si la production augmente, les coûts fixes sont répartis sur plus de produits : donc le coût moyen baisse.

Par conséquent, les entreprises cherchent à exporter au maximum leur production : plus elles exportent, plus elles produisent et, par conséquent, plus importantes sont leurs économies d'échelle. Par conséquent, une entreprise qui parvient à exporter élimine ses concurrentes (à la fois nationales et internationales) parce qu'elle produit moins cher, grâce aux économies d'échelle qu'elle réalise.

2. Toutefois, cela ne conduit pas à l'apparition d'une entreprise en situation de monopole au niveau mondial pour chaque bien. En effet, les consommateurs ont un goût pour la variété. Ils aiment consommer des biens de différentes variétés (par exemple, certains consommateurs aiment le Coca, d'autres le Pepsi, d'autres encore aiment alterner Coca et Pepsi). Les consommateurs achètent donc des biens de différentes variétés, chacune étant produite par une entreprise multinationale, installée dans un pays donné. Pour chaque variété, l'entreprise multinationale est seule, parce qu'elle jouit d'économies d'échelle qui lui permettent de produire moins cher que n'importe quelle entreprise concurrente. Mais elle fait néanmoins face à la concurrence d'autres entreprises qui offrent d'autres variétés, dans le cadre d'un marché oligopolistique.

Ce modèle décrit extrêmement bien le commerce international entre les pays développés, qui est un commerce intrabranche, opéré en grande partie par des firmes multinationales en situation d'oligopole. Ainsi, Renault et Peugeot exportent des voitures en Allemagne, tandis que Volkswagen et Mercedes exportent des voitures en France. Toutes ces entreprises sont en situation d'oligopole et connaissent, par conséquent, d'importantes économies d'échelle.

Question 1 : Qu'est-ce qu'une économie d'échelle ?

Question 2 : Pourquoi y-a-il du commerce entre les nations dans le modèle de Krugman ?

Question 3 : Pourquoi ce commerce est-il en grande partie intrabranche ?

Exercice 4

L'idée essentielle de ces modèles est que la spécialisation est une *conséquence* du commerce, alors que dans les modèles traditionnels, elle constituait la *cause* du commerce. Dans les anciens modèles, c'est parce que les pays sont différents qu'ils échangent. Dans les nouveaux, la différence entre les pays naît des échanges.

En effet, dans le modèle de Ricardo, les pays se spécialisent dans leurs avantages comparatifs, parce que cela leur permet de s'enrichir. Parce qu'ils se sont spécialisés, ils sont obligés de pratiquer le commerce, pour acheter les biens qu'ils ne produisent plus. Le commerce est donc une conséquence de la spécialisation. Si la France, par exemple, produit du vin et importe du riz, c'est parce que c'est son avantage comparatif, avant même qu'il n'y ait de commerce international.

Au contraire, dans les nouvelles théories, une entreprise donnée, pour une raison qui tient souvent au hasard, va exporter, et bénéficiera d'économie d'échelle. Autrement dit, c'est *parce qu'elle exporte*, qu'elle jouit d'économie d'échelle, et qu'elle est donc plus efficace. Les économies d'échelle n'existeraient pas sans le commerce international. Autrement dit, deux pays aux mêmes caractéristiques auraient néanmoins intérêt à se spécialiser pour bénéficier des économies d'échelle, qui viennent de l'élargissement du marché.

Question 1 : Expliquez la phrase soulignée.

Exercice 5

Il y a plusieurs arguments théoriques en faveur du libre-échange. Ces arguments s'efforcent en particulier de montrer que le libre-échange favorise la croissance. Nous en avons déjà vu deux, à travers les théories de Ricardo et Krugman.

Premier argument : celui de Ricardo. La théorie de Ricardo conduit à promouvoir le libre-échange. En effet, Ricardo explique que, en situation de libre-échange, chaque pays va se spécialiser dans son avantage comparatif, c'est-à-dire les activités où il est *relativement* le plus productif. Par exemple, le Portugal, dans son exemple, se spécialise dans la production de vin, parce que c'est là que son facteur travail est le plus productif. Par conséquent, grâce au libre-échange, les pays peuvent améliorer l'allocation de leurs facteurs de production : ils peuvent utiliser leurs facteurs de production (capital et travail) là où ils sont les plus efficaces. Cela permet à la productivité globale de l'économie de s'améliorer. En se spécialisant grâce au libre-échange, l'économie jouit donc de gains de productivité. Grâce à ces gains de productivité, l'économie produit plus. La population est donc plus riche.

Deuxième argument : celui de Krugman. Le libre-échange permet aux entreprises de bénéficier d'économie d'échelle. Autrement dit, l'élargissement des marchés permet aux entreprises de baisser leurs coûts moyens de production, grâce aux économies d'échelle qu'il autorise. Là encore, l'économie est plus efficace, puisqu'elle produit à moindre coût. Cet effet est particulièrement fort pour toutes les activités où les économies d'échelle sont fortes parce que les coûts de production sont surtout des coûts fixes (exemple : l'écriture d'un logiciel, ou une centrale nucléaire).

Troisième argument : le libre-échange permet aux pays d'accéder aux facteurs qui leur manquent : ressources naturelles, capitaux ou biens à technologie avancée. Sans libre-échange, la France n'aurait, par exemple, pas de pétrole, et serait en retard technologique dans un très grand nombre de domaines. Par conséquent, la production de ses entreprises serait beaucoup moins efficace.

Quatrième argument : le libre-échange introduit un niveau plus élevé de concurrence, qui pousse les entreprises à améliorer la qualité et le prix de leurs produits, notamment en adoptant de nouvelles technologies auxquelles elles accèdent grâce au libre-échange (argument précédent). Un pays fermé est un pays où les produits des entreprises sont, pour cette raison, de médiocre qualité et ont un prix élevé.

Question 1 : Pourquoi Ricardo est-il favorable au libre-échange ?

Question 2 : En quoi l'accès à un marché plus vaste est-il favorable à l'efficacité des économies ?

Exercice 6

Les arguments au-dessus expliquent que le libre-échange permet à l'économie dans son ensemble d'être plus efficace et donc de produire plus. L'ensemble des acteurs de l'économie s'enrichissent. On peut toutefois se demander par quels biais les consommateurs et les entreprises bénéficient des effets positifs de ces mécanismes économiques. Essayez de les trouver en remplissant le tableau.

Mécanismes économiques	Consommateurs	Entreprises
Gains de productivité en raison de la spécialisation dans les avantages comparatifs		
Économies d'échelle en raison de l'extension de la taille des marchés	1. 2. Les consommateurs accèdent à des produits plus variés.	
Entreprises poussées à améliorer leur production en raison de la concurrence et qui en ont les moyens grâce aux achats de facteurs de production à l'étranger	1. 2.	

Exercice 7

Toutes les spécialisations ne sont pas porteuses de croissance sur le long terme. A court terme, il est toujours préférable de produire ce pourquoi on est relativement le plus efficace. Mais, sur le long terme, cette spécialisation peut s'avérer être une impasse, par exemple parce que la demande mondiale baisse, ainsi que les prix. Autrement dit, un pays doit s'efforcer d'acquérir les avantages comparatifs les plus porteurs de croissance : production à forte valeur ajoutée et/ou dont la demande mondiale est dynamique.

C'est l'intuition qui est derrière l'argument de Friedrich List, économiste allemand de la première moitié du XIXe siècle. A l'époque de List, l'Allemagne (qui n'est pas encore unifiée) est un pays encore largement rural, très en retard en matière d'industrialisation par rapport à la Grande-Bretagne. L'Allemagne est donc pauvre. Le but de List est d'assurer la croissance économique de l'Allemagne.

Première affirmation de List : sur le long terme, seuls les pays industrialisés ont une forte croissance. Si l'on s'efforce de traduire les idées de List dans le langage de la théorie économique moderne, son argument est le suivant : les produits industriels ont une plus forte valeur ajoutée, et celle-ci s'accroît avec le temps, parce que leur demande augmente. En outre, ils dégagent de fortes externalités positives sur l'ensemble de l'économie. Par exemple, les techniques de production industrielle de masse (le taylorisme et le fordisme) qui ont été créées dans l'industrie automobile ont été imitées dans l'ensemble de l'économie, jusque dans la restauration rapide (Mac Donald est organisé de manière en partie taylorienne). Par conséquent, par imitation, l'industrie automobile a conduit à l'amélioration de l'efficacité de l'ensemble de l'économie (gains de productivité). Par contre, la production agricole ne dégage aucune externalité positive. Il faut donc favoriser le développement de l'industrie.

Or, cela n'est pas facile, car une industrie naissante n'est pas compétitive. Il y a deux raisons essentielles à cela. Premièrement, une industrie naissante ne bénéficie d'aucune économie d'échelle, puisque, par définition, sa production est beaucoup plus faible que celles de ses concurrents plus anciens. Donc les entreprises des pays qui veulent s'industrialiser ne sont pas compétitives, puisque leurs coûts de production sont plus élevés. En outre, il leur manque de l'expérience : leur technologie est moins fiable et moins efficace : les produits sont donc plus chers et de moins bonne qualité.

List propose donc de protéger les « industries dans l'enfance » : c'est l'argument du « protectionnisme éducateur ». Il s'agit, en effet, de protéger les activités naissantes aussi longtemps qu'elles n'ont pas acquis le niveau de production nécessaire pour bénéficier d'économies d'échelle et qu'elle n'ont pas accumulé assez d'expérience. Ce protectionnisme n'est toutefois que temporaire : il n'est là que pour permettre à une industrie de devenir compétitive, et doit cesser aussitôt qu'elle l'est devenue. Il ne vise pas à protéger des industries déjà existantes et non compétitives.

Question 1 : Pourquoi un pays peut-il chercher à changer de spécialisation ?

Question 2 : Pourquoi faut-il protéger une industrie « naissante » ?

Question 3 : L'argument de List vaut-il pour une industrie ancienne ?

C'est la stratégie qu'ont poursuivie les quatre dragons asiatiques. Ils se sont efforcés de monter dans la chaîne de la valeur ajoutée : d'acquérir des avantages comparatifs dans des activités à plus forte valeur ajoutée, à la demande plus dynamique, aux fortes externalités positives. Par exemple, la Corée du Sud est passée de l'industrie textile bas de gamme (années 1950), à la sidérurgie simple (années 1960), à la sidérurgie lourde et la construction navale (années 1960), à l'électronique simple et à l'industrie automobile (années 1980), à l'électronique sophistiquée (années 1990). Pour cela, elle a pratiqué un mélange de droits douane élevés et de subventions à ses industries à vocation exportatrice.

Exercice 8

Deuxième dimension de la mondialisation : le développement des FMN et des IDE. On a vu que les échanges de biens et services se sont fortement développés depuis 1945. Parallèlement à cette évolution, à partir de la fin des années 1960, des entreprises vont, plutôt qu'exporter, aller produire dans d'autres pays : elles exportent ainsi des moyens de production à l'étranger où elles produisent, souvent à travers des filiales, plutôt que les biens et services eux-mêmes. Plus tard, elles vont organiser leur production à l'échelle mondiale, échangeant des produits semi-finis d'un pays à l'autre. Le nombre de firme multinationale (FMN), c'est-à-dire d'entreprise possédant au moins une unité de production à l'étranger, a ainsi explosé, passant de 7 000 en 1960 à 63 000 en 2000.

Pour produire à l'étranger, les FMN opèrent des Investissement Direct à l'Étranger (IDE) : on appelle ainsi l'acte par lequel une entreprise acquière ou crée des moyens de production à l'étranger. La croissance des IDE est, par conséquent, un indicateur du développement des FMN, et de la mondialisation de la production qu'il induit.

Encadré : IDE et délocalisation

Il ne faut pas confondre IDE et délocalisation. Les délocalisations sont un type d'IDE. Un IDE est le fait qu'une entreprise acquière des moyens de production à l'étranger. Un IDE peut consister dans la création d'une unité de production qui n'existait pas auparavant : par exemple, Renault a ouvert une nouvelle usine à Tanger (Maroc) en février 2012. Il peut également consister dans l'acquisition d'une (ou plusieurs) unité(s) de production déjà existante(s). C'est le cas lorsqu'une entreprise achète une autre entreprise à l'étranger : par exemple, l'indien Mittal a acheté le français Arcelor en 2006 (production d'acier).

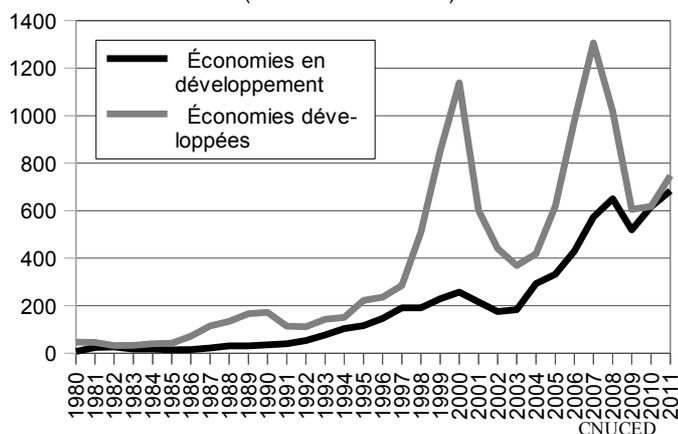
Dans le cas d'une délocalisation, cet IDE s'accompagne de la fermeture de l'unité de production dans le pays d'origine de la FMN. **Il y a délocalisation lorsqu'une entreprise ferme une unité de production dans un pays pour la rouvrir dans un autre pays.** Autrement dit, une **délocalisation est le transfert de moyens de production par une entreprise d'un pays vers un autre.** Ce n'est pas ce qu'a fait Renault, qui n'a pas fermé d'usine en France pour ouvrir son usine à Tanger. Mais c'est ce qu'a fait Free en 2009 quand il a transféré la majorité de ses centres d'appel de la France vers le Maroc, fermant les centres français. L'immense majorité des IDE ne sont pas des délocalisations, qui restent quantitativement peu nombreuses.

Question 1 : En quoi l'augmentation du nombre de FMN témoigne d'une mondialisation de la production ?

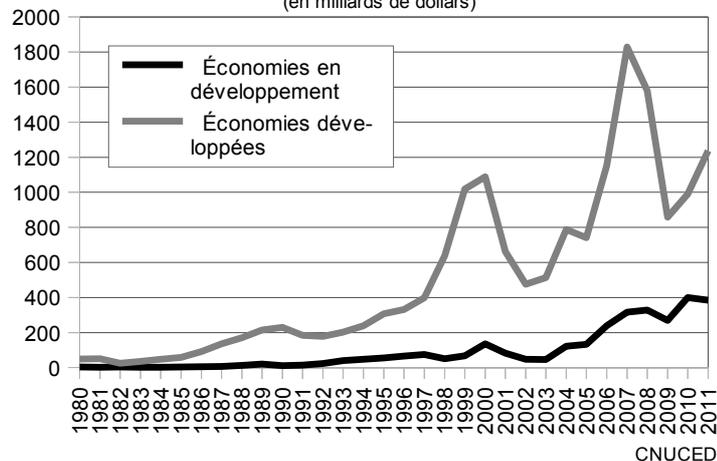
Question 2 : Pourquoi toutes les IDE ne sont-elles pas des délocalisations ?

Exercice 9

Doc 1 : Flux entrants des investissements directs à l'étranger dans les pays développés et les pays en développement (en milliard de dollars)



Doc 2 : Flux sortants des investissements directs à l'étranger des pays développés et des pays en développement (en milliards de dollars)



Question 1 : Où les FMN investissent-elles principalement ?

Question 2 : D'où viennent les investissements directs à l'étranger ?

Exercice 10

Les FMN se développent véritablement durant les années 1960. A l'époque, l'objectif principal des entreprises qui vont produire à l'étranger est d'accéder à des marchés étrangers : soit pour mieux adapter leurs produits à la demande locale, soit parce que le marché est fermé, en raison des protections douanières. Ces FMN sont *market seeking* (« *chercheuses de marchés* ») : elles produisent sur place pour pouvoir vendre à de nouveaux marchés. Ce déterminant des stratégies des FMN est loin d'avoir disparu, comme on le verra.

A partir des années 1970, un nouveau déterminant du développement des FMN apparaît : les entreprises cherchent à produire à l'étranger parce qu'elles ont pour objectif de rationaliser le processus productif. Le but de l'implantation à l'étranger n'est plus de se rapprocher de la demande, mais d'améliorer l'efficacité productive en procédant à une **division internationale du processus productif** et en localisant chaque étape ainsi séparée sur le territoire considéré comme le plus efficace du point de vue de la qualité et/ou du coût des facteurs à mobiliser. Cette stratégie passe par l'établissement de filiales ateliers étroitement contrôlées.

Dans la période récente, on a vu apparaître des firmes qualifiées de globale. Celles-ci cherchent toujours à produire à l'endroit qui est le plus efficace pour chaque étape de leur processus de production. La nouveauté est que, plutôt que de produire elles-mêmes, elles ont souvent recours à des sous-traitants ou des partenariats avec d'autres firmes. Pour la FMN, cela ajoute de la flexibilité, puisqu'elle peut changer facilement de sous-traitant. On assiste ainsi à un très fort développement de l'externalisation de la production avec des entreprises étrangères, c'est-à-dire au fait que la firme ne produit pas elle-même mais fait produire une partie de ses produits-semi finis par d'autres entreprises (étrangères, ici). Se créent ainsi des réseaux internationaux de firmes, liés par des liens d'externalisation et de coopérations.

Toutefois, même aujourd'hui, les FMN conservent un ancrage local : même quand elles réalisent une très grande partie de leur production à l'étranger, les FMN conservent leur siège social dans leur pays d'origine, et la majorité de leur encadrement en provient également.

(d'après Olivier Bouba-Olga, *Les nouvelles géographies du capitalisme*, Seuil, 2006)

Question 1 : Quelle a été la première motivation des entreprises les poussant à produire à l'étranger ?

Question 2 : Qu'est-ce que la division internationale du processus productif (DIPP) ? Pourquoi les FMN ont-ils recours à cette division ?

Question 3 : Qu'est que l'externalisation ?

Question 4 : En quoi Apple est l'exemple d'une firme globale qui divise son processus de production à l'échelle du monde, à travers des accords de sous-traitance et de partenariat ? (doc 1 p.80)

Question 5 : Pourquoi les FMN ont-elles toujours une « nationalité » ?

Exercice 11

[Après les Trente Glorieuses], compte tenu de l'accroissement de la concurrence internationale consécutif à l'affaiblissement de la protection par la distance physique [puisque les coûts du transport ont baissé, cf. le 2 du D du I du cours], les entreprises peuvent tenter d'y répondre soit en s'engageant dans une logique de flexibilité/coût, que nous qualifierons de néo-fordiste, soit dans une logique de flexibilité/différenciation, que nous qualifierons de post-fordiste. Dans le premier cas, elles sont sous le joug de la « dictature » des coûts. Dans le deuxième cas, elles sont victimes de la « dictature » des compétences.

Cependant, si nous séparons, pour les besoins de l'analyse, ces deux logiques, il convient de ne pas considérer que, dans les faits, elles sont totalement indépendantes : nous pourrions dire, plutôt, que les entreprises ont le choix entre une logique de

minimisation des coûts sous contrainte de qualité minimale et une logique d'optimisation de la différenciation sous contrainte de coût ; les contraintes étant plus ou moins fortes selon les secteurs, les segments productifs et les périodes.

Olivier Bouba-Olga, *Les nouvelles géographies du capitalisme*, Seuil, 2006

Question 1 : Quelle est la motivation principale qui pousse les entreprises à internationaliser leur production que se soit suivant une logique de coût ou une logique de différenciation ?

Question 2 : A quel type de compétitivité correspond la logique de flexibilité/coût ? (aidez-vous du lexique du manuel !)

Question 3 : A quel type de compétitivité correspond la logique de flexibilité/différenciation ?

Exercice 12

Pourquoi certaines entreprises délocalisent-elles leur activité ? La réponse semble évidente : en raison des écarts en termes de coût du travail, dont elles cherchent à tirer profit pour se positionner avantageusement dans la concurrence mondiale dont l'intensité est croissante. [...] Se limiter à la comparaison des coûts horaires du travail est médiatiquement très efficace mais économiquement erroné : du point de vue de l'entreprise, tout dépend, en effet, de l'efficacité de ces heures de travail, ce que l'économiste appelle la productivité du travail, rapport entre les richesses créées et les ressources en travail mobilisées pour créer ces richesses. Partons d'un exemple fictif :

TABLEAU 4. Du coût salarial au coût salarial unitaire

Pays	Coût horaire	Productivité horaire	Coût salarial unitaire
Pays A	100	10	100 / 10 = 10
Pays B	20	2	20 / 2 = 10

Supposons que le coût horaire de la main-d'œuvre est de 100 dans le pays A et de 20 dans le pays B, autrement dit dans un rapport de 1 à 5. Supposons maintenant que chaque heure travaillée en A permet de produire 10 unités d'un bien, contre 2 en B : la productivité en A est, sous cette hypothèse, 5 fois supérieure à celle observée en B. Le coût salarial unitaire, qui est le rapport entre le coût salarial et la productivité du travail, est alors de 10 € par unité produite, et ce dans les deux pays. Les différences de coût salarial sont, sous les hypothèses mentionnées, entièrement compensées par le différentiel de productivité. Logiquement, c'est le coût salarial unitaire que comparent les entreprises, et non pas le coût horaire de la main-d'œuvre. Que nous apprennent alors les statistiques ?

TABLEAU 5. Les différences de coût salarial unitaire dans l'Union européenne

(indice 100 = valeur observée dans l'UE à 25)

	coût horaire		Productivité		coût salarial unitaire	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002
Danemark	140	141	103	103	136	137
Suède	144	139	105	103	137	135
Allemagne	151	132	109	102	139	129
France	139	130	123	121	113	107
Luxembourg	133	127	138	144	97	88
Pays-Bas	127	124	105	103	121	120
Royaume-Uni	89	122	103	109	87	112
Finlande	126	118	107	109	118	108
Moyenne I	131	129	112	112	118	117

Espagne	90	66	103	102	87	64
Grèce	58	60	85	96	68	63
Portugal	45	43	67	69	67	63
Chypre	45	48	80	73	56	65
Moyenne II	59	54	84	85	70	64
Slovénie	46	47	64	73	72	64
Tchéquie	17	26	59	61	29	43
Pologne	18	25	45	51	41	50
Hongrie	18	24	58	67	31	35
Estonie	12	18	35	47	33	37
Slovaquie	13	17	48	60	28	29
Lituanie	8	14	32	46	26	31
Lettonie	10	12	33	41	29	29
Moyenne III	18	23	47	56	36	40
Moyenne tous pays	72	72	80	84	76	76
Écart type tous pays	55	50	32	29	41	38
UE (15 pays)	119	114	110	108	109	105
Zone euro	128	110	113	108	113	102
UE (25 pays)	100	100	100	100	100	100

SOURCE: Annuaire Eurostat 2004, calculs de l'auteur. Pour nous prononcer sur les différences de coût salarial unitaire au sein de l'Union européenne, nous avons collecté des statistiques pour trois groupes de pays relativement homogènes, en 1996 et en 2002. Le premier groupe est composé des pays d'Europe du Nord et du Centre, le second de pays de l'Europe du Sud, le troisième de pays d'Europe centrale et orientale. Afin de faciliter les comparaisons, nous avons calculé le coût horaire, la productivité et le coût salarial unitaire de chaque pays relativement à la moyenne de l'Europe des 25. De ce fait, la valeur 100 pour le coût horaire du travail en France en 2002 signifie que ce coût est 30% supérieur à la moyenne de l'Union à 25. A la même date, la productivité est 21% plus forte et le coût salarial unitaire 7% plus élevé que la moyenne. Nous avons également calculé la moyenne (simple) pour chaque groupe de pays et pour l'ensemble des pays, ainsi que l'écart type pour l'ensemble des pays, qui est un indicateur des disparités observées : plus l'écart type est important, plus les disparités sont fortes.

Des comparaisons au sein de l'Union européenne, un premier constat essentiel émerge : les pays qui connaissent un surcoût horaire du travail bénéficient également d'une surproductivité, si bien que les écarts en termes de coût salarial unitaire sont significativement plus faibles que les écarts en termes de coût horaire, comme en témoignent les écarts types, plus forts pour la première variable que pour la dernière. En 2003, un salarié français coûte certes 5 fois plus cher qu'un salarié tchèque (139/17), mais il est 2 fois plus productif (121/61), si bien que le coût salarial unitaire est en France 2,5 fois plus élevé qu'en Tchéquie, non pas 5 fois plus élevé.

Deuxième constat important, l'évolution des indicateurs semble témoigner d'un phénomène de rattrapage : par rapport à la moyenne des 25, le coût salarial unitaire est en effet à la baisse pour les pays du groupe I (à

l'exception du Danemark et surtout du Royaume-Uni, qui part cependant d'une situation atypique) et à la hausse pour les pays du groupe III (à l'exception de la Slovaquie).

Olivier Bouba-Olga, *Les nouvelles géographies du capitalisme*, Seuil, 2006

Question 1 : Pourquoi une entreprise qui cherche à baisser ses coûts du travail ne doit pas tenir compte du seul coût horaire du travail ?

Question 2 : Les différences de coût du travail sont-elles importantes en Europe ?

Question 3 : Comment évoluent ces différences de coût du travail ?

Exercice 13

Après la stratégie de coût, la deuxième option stratégique à la disposition des firmes est la différenciation. Il ne s'agit plus de produire les mêmes biens que ses concurrents à un coût plus faible, mais de vendre des biens de meilleure qualité (**différenciation verticale**), perçus par les consommateurs comme meilleurs (**différenciation horizontale**), ou de proposer un « bouquet » de biens (différenciation système). Le moyen essentiel de ces stratégies est l'innovation. Pour se forger un avantage concurrentiel durable, les entreprises doivent donc **accroître leur capacité d'innovation** et se prémunir de l'imitation des concurrents. [...]

Les pays développés disposent d'un avantage concurrentiel indéniable dans l'activité d'innovation, dont ils ont intérêt à tirer parti pour assurer leur croissance économique et résoudre leurs problèmes d'emploi. En effet :

- i) ils [disposent d'infrastructures de qualité (réseaux internet, etc.) et d'institutions publiques qui garantissent par des brevets le monopole de l'innovation] ; [...]
- ii) ils disposent de **centres de recherche performants** et d'une **main-d'œuvre des plus qualifiées**, autrement dit des deux ressources essentielles à mobiliser ; [...]
- iii) ils sont le lieu où la demande pour ces produits innovants est la plus forte, la plus précoce et la plus exigeante.

On l'aura compris, dans la course à l'innovation, les principaux concurrents d'un pays comme la France ne sont pas les PECO ou la Chine, mais les autres pays développés : redisons-le, en matière de « délocalisation », on a moins à redouter, jusqu'à présent, l'ouvrier chinois que l'ingénieur américain (24,7 % du stock des IDE sortis de France sont localisés aux États-Unis), belge (15,7 %), britannique (13,6 %) ou néerlandais (7,7 %).

Encadré : Pourquoi la Silicon Valley et Toulouse attirent les FMN du monde entier ?

Les entreprises ne fonctionnent pas de manière totalement autonome, elles s'appuient, pour développer leurs compétences, sur des instituts de formation, des centres de recherche, des structures d'interface, des marchés locaux du travail, des entreprises complémentaires... avec lesquels elles sont en interaction. C'est donc sous forme de **grappes** (de **clusters**) que se construisent les compétences organisationnelles, une grappe étant « un groupe géographiquement proche d'entreprises liées entre elles et d'institutions associées, entre lesquelles existent des complémentarités ». L'avantage de ces grappes est évident : les différents acteurs peuvent **mettre en place des infrastructures communes** et des services spécialisés (services financiers, juridiques, etc.) et approfondir la division du travail. Cela se traduit par la formation d'un **marché local du travail plus vaste**, qui assure aux salariés une mobilité accrue et aux entreprises de trouver les compétences dont elles ont besoin. Ces grappes favorisent également le développement de réseaux sociaux, qui facilitent la **circulation de l'information et des connaissances**.

Les technopoles comme la Silicon Valley aux États-Unis ou la technopole toulousaine de l'aéronautique en France sont [des] figures exemplaires des grappes. La compétitivité des entreprises qui y sont localisées s'appuie de manière privilégiée sur l'exploitation de compétences scientifiques et techniques spécialisées. Les technopoles se caractérisent par une mobilité de la main-d'œuvre entre centres de formation ou de recherche et entreprises, d'une part, et entre les entreprises elles-mêmes, d'autre part ; mobilité qui repose elle-même souvent sur les réseaux d'anciens élèves ou les réseaux professionnels que les salariés se constituent tout au long de leur carrière. Ainsi, à Toulouse, la part des diplômés locaux dans les effectifs des entreprises varie de 40 à 70 %.

Olivier Bouba-Olga, *Les nouvelles géographies du capitalisme*, Seuil, 2006

Question 1 : Quelles sont les formes de la compétitivité hors prix ?

Question 2 : Pourquoi les pays développés sont-ils les territoires les plus attractifs pour des FMN en recherche de compétitivité hors prix ?

Question 3 : En vous aidant du doc 27 p.76, expliquez pourquoi la recherche de la compétitivité hors prix a conduit Zara à implanter la majeure partie de ses usines en Espagne et au Portugal, et pas dans des pays asiatiques à très faible coût de la main d'œuvre ?

Question 4 : Pourquoi la Silicon Valley est-elle attractive ?