

Ouvertures Économiques

Introduction à l'économie internationale

Le commerce et l'investissement

Pierre Berthaud

+ Enseignement
à distance

L

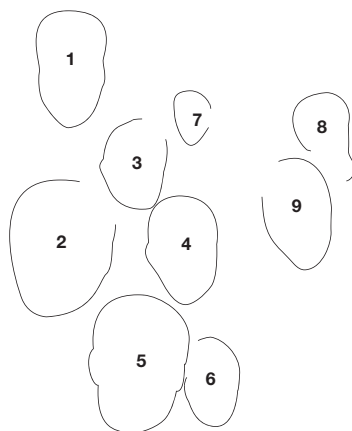
M
D



de boeck



Introduction à l'économie internationale



1 | **Georges AKERLOF** (1940-). Né dans le Connecticut, Georges Akerlof est docteur en sciences économiques du Massachusetts Institute of Technology (MIT). Professeur à Berkeley, le prix Nobel d'économie lui a été décerné en 2001, en compagnie de Joseph Stiglitz et Michael Spence pour ses travaux sur l'asymétrie d'information et la « sélection adverse ».

2 | **Oliver E. WILLIAMSON** (1932-). Né dans le Wisconsin, Oliver E. Williamson est docteur de l'Université Carnegie-Mellon. Professeur à Berkeley, il est le fondateur de la « nouvelle économie institutionnelle », où un rôle central est attribué au concept de coût de transaction, développé dans un article célèbre du prix Nobel 1991, Ronald Coase.
Photo : © <http://groups.haas.berkeley.edu/bpp/oww/>

3 | **Maurice ALLAIS** (1911-). Né à Paris, Maurice Allais est sorti major de l'École polytechnique en 1933. Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1988. Ses travaux ont eu une influence déterminante après-guerre sur les ingénieurs-économistes français (L'Économie pure (1943) et Économie et intérêt (1947)) mais une part significative de sa réputation internationale est due aussi au « paradoxe d'Allais », remise en cause de la théorie face au risque de von Neumann et Morgenstern.

4 | **Joseph STIGLITZ** (1943-). Né dans l'Indiana, Joseph Stiglitz est, à 26 ans, professeur à l'Université de Yale. La thèse de cet ancien étudiant du Massachusetts Institute of Technology (MIT), portant sur le rationnement du crédit, est célèbre dans le monde universitaire. J. Stiglitz développera par la suite ses analyses sur l'imperfection de l'information et ses conséquences sur le fonctionnement des marchés. Chef de file des nouveaux keynésiens, il a obtenu le prix Nobel d'économie en 2001 (en même temps que G. Akerlof et M. Spence).

5 | **Robert LUCAS** (1937-). Né dans l'État de Washington, Robert Lucas enseigne depuis 1965 à l'Université de Chicago. Principal représentant de la « nouvelle macroéconomie classique », le prix Nobel d'économie lui a été décerné en 1995 pour ses travaux sur les anticipations rationnelles et leurs conséquences quant à la stabilité des modèles économétriques (Lucas's critique) et aux limites des interventions publiques (impotence result).
Photo : © Université de Chicago

6 | **Kenneth Joseph ARROW** (1921-). Né à New-York, Kenneth J. Arrow s'oriente en 1941 vers l'économie à l'Université de Columbia. Il est connu pour sa démonstration de l'existence d'un équilibre général de concurrence, ses travaux sur le risque et son « théorème d'impossibilité » (agrégation 'impossible' des préférences individuelles en une fonction satisfaisante de choix collectif). Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1972, avec John Hicks.

7 | **Paul KRUGMAN** (1953-). Né à New-York, Paul Krugman est diplômé du Massachusetts Institute of Technology (MIT), université où il enseigne ainsi qu'à Yale, Stanford et Princeton. Ce nouveau keynésien, défenseur du libre-échange tempéré et spécialiste de l'économie internationale, s'appuie sur l'analyse de la concurrence imparfaite pour rectifier certaines des conclusions de l'analyse néoclassique.

8 | **Milton FRIEDMAN** (1912 – 2006). Né à Brooklyn, Milton Friedman a enseigné à l'Université de Chicago, de 1946 à 1977. Il a été le pape du retour au libre marché, de la déréglementation et de l'abandon de la politique budgétaire au profit de la politique monétaire. Chef de file d'une véritable contre-révolution keynésienne dès les années 50, il a vu ses idées triompher dans les années 70 et a reçu le prix Nobel en 1976.

9 | **Barry EICHENGREEN** (1952-). Né en Californie, Barry Eichengreen a fait des études d'économie et d'histoire à l'Université de Yale et enseigne aujourd'hui à l'Université de Berkeley. Il a notamment fait des propositions pour construire une architecture financière internationale et une architecture financière européenne.
Photo : © 2008 Robert Houser

Ouvertures Économiques

Introduction à l'économie internationale

Le commerce et l'investissement

Pierre **Berthaud**

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : **www.deboeck.com**

© De Boeck Supérieur s.a, 2012
Rue des Minimes 39, B-1000 Bruxelles

1^{re} édition
2^e tirage 2013

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : décembre 2012
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2012/0074/110

ISSN 2034-5070
ISBN 978-2-8041-7088-2

AVANT-PROPOS

Cet ouvrage d'introduction à l'économie internationale est destiné aux étudiant(e)s en faculté d'économie ou dans d'autres filières de l'enseignement supérieur où l'économie internationale fait partie des domaines de connaissance basique. Mais il s'adresse aussi à toutes celles et tous ceux qui occupent des fonctions de décideur ou se préparent à des carrières de ce genre dans l'entreprise ou dans des administrations publiques. Il concerne enfin les personnes qui ont un goût particulier pour le sujet des relations économiques internationales et qui attendent d'un ouvrage plus et autre chose que ce que les immenses ressources d'Internet, les encyclopédies en ligne ou les nombreux manuels sur le sujet leur apportent déjà.

Issu d'un enseignement à distance conçu pour des étudiant(e)s ayant des engagements professionnels souvent très contraignants et/ou qui sont éloignés physiquement et psychologiquement de l'ambiance universitaire, l'ouvrage que nous proposons a pour ambition première de susciter leur intérêt pour aller plus loin et, si possible, y trouver des éléments pour construire leur propre vision du monde ou questionner et compléter celle qu'ils ou elles ont déjà. Quel serait en effet l'utilité d'un livre – en l'occurrence d'économie internationale – alors que l'immense majorité d'entre nous avons accès, via des moteurs de recherche de plus en plus performants, à des données et des analyses sans cesse mises à jour et perfectionnées ?

La réponse que nous apportons dans ce livre tient dans l'idée de vision du monde. En nous efforçant d'éviter de basculer dans le registre de l'essai ou de la thèse sur l'économie internationale, nous avons cherché à donner une ligne directrice à la fois un peu originale et, nous l'espérons, éclairante, sur le cours de l'économie internationale contemporaine.

Car l'économie internationale d'aujourd'hui n'est plus du tout ce qu'elle était au début des années 1980. Mais elle n'est pas non plus devenue ce qu'envisageaient les premiers essais sur la mondialisation. L'économie internationale est aujourd'hui – mais déjà depuis trente ans – dans un entre-deux dont rien ne permet encore d'affirmer qu'il serait en voie de s'achever rapidement. Cet entre-deux, c'est celui d'un système qui n'est plus tout à fait fondé sur des relations d'interdépendance entre des entités nationales bien identifiables (des « pays » ou des « économies », comme on le désigne dans les manuels) mais qui n'a pas non plus franchi le pas décisif en direction d'une économie mondiale unifiée. Si toutes les économies ou presque sont aujourd'hui mondialisées, le système que forment les transactions entre elles a encore bien peu à voir avec ce que serait une économie mondiale complètement intégrée. Les recherches les plus avancées à ce jour sur l'intégration internationale le confirment. Les effets frontières se sont certes atténués par rapport

à ce qu'ils étaient dans les années 1950 et même au début des années 1980, le moment que l'on peut retenir pour « dater » le processus de mondialisation. Mais ces effets frontières n'ont pas disparu (McCallum : 1995¹). Et leur disparition n'est pas seulement une affaire de temps. La mondialisation de l'économie n'est pas un processus uniforme et univoque d'unification d'un système auparavant fragmenté. Elle est bien plutôt une poursuite, sous des formes renouvelées qui font précisément l'objet des nouvelles recherches en économie internationale, d'un processus contradictoire de fractionnement et d'unification. L'intégration économique « avance main dans la main avec la désintégration politique » (Alesina, Spolaore, Wacziarg : 2000²). Bref, l'économie mondiale contemporaine est, à l'image de la construction européenne qui l'a précédée dans ce mouvement (avec une part de volontarisme et de dirigisme qui n'a pas d'équivalent à l'échelle globale), un processus ambivalent d'unification et de fragmentation.

L'incertitude radicale qui pèse sur le terme de ce processus ou même sur les étapes qu'il s'apprête à franchir – en particulier dans le contexte de la crise ouverte depuis 2007-2008 – invite l'économiste professionnel à la plus grande modestie sur la capacité de sa discipline à prévoir le cours de processus aussi complexes. Mais elle l'invite aussi à mobiliser et adapter les outils dont il dispose pour éclairer les processus à l'œuvre. Trois décennies après que la notion de mondialisation de l'économie est entrée dans le langage courant, le défi est bel et bien encore de donner sens à ce concept-valise. C'est l'objet de cet ouvrage, qui fait de l'hypothèse d'accumulation intensive son fil directeur pour l'introduction à l'économie internationale contemporaine.

Que faut-il entendre par hypothèse d'accumulation intensive ?

D'abord que la mondialisation a, au moins jusqu'à ce jour, systématiquement déçu les espoirs que les penseurs et économistes libéraux plaçaient dans son potentiel à engendrer de la croissance. S'il ne fallait retenir qu'une tendance globale pour résumer le cours de la mondialisation sur les trois ou même quatre dernières décennies, ce serait celle-ci. La croissance mondiale est durablement installée sur un *trend* déclinant. La croissance mondiale n'est pas au rendez-vous. Elle ne l'est pas en ce milieu d'année 2012 où ces lignes sont écrites et où la récession semble même gagner les économies les plus dynamiques d'Asie. Mais elle ne l'était pas plus avant la crise en cours. La croissance des années 2000 est moins vive que celle des années 1990, qui l'était moins que celle des années 1980, etc. Et si l'on y insiste dès ces lignes d'introduction, c'est en partie parce que cette orientation est une puissante interpellation à l'économie internationale – comme branche de la science économique. Les manuels d'économie internationale n'en font pratiquement jamais mention, et les recherches qui s'y consacrent dans ce domaine ne sont guère plus nombreuses. Pourtant, cette région de la science économique qu'est l'économie internationale

1 McCallum John (1995), « National Borders Matter : Canada-US. Regional Trade Patterns », *American Economic Review*, 85 (3), juin, p. 615-623.

2 Alesina Alberto, Spolaore Enrico, Wacziarg Romain (2000), « Economic Integration and Political Disintegration », *American Economic Review*, 90 (5), décembre, p. 1276-1296.

s'est constituée il y a plus de deux siècles et n'a cessé depuis de se développer sur l'idée que l'ouverture aux échanges des nations et, plus largement encore, la libéralisation des transactions économiques entre elles se justifiaient par un surcroît de richesses. Bien sûr, richesse n'est pas croissance. Mais l'argument de la croissance effectivement observée après la Seconde Guerre mondiale dans le contexte de relance des transactions internationales a très souvent été pris comme illustration sinon comme preuve de la contribution de l'ouverture à la poursuite de l'accumulation de la richesse. Il semble qu'il faille s'y résoudre. Dans le contexte de la mondialisation, l'ouverture est au mieux un « catalyseur de la croissance » (Fontagné et Guérin : 1997³). Il se peut encore qu'elle participe – et peut être même de manière décisive – au renouvellement des fondamentaux de l'économie et qu'elle prépare ainsi un retour durable de la croissance. Mais, pour l'heure, l'idée d'un « jeu à somme globale positive » auquel l'économie internationale associe systématiquement l'ouverture aux échanges se doit d'être réexaminée à la lumière des tendances de la mondialisation. L'hypothèse d'accumulation intensive est un moyen commode, à défaut d'être idéal, pour se familiariser avec cette idée, car elle met l'accent sur la transformation du régime de croissance plutôt que sur sa simple poursuite. Elle invite à accorder plus d'attention aux mutations qui se produisent dans le cours de la mondialisation – voire aux éventuelles irréversibilités qui surviennent lorsque certains seuils d'ouverture sont franchis. Ce livre en retient un tout particulièrement. Il a trait à la métamorphose de la structure de la balance des paiements (introduction), cet outil de base de l'économie internationale. Il en décèle d'autres, moins visibles mais certainement tout aussi essentiels dans la transformation des modes d'internationalisation des firmes ou dans l'émergence de puissances industrielles à capacité technologique.

Compétitivité

Ensuite, l'hypothèse d'accumulation intensive évoque une transformation du régime de croissance qui éclaire à son tour utilement les mots que la mondialisation a placés au centre des débats depuis les années 1980.

Le premier de ces mots est celui de compétitivité. Compétitivité des entreprises, bien sûr. Mais sur ce terrain de la concurrence des producteurs, l'obsession compétitive n'a pas attendu la mondialisation pour se manifester. La compétitivité est en quelque sorte consubstantielle de l'entreprise dans nos économies de marché (dans le capitalisme, comme on se plaît parfois à le nommer à nouveau). Nous aurons l'occasion de vérifier que, sur ce terrain des firmes aussi, la mondialisation n'a pas fait qu'accentuer la compétition (une chose au demeurant difficile à mesurer). Elle a conduit les firmes, et tout spécialement les firmes transnationales, à développer des stratégies d'internationalisation nouvelles qui participent du processus d'accumulation intensive. Les décideurs et les spécialistes de management stratégique évoquent un modèle de firme globale (Porter), les économistes

3 Fontagné Lionel, Guérin Jean-Louis (1997), « L'ouverture catalyseur de la croissance », *Économie internationale, Revue du CEPII*, n° 71 3^e t., p. 135-167.

préfèrent, eux, parler d'intégration verticale. Mais l'idée est globalement la même. Nous avons désormais des firmes qui, quel que soit leur secteur d'activité, quelle que soit leur histoire et quel que soit leur pays d'origine, se déploient à l'international dans des réseaux de production que le concept et les outils de mesure de l'investissement direct extérieur peinent à repérer, mais qui contribuent à de puissants mouvements de redistribution de la production dans le monde. Il en va un peu différemment de la compétitivité nationale. Cette notion a longtemps été tenue par les économistes professionnels pour un terme peu fréquentable, à la fois par le flou conceptuel qui l'entoure et par les risques qu'elle fait peser sur les relations internationales. Les économistes, en particulier ceux qui se spécialisent sur le terrain de l'économie internationale, se sont longtemps accrochés à l'idée que l'obsession compétitive était aussi erronée et dangereuse à l'échelle des nations qu'elle était naturelle et saine à l'échelle des entreprises. La mondialisation ne nous a certes pas conduits à changer de conclusions sur les risques des politiques compétitives. Mais elle nous impose de réviser nos fondamentaux pour comprendre mieux comment des politiques aussi peu recommandables ont fini par s'imposer à nous ; pour comprendre comment les décideurs politiques (*policy makers*) y succombent et s'y engouffrent avec tellement de constance depuis vingt ans au moins, malgré les avertissements répétés et argumentés des économistes sur les dérives auxquelles leur systématisation conduit. Ici aussi, l'hypothèse d'accumulation intensive s'avère être un guide utile pour éviter de considérer trop vite comme irrationnelle l'orientation compétitive que les politiques économiques ont prise au fil de la mondialisation. Cette orientation est très certainement préjudiciable pour le monde pris dans son ensemble. Elle est probablement pour un peu dans le ralentissement de la croissance. Mais elle apparaît comme irrationnelle seulement pour ceux qui restent sur l'a priori que l'ouverture se traduit nécessairement par un surcroît de croissance. C'est bien au contraire dans le ralentissement de la croissance qui accompagne l'ouverture qu'il faut chercher les sources de la préférence rationnelle pour les politiques de compétitivité nationale – dans le monde et en Europe tout particulièrement dans le contexte de la crise en cours.

Conflictualité

Le second mot que la mondialisation place au centre des débats est celui de conflit. Là aussi, il faut s'y résoudre : la mondialisation, ce n'est pas la « fin de l'histoire » économique. Cette formule par laquelle Francis Fukuyama entendait décrire la marche du monde après « l'extinction de la guerre froide » ne convient pas non plus à l'histoire économique qui se déploie sous nos yeux depuis trente ans. Ni la libéralisation des échanges, ni l'ouverture des nations, ni l'interdépendance qui en a résulté ne valident la thèse du « doux commerce » (Montesquieu) et sa déclinaison scientifique en économie internationale, celle de l'harmonie dans les relations internationales. Ce livre entreprend de revisiter le socle de l'économie internationale tel qu'il est développé et enseigné depuis les travaux fondateurs d'Adam Smith (1776) et de David Ricardo (1817) pour en extraire les jalons fondamentaux qui expliquent le caractère conflictuel des échanges internationaux. Car c'est un acquis solide de cette économie internationale et non une de ses failles que d'expliquer comment le jeu des échanges internationaux peut à la fois être à « somme

globale positive » et partiellement conflictuel. Il ne s'agit en effet pas, dans un manuel d'introduction à l'économie internationale, de prétendre que l'acquis des concepts et outils accumulés depuis deux siècles serait invalidé par le cours de la mondialisation. Si les relations économiques internationales portent une part inévitable de conflit, elle ne sont pas pour autant ce « jeu à somme nulle » qu'y voit une partie de la littérature sur la « guerre économique ». On est sur ce terrain comme sur bien d'autres en matière économique, dans un entre-deux que des emprunts choisis au langage et aux outils de la théorie des jeux permettent de formaliser et dont ils permettent surtout d'éclairer les enjeux.

Nous ciblerons dans cet ouvrage deux types bien différents de conflits d'intérêts ou, pour ceux que ce terme dérangerait, de conflits de préférences. Un conflit interne aux économies nationales que la théorie du commerce international a identifié et décrit depuis plus de cinquante ans en référence au théorème de Stopler-Samuelson (une simple « curiosité théorique », selon un de ses auteurs à l'époque). Et un conflit international ou « systémique » qui s'ajoute au précédent pour nous aider à cerner les enjeux politiques de la mondialisation. Car c'est bien de cela qu'il s'agit. Notre excursion dans les rouages de la mondialisation nous conduit, in fine, sur le terrain politique. Celui de la politique économique, bien évidemment. Comment cette promesse de croissance et de prospérité que porte l'intégration économique dans le monde (et plus localement en Europe) peut-elle se concrétiser par des arbitrages et des choix si conflictuels ? Celui de la politique également. Car, comme l'esquisse Dani Rodrik, professeur d'économie internationale au département des sciences de gouvernement à Harvard, l'intégration économique internationale (« la globalisation ») nous place face à des dilemmes politiques bien plus fondamentaux que ceux que l'économie internationale entrevoit d'ordinaire : renoncer à l'État-nation dans l'espoir qu'une intégration complète des marchés nous apporte enfin ce surcroît attendu de croissance et de bien-être, mais au prix d'un renoncement à la souveraineté, cette valeur qui a fondé nos sociétés modernes depuis plus de deux siècles ? Ou bien renoncer à l'expression démocratique des préférences dans un système international tout entier livré au jeu des préférences nationales ? (Rodrik, 2000, 2011⁴). Les développements que nous consacrons ici à l'analyse de la mondialisation à la lumière de l'hypothèse d'accumulation intensive ne nous conduisent pas aussi loin sur ce terrain du politique. Mais ils cherchent à donner un nom au problème que la mondialisation pose à la politique économique et au jeu politique plus globalement : un problème de répartition. On peut au moins former le vœu que ces développements y préparent et qu'ils donnent aux lectrices et aux lecteurs de cette modeste introduction à l'économie internationale le goût d'aller plus loin.

Le plan de l'ouvrage suit ce cheminement. L'introduction générale revient sur les termes nouveaux du problème de la compétitivité nationale dans le contexte de la mondialisation. Elle fixe ainsi le langage pour un examen approfondi au fil des quatre chapitres de la logique de l'accumulation intensive et des formes de conflictualité qui l'accompagnent.

4 Rodrik Dani (2000), « How Far Will International Economic Integration Go? », *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), hiver, p. 177-186 ; Rodrik Dani (2011), *The Globalization Paradox. Why Markets, States, and Democracy Can't Coexist*, Oxford University Press.

Recommandations, conseils de lecture

En faisant le choix de suivre une approche analytique, cette introduction à l'économie internationale renonce du même coup à revenir sur, ou à approfondir, certaines des bases de la discipline. Le pari qui est fait ici n'est pas que l'étudiant(e) en économie internationale ou la personne intéressée par le sujet pourrait s'en passer purement et simplement. Il est tout au contraire de considérer qu'il ou elle y trouvera un encouragement supplémentaire à travailler ces fondamentaux en se référant aux excellents manuels dont on dispose et/ou aux articles accessibles en ligne. Ainsi, les articles en ligne sur l'avantage comparatif, ceux qui décrivent les outils pour l'analyse des termes de l'échange, etc., sont aujourd'hui de facture et de qualité suffisante pour qu'il soit inutile d'en reproduire la énième démonstration dans un ouvrage.

Vous êtes donc invité(e) à compléter la lecture et l'assimilation de cet ouvrage par des lectures complémentaires. Il y a au moins **quatre raisons de lire** des textes complémentaires.

1. Se tenir informé des évolutions de l'économie internationale et mettre à jour les données qui sont présentées dans cet ouvrage. On privilégiera les rapports annuels ou les rapports spécialisés des organisations internationales (tous en ligne et libres d'accès) :

- Cnuced-Unctad, *World Investment Report*, Genève. Le « WIR » paraît chaque année en juillet et, outre les données qu'il fournit sur les tendances de l'investissement international, les firmes et les politiques publiques touchant à l'investissement, il consacre chaque livraison à approfondir un sujet spécifique. Outil précieux entre tous. <http://unctad.org>.
- OMC-WTO, *Rapport sur le commerce dans le monde*, Genève (parution annuelle). L'équivalent du WIR sur les tendances du commerce mondial et des politiques commerciales, mais moins analytique.

On n'oubliera pas les rapports du Fonds monétaire international, de la Banque mondiale, du Programme des Nations unies pour le développement (Pnud) et de la Banque des règlements internationaux.

Il y a aussi des sources d'information en ligne qui permettent à la fois d'accéder à des bases de données originales et de suivre les tendances et débats sur l'économie internationale. On citera ici les rapports et notes d'analyse du Centre d'analyse stratégique, un organisme d'expertise et d'aide à la décision auprès du gouvernement français qui produit régulièrement des études sur les sujets touchant à la mondialisation (www.strategie.gouv.fr). Dans un tout autre registre, le *Flash économie* de la Banque Natixis (les articles de Patrick Artus, entre autres) [<http://cib.natixis.com>] est un excellent instrument pour le suivi quotidien de l'évolution de la conjoncture internationale.

2. Compléter ses connaissances sur les théories, modèles, concepts et outils de l'économie internationale qui sont présentés ici (de manière parfois incomplète). Ces connaissances

renvoient pour l'essentiel au travail sur des manuels d'économie internationale et/ou sur les documents produits par des organisations spécialisées.

On recommandera particulièrement : Organisation mondiale du commerce (OMC), *Rapport sur le commerce mondial 2008. Le Commerce à l'heure de la mondialisation*, Genève, 2008, pour la partie II, qui dresse un état très pédagogique et complet des développements de la théorie du commerce international (y compris les « nouvelle » et « nouvelle nouvelle » théories) et des principaux sujets d'actualité relatifs au commerce (fragmentation de la production, répartition internationale et interne des gains...).

http://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/anrep_f/world_trade_report08_f.pdf

Le manuel de référence dans le monde en économie internationale est : Krugman Paul, Obstfeld Maurice, Melitz Marc (2012), *International Economics. Theory and Policy*, Pearson, 9^e édition. En français, voir : Salvatore Dominick (2008), *Économie internationale*, Bruxelles, De Boeck, collection « Ouverture économique ». On recommandera aussi tout particulièrement : Kébabdjian Gérard (1999), *Les Théories de l'économie politique internationale*, Paris, « Points » Seuil, et Siroën Jean-Marc (2002), *Relations économiques internationales*, Paris, Bréal. Ces deux ouvrages ont en commun d'appréhender le socle de la théorie du commerce international sous un angle plus large que celui des manuels dédiés mais qui leur permet aussi d'en produire une synthèse très riche.

Sur les stratégies des firmes, un manuel récent et complet : Buigues Pierre-André, Lacoste Denis (2011), *Stratégies d'internationalisation des entreprises. Menaces et opportunités*, Bruxelles, De Boeck, coll. « Business School ». On citera aussi le manuel plus ancien mais très précis de Mucchielli Jean-Louis (1998), *Multinationales et mondialisation*, Paris, Le Seuil « Économie ». Pour un manuel de dimension beaucoup plus modeste focalisé sur le concept de compétitivité, voir Nézeys Bertrand (1998), *Les politiques de compétitivité*, Paris, Economica « Poche ». Pour une introduction à la dimension conflictuelle de la mondialisation, voir Lafay Gérard (2002), *Comprendre la mondialisation*, Paris, Economica « Économie-poche », 4^e édition.

Enfin, les ouvrages consacrés par Michel Rainelli à l'économie internationale, à la mondialisation et aux enjeux de sa gouvernance constituent un ensemble sans équivalent en langue française. Voir Rainelli Michel (2003), *La nouvelle théorie du commerce international*, Paris, La Découverte, « Repères » ; Rainelli Michel (2009), *Le commerce international*, Paris, La Découverte, « Repères » ; Rainelli Michel (2010), *L'Organisation mondiale du commerce*, Paris, La Découverte, « Repères ».

3. Confronter les théories de l'économie internationale aux faits sur la compétitivité des nations, pour mesurer en quoi ces théories peuvent éclairer les choix de politique économique mais également les limites qu'elles rencontrent pour guider la politique économique.

On privilégiera ici les rapports que le Conseil d'analyse économique (CAE) auprès du Premier ministre de la France a consacrés à cette question. Ils sont accessibles en ligne librement. En particulier :

Debonneuil Danièle, Fontagné Lionel (2003), *Compétitivité*, Rapport du CAE n° 40.

Fontagné Lionel, Lorenzi Jean-Hervé (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, Rapport du CAE n° 55, février.

Aghion Philippe, Cohen Élie, Pisani-Ferry Jean (2006), *Politique économique et croissance en Europe*, Rapport du CAE n° 59, mars.

Artus Patrick, Fontagné Lionel dir. (2006), *Évolution récente du commerce extérieur français*, Rapport du CAE n° 64, novembre.

Aghion Philippe, Artus Patrick, Cohen Daniel, Cohen Élie, Fontagné Lionel, Madiès Thierry, Verdier Thierry (2007), *Mondialisation, les atouts de la France*, Rapport du CAE n° 71, août.

Fontagné Lionel, Gaulier Guillaume (2008), *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Rapport du CAE n° 81, décembre.

Fontagné Lionel, Toubal Farid dir. (2010), *Investissement direct étranger et performances des entreprises*, Rapport du CAE n° 89, avril.

4. Se construire une lecture critique de l'économie internationale (sur les propositions, hypothèses et conclusions) en confrontant les thèses qui sont formulées dans des essais sur la mondialisation et la compétitivité des nations. Citons quelques essais :

Cohen Daniel (1997), *Richesse du monde, pauvretés des nations*, Paris, « Champs » Flammarion.

Cohen Daniel (2004), *La mondialisation et ses ennemis*, Paris, Grasset.

Giraud Pierre-Noël (2008), *La mondialisation. Émergences et fragmentations*, Paris, Éditions Sciences humaines.

Krugman Paul (1998), *Pop Internationalism*, MIT Press, 1996, trad. fr. *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*, Paris, La Découverte (disponible en Poche).

Reich Robert (1991), *The Work of Nations, Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, New York, A. Knopf, trad. fr. *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993.

Rodrik Dani (2011), *The Globalization Paradox. Why Markets, States, and Democracy Can't Coexist*, Oxford University Press.

INTRODUCTION

COMPÉTITIVITÉ, MONDIALISATION ET ATTRACTIVITÉ

La compétitivité figure en bonne place dans le palmarès des mots les plus utilisés dans le monde des affaires. Elle appartient au langage courant de l'entreprise, où elle est « un impératif de tous les instants ». Mais elle est aussi très présente dans le langage public à propos de la conduite de la politique nationale. Pour leur part, les économistes professionnels sont beaucoup plus partagés sur la transposition de cette notion à l'univers des nations et des relations internationales. Le débat à ce propos est ancien, mais il a rebondi dans les années 1980 et 1990 et dans le contexte de la mondialisation avec la controverse entre Paul Krugman et des conseillers de l'administration Clinton aux États-Unis (Laura D'Andrea Tyson, Ira Magaziner, Robert Reich, Lester Thurow¹). Parmi les nombreux points de discussion que soulève cette controverse, il y a notamment celui portant sur la définition de la compétitivité et sur le terrain auquel elle s'applique.

Dans les années 1990, le World Economic Forum (WEF), qui produit le plus connu des *ratings* annuels en matière de compétitivité des nations (le *World Competitiveness Report*, devenu depuis le *Global Competitiveness Report*), définissait la compétitivité comme « la capacité d'un pays ou d'une entreprise de créer chaque année proportionnellement plus de richesse que ses concurrents sur les marchés internationaux ».

Dans cette définition :

- la compétitivité d'un pays est purement et simplement assimilée à celle d'une entreprise ;
- le critère principal est dans tous les cas (entreprise, pays, mais aussi territoire ou collectivités territoriales, établissements publics, etc.) celui de la création de richesse (ou de « valeur », pour reprendre une formule très en vogue aujourd'hui) ;
- la compétitivité est une notion relative. La « réussite » d'une politique de compétitivité se jugera moins sur l'amélioration des résultats d'une année à l'autre que sur une amélioration de la place du pays dans le palmarès².

1 Tyson L. (1993) ; Magaziner I. C., Patinkin M. (1990) ; Reich R. (1991) ; Thurow L. C. (1985).

2 On en déduit ainsi que la compétitivité de la France se serait nettement dégradée dans la dernière décennie, passant d'un rang de 12^e ou 13^e au milieu des années 1990 dans le *World Competitiveness Scoreboard* de l'Institute for Management Development (IMD, Lausanne) à un rang de 29^e en 2011 et à nouveau en 2012. La richesse et la productivité globale de la France sur la même période se sont pourtant nettement accrues (<http://www.imd.org>).

La force de cette définition est qu'elle colle bien avec l'idée que « tout un chacun » peut se faire de la compétitivité – celle d'une compétition où, à l'instar du 100 mètres aux jeux Olympiques, le rang importe en définitive plus que le temps réalisé.

Paul Krugman (1998) rejette cette définition et chacun de ses termes. Pour lui :

- la compétitivité d'un pays n'est pas assimilable à celle d'une entreprise ou de tout autre acteur de marché. « *A country is not a company!* » selon son affirmation ;
- le critère clé pour évaluer la performance d'un pays est celui de la productivité (des facteurs). C'est donc un critère de rendement et d'efficacité et non un critère de volume ;
- il faut abandonner la notion même de compétitivité d'un pays, car les relations économiques internationales sont un jeu à somme positive qui bénéficie globalement à tous les pays et non un jeu à somme nulle comme l'est la rivalité des entreprises pour se disputer les marchés.

Le point de vue de Krugman a eu un impact réel, en particulier sur les deux premiers points. La vision relativiste tend ainsi à disparaître des définitions modernes de la compétitivité nationale. Pour l'OCDE, elle est « la capacité de produire des biens et services qui passent avec succès le test de la compétition internationale tout en garantissant aux citoyens du pays un niveau de vie à la fois croissant et soutenable ». Pour le CEPII³, elle est plus simplement et plus explicitement « La capacité [d'un pays] à améliorer le niveau de vie de ses habitants » (CEPII, 1998, p. 53). L'accent est porté sur l'amélioration de la performance du pays par rapport à lui-même (d'année en année) plutôt que par rapport aux autres pays et sur la durabilité de cette amélioration dans un contexte d'ouverture croissante.

Pour autant, les préventions de Krugman n'ont pas conduit à l'abandon de la notion de compétitivité nationale. Et si l'idée de classement par rapport aux autres pays a disparu de la définition, elle est devenue omniprésente dans les débats de politique publique. Les classements produits par des organismes publics et privés n'ont jamais été aussi nombreux, leur notoriété et leur influence à tous les niveaux de la décision (gouvernement, appareil d'État, collectivités territoriales, dirigeants d'entreprise, responsables syndicaux, etc.) est plus forte que jamais. Au-delà, l'idée que le gouvernement peut agir efficacement sur la compétitivité nationale n'a cessé de progresser. Cette idée est très ancienne : le colbertisme français et le mercantilisme européen peuvent à juste titre en être considérés comme des précurseurs. Mais cette idée a profondément changé au cours des vingt dernières années, largement sous l'effet de la mondialisation.

3 Centre d'études prospectives et d'informations internationales (<http://www.cepii.fr>). Ce centre édite la revue *Économie internationale* (désormais en anglais : *International Economics*) et publie de nombreux rapports sur l'économie internationale.

Ce que l'on savait (ou pensait savoir) il y a trente ans au sujet de la compétitivité des nations

Il y a trente ans encore, un manuel d'économie internationale consacré à l'analyse de la compétitivité internationale aurait pris la forme classique d'une présentation des divers instruments (ou des diverses variables) sur lesquelles le gouvernement peut jouer afin de composer une politique (combinaison cohérente d'instruments) qui ait un impact sur les deux critères clés de la compétitivité : le solde commercial du pays et ses parts de marché (dans le monde ou par rapport aux principaux « concurrents »). Ces variables étaient classées en quatre catégories distinctes (Nézeys, 1994) :

- La variable « prix » concerne en réalité le *taux de change*, dont la manipulation (en général dans le sens de la dépréciation) permet, sous certaines conditions (notamment les conditions d'élasticité prix de la demande : condition Marshall-Lerner-Robinson), de donner aux produits vendus par le pays un avantage de prix sur les produits concurrents, toutes choses égales par ailleurs. Les politiques de compétitivité conçues principalement sur ce levier d'action sont qualifiées de politiques de *dépréciation compétitive* (ou de politiques de monnaie faible) et, à l'extrême, lorsqu'elles prennent un caractère prononcé et déloyal de *dumping monétaire*. On accuse aujourd'hui encore périodiquement des pays de recourir à ce genre de pratiques. C'est le cas actuellement pour la Chine, qu'on accuse d'envahir les marchés étrangers de ses produits manufacturés en s'appuyant en particulier sur une politique de monnaie faible.
- La variable « coûts », qui regroupe un grand nombre de critères de coût de production (dont les coûts salariaux) et qui s'apprécie (dans l'absolu mais surtout en comparaison internationale) à partir des indicateurs d'inflation (divers indices des prix), de niveau et de progression des coûts salariaux et de la fiscalité, etc. Appartiennent à cette catégorie aussi bien les mesures gouvernementales visant à exercer une pression sur les coûts de production et sur les prix de vente des producteurs (par le biais d'un contrôle administratif des prix ou d'une politique de la concurrence très contraignante pour les producteurs, par exemple) que les mesures de « désindexation » des salaires (aux prix) qui font peser sur les salariés l'essentiel de la charge de cette politique ou des mesures fiscales visant à réduire la charge des prélèvements dans le pays. Dans les années 1980, les politiques construites sur ce genre de priorité ont pris le nom de *désinflation compétitive* – et, à l'extrême, de *dumping social* lorsque la pression sur les salaires et les coûts du travail est telle qu'elle conduit le pays à fonder sa compétitivité sur le *moins-disant* (ou régression) *social(e)*.

Ces deux ensembles de variables composent le volet macroéconomique de la politique de compétitivité, celui qui est considéré alors comme le levier d'action à privilégier (car le plus efficace). Les deux suivantes composent le volet microéconomique et sont susceptibles d'agir à plus long terme.

- La variable « technologie » a trait aux actions qui favorisent l'innovation dans le pays, donc sa capacité à développer et à vendre des produits et des procédés nouveaux, donc à se *différencier*, le cas échéant en lui permettant de s'abriter quelque peu de la concurrence par les coûts et par les prix, lorsque les entreprises du pays ont une avance suffisante sur leurs concurrentes étrangères qui leur donne une forme de monopole (compétitivité « hors coûts »). La compétitivité d'un pays sur ce plan se mesure en termes d'efforts de recherche et développement (R&D) et en termes de dépôts de brevets, mais aussi indirectement par la capacité des entreprises du pays à pratiquer des marges supérieures à celles de leurs concurrentes sans perdre de parts de marché.
- La variable dite « structurelle » est la plus controversée. Pour les uns, le gouvernement peut agir efficacement sur la compétitivité à long terme du pays par le biais de la politique industrielle – une politique volontariste visant à créer et à renouveler les avantages comparatifs du pays plutôt qu'à les subir. Ce type d'action mobilise généralement de gros moyens budgétaires et prend appui sur le soutien public à une sélection de secteurs ou d'entreprises (subventions, protections, regroupements d'entreprises...). Le programme Airbus développé depuis le début des années 1970 par quatre pays européens (Allemagne, Espagne, France, Grande-Bretagne), la « politique des créneaux » en France au cours des années 1970 et les nationalisations du début des années 1980 illustrent parfaitement ce « volontarisme industriel » de tradition colbertiste et la gamme des moyens qui peuvent être utilisés pour soutenir un secteur jugé stratégique (construction de champions « nationaux », subventions à la production, discriminations commerciales à l'égard des concurrents...). Pour d'autres, la « bonne politique » est celle qui assure le plus fort degré de « contestabilité des marchés », en particulier au moyen de lois antitrusts renforcées. Ce type d'action se situe aux antipodes de la politique industrielle et définit la politique concurrentielle. Le gouvernement se garde d'intervenir directement sur les activités, a fortiori sur une partie de ces activités ou sur des entreprises afin d'éviter tout effet de discrimination entre les acteurs du marché, qu'ils soient « nationaux » ou « étrangers ». Il agit indirectement et globalement sur le marché par des mesures de surveillance de la concurrence (incluant des mécanismes de sanction) que l'on qualifie de mesures proconcurrentielles, et par des mesures d'incitation dédiées à la création d'un environnement des affaires favorable à la concurrence (mesures préconcurrentielles). La Commission européenne a joué un rôle décisif après la ratification du traité de l'Acte unique (1986-1987) pour promouvoir la politique de la concurrence en Europe (interdiction de certaines fusions, condamnation d'entreprises européennes ou non abusant de leur position de monopole, etc.) et pour inciter les États des pays membres à renoncer aux politiques industrielles. Dans les deux cas (politique industrielle et politique concurrentielle),

la compétitivité est dite structurelle, car elle repose sur des synergies entre acteurs et sur des externalités positives (ou négatives) qu'il s'agit de valoriser (ou de réduire).

Les deux indicateurs principaux pour évaluer la compétitivité d'un pays et pour déterminer le sens de l'action (toujours en comparaison à d'autres, car la compétitivité est toujours relative) étaient celui du solde commercial du pays (plus largement le solde des transactions courantes, incluant les échanges de services commerciaux) et celui des parts de marché du pays (en dynamique). C'était aussi l'époque où il était encore admis que l'on peut toujours distinguer deux catégories de secteurs dans le pays (Stoffaës, Stoléru, etc.) : les secteurs protégés ou *abrités* (de la concurrence internationale) comme ceux des services (incluant la plus grande partie des fonctions administratives et des emplois de service), et les secteurs exposés (les autres : agriculture, industrie). Les économistes étaient assez d'accord entre eux pour considérer :

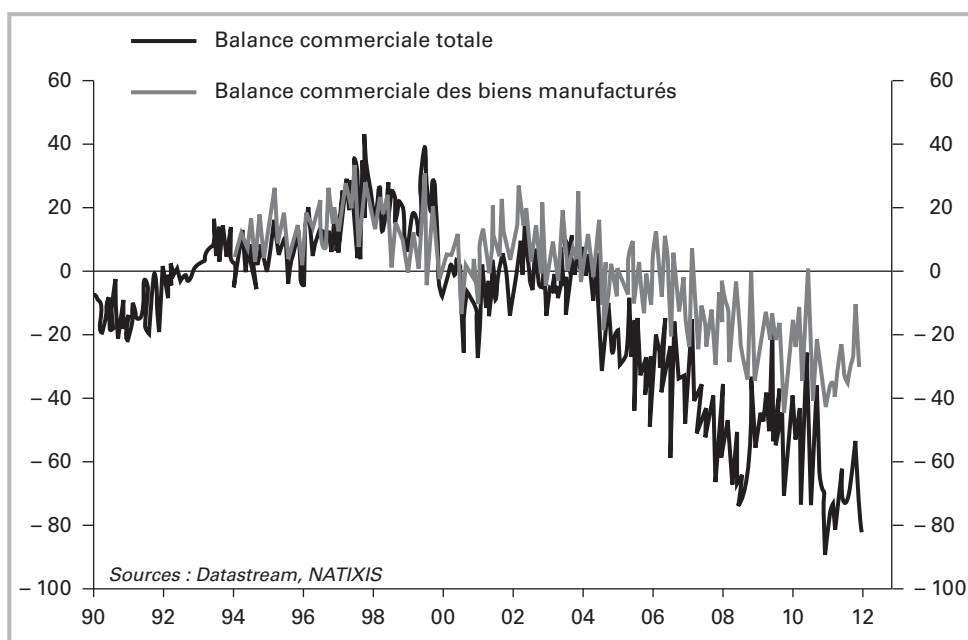
- que les mesures de compétitivité pouvaient être circonscrites aux secteurs exposés sans concerner même indirectement les autres secteurs ;
- que le gouvernement devait s'abstenir d'agir sauf si le pays rencontrait un problème réel (durable) de compétitivité. L'accumulation d'excédents de balance courante n'est bonne ni pour le pays (puisque'elle traduit un « manque à consommer » à l'intérieur) ni pour le monde (car les excédents des uns sont inévitablement compensés par les déficits des autres) ;
- et qu'en cas de déséquilibre durable l'action du gouvernement devait privilégier les variables les moins conflictuelles à l'échelle internationale (la variable technologique avant tout, parce qu'elle pousse à une recherche de progrès et, le cas échéant, la variable structurelle, sous la condition expresse qu'elle ne fausse pas le jeu de la concurrence). Les variables de prix et de coûts (surtout la première) étaient vues comme de sources de nuisances et de tensions internationales risquant, comme dans les années 1930, de précipiter les pays dans une course au *moins-disant* social, fiscal, monétaire, etc. (politiques de *beggar-thy-neighbour*, selon l'expression imagée de Joan Robinson, que l'on pourrait traduire par l'expression « politiques du mistigri »).

Ce que la mondialisation change à la problématique de la compétitivité des nations

Cette approche conventionnelle de la compétitivité des nations n'a pas disparu aujourd'hui. Elle reste même au centre des discussions dans les pays exposés à des déficits commerciaux et courants importants, comme les États-Unis et la France. Ces deux pays accumulent les déficits de leurs transactions courantes au cours des années 2000 et ils voient baisser leurs parts de marché dans le monde « au profit » des pays d'Europe du Nord (Allemagne, Pays-Bas...) et de certains pays émergents (Chine...).

Les deux graphiques suivants concernant la situation de la France sur les vingt dernières années sont extraits d'un numéro de « Flash économie », une note de conjoncture et d'analyse que produit quotidiennement le service de la recherche économique de la banque Natixis⁴.

- Le premier retrace la détérioration de la balance commerciale au cours des années 2000. Le creusement du déficit commercial est pour l'essentiel imputable au secteur des biens manufacturés. C'est là un des indicateurs les plus fréquemment mobilisés dans le débat sur la désindustrialisation du pays.



Source : Natixis (2012), « Flash économie » n° 370, 30 mai.

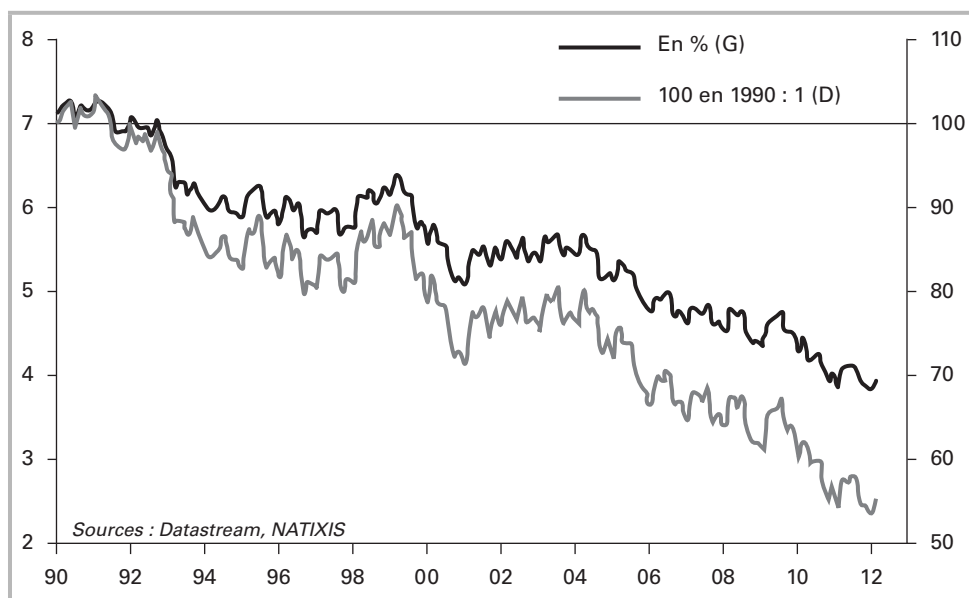
FIGURE 0.1

France : balance commerciale (en mds d'€, annualisée)

- Le second illustre la perte de parts de marché de la France : un processus bien antérieur au déficit commercial puisqu'il commence dès le début des années 1990. Le trait foncé (échelle de gauche) décrit la chute des parts de marché de la France en niveau : de plus de 7 % à moins de 4 %. Le trait clair (échelle de droite) visualise cette même évolution en indice (base 100 en 1990). La France

4 Ces publications sont accessibles librement : <http://cib.natixis.com/research/economic/publications.aspx>

perd près de la moitié de ses parts de marché en vingt ans⁵. Cette situation explique le regain du débat sur la politique macroéconomique, en particulier sur la politique de change et, pour le cas de la France, sur une possible « surévaluation » de l'euro et sur le rôle de la Banque centrale européenne (BCE).



Source : Natixis (2012), « Flash économie » n° 370, 30 mai.

FIGURE 0.2

France : exportations en valeur (en % des exportations mondiales hors Russie et OPEP)

Mais l'approche de la compétitivité a beaucoup évolué. Par exemple, la distinction entre secteurs abrités et secteurs exposés a beaucoup perdu de sa portée avec l'accélération de l'ouverture des nations et l'intégration plus poussée des marchés (la mondialisation). L'exposition des producteurs du pays à la concurrence internationale emprunte désormais des canaux nouveaux. Indépendamment du solde commercial, la part des transactions courantes (biens et services) dans la balance des paiements de la France est aujourd'hui nettement inférieure à celle des transactions du compte financier : investissements directs et investissements de portefeuille. Le changement

5 Une autre étude du Coe-Rexecode (2011) pour le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie qualifie ce recul d'historique. La perte de parts de marché de la France y est appréhendée en référence à sa principale partenaire/concurrente (l'Allemagne) au moyen d'un autre indicateur : celui du ratio exportations françaises / exportations allemandes. En valeur courante, il passe de 55 % à 40 % entre 2000 et 2010. Pour Coe-Rexecode, ce recul historique s'expliquerait principalement par la divergence des coûts salariaux et des marges financières des entreprises des deux pays (<http://www2.economie.gouv.fr/services/rap11/110120-rap-coe-rexcode-France-Allemagne.pdf>).

se produit, pour la France (cf. tableau suivant) comme pour l'ensemble des pays industriels, au tournant des années 1990.

TABLEAU 0.1

La métamorphose de la balance des paiements de la France – Structure globale en 1985, 1995 et 2009

	En milliards d'euros		
	1985	1995	2009
Transactions du compte courant	243	411	616
Transactions du compte financier	129	1 187	2 831
Total	372	1 598	3 447
Part des transactions courantes (%)	65,3	25,7	17,9

Données Banque de France.

En seulement dix ans, entre 1985 et 1995, les transactions de la France avec l'étranger en valeur courante sont multipliées par 4,3. Dans le même temps, le PIB du pays a augmenté de « seulement » 60 %. Ce rythme d'accroissement de l'ouverture 7 fois plus rapide que celui de la croissance est très largement imputable aux transactions du compte financier (multipliées par 9,2 sur la période). L'augmentation du degré d'ouverture globale du pays s'accompagne d'un *changement de composition* spectaculaire, la part des transactions financières passant de $\frac{1}{3}$ à $\frac{3}{4}$. Les données pour l'année 2009 confirment que la mutation opérée au tournant des années 1990 a un caractère durable.

Les traces de la mondialisation sur la balance des paiements ne s'arrêtent pas là. Les transactions financières ne représentent qu'une faible fraction des transactions sur devises (non reportées dans le tableau). La Banque des règlements internationaux (BRI) estime que les marchés des changes traitent 80 à 120 millions de dollars d'opérations sur devises pour chaque million de dollars de transactions « réelles » (transactions courantes et financières).

Avec la mondialisation, la compétitivité nationale ne s'apprécie donc plus seulement ni principalement en référence à sa position sur le marché des biens et services (solde et parts de marché). Elle fait une place beaucoup plus grande aux variables de l'investissement, de l'épargne (dont les devises), donc aux déterminants de l'attractivité du territoire dont les enjeux se situent plus sur les marchés des facteurs (capital et travail). Le nombre et les combinaisons des variables de commande de la compétitivité globale (compétitivité commerciale et attractivité) sont en conséquence beaucoup plus larges et leur imbrication plus complexe. Les

organismes de *rating* qui produisent des classements annuels de compétitivité des nations s'efforcent d'en tenir compte – par exemple, le World Economic Forum (WEF) construit son indice phare sur la base de plus de 110 variables quantitatives et qualitatives (voir chapitre 2). Mais la multiplication des critères de la compétitivité ne saurait se substituer à l'effort analytique qui est nécessaire pour en comprendre les nouveaux ressorts.

Un ouvrage d'économie internationale consacré à l'analyse de la compétitivité internationale se doit de rendre compte de ces évolutions, y compris en commençant par clarifier ce qu'on entend précisément par mondialisation et globalisation. Il convient en particulier de prendre en compte :

- L'accroissement du degré d'ouverture des économies, donc de leur degré d'exposition à la contrainte externe. Le problème de la compétitivité ne se pose pas exactement dans les mêmes termes pour un pays qui demeure faiblement exposé (les États-Unis, par exemple, malgré le déficit important de ce pays dans le domaine du commerce des biens et services, ou l'Europe prise globalement) et pour un pays très exposé (comme c'est le cas individuellement pour chacun des pays européens et pour de nombreux pays en développement).
- L'émergence d'une nouvelle composante de la contrainte externe à travers l'ouverture des nations aux investissements internationaux et aux flux financiers. L'exemple présenté plus haut de la France est à cet égard très parlant. La problématique de la compétitivité de l'économie française doit prendre en compte les effets des changements de composition de la balance des paiements. Elle doit tenir compte de ces changements « structurels » qui conditionnent les marges de manœuvre des politiques. C'est l'objet du **chapitre 1** : présenter les données de base de la mondialisation et passer en revue les analyses auxquelles ces transformations donnent lieu, en particulier en référence à la distinction entre croissance extensive (ou mondialisation) et croissance intensive (« globalisation »).
- Le recours à d'autres indicateurs et critères de compétitivité que les traditionnels parts de marché et solde commercial du pays. C'est l'objet du **chapitre 2** : les critères d'attractivité du territoire (capacité à attirer et à retenir les investissements et les capitaux), qu'on évoquait peu dans les manuels d'il y a vingt ans, sont devenus tout aussi déterminants, sinon plus, que les autres pour apprécier la compétitivité du pays et pour agir dessus. Avec eux, de nouvelles variables sont à considérer, comme le taux d'intérêt (puisque c'est lui qui, combiné à l'évaluation des risques par les opérateurs, détermine le choix d'investissement des firmes). L'action sur les taux d'intérêt n'emprunte pas les mêmes canaux que l'action sur les coûts et les prix. Les deux instruments peuvent se révéler contradictoires dans certains cas. C'est tout l'art de la politique (de compétitivité en l'occurrence) que de trouver les

moyens de les combiner. Ce n'est pas toujours chose aisée. Et même lorsque la politique suivie est cohérente de ce point de vue, elle peut se révéler avoir des effets, sociaux notamment, sinon toujours contre-productifs pour la compétitivité du pays, du moins indésirables pour sa cohésion sociale et politique.

- Les effets internes de la mondialisation/globalisation. Le **chapitre 3** passe en revue les analyses qui s'intéressent à ces effets sur la cohésion sociale des nations et aux implications qu'ils ont sur la compétitivité. Il aboutit à l'identification du premier dilemme de la mondialisation : compétitivité versus solidarité. Ce dilemme étant une variante moderne de celui qui est au cœur de l'analyse économique depuis les classiques (cf. le débat entre Ricardo et Malthus) entre croissance et répartition, il justifie d'une analyse qui prend appui sur les enseignements de la théorie du commerce international et, en particulier sur le théorème Stolper-Samuelson. Ce théorème offre-t-il un bon guide pour cette analyse ? Qu'en est-il des pistes d'explications alternatives ? etc.
- Les autres dilemmes auxquels sont exposés les États et les politiques dans la mondialisation. Le dilemme interne examiné au chapitre 3 doit en effet être mis en perspective avec les dilemmes qui émergent dans les relations interétatiques : des dilemmes internationaux (ou « systémiques »). L'analyse de la compétitivité des nations doit donc également être jaugée à l'aune des conclusions que livre la théorie du commerce international sur les déterminants et les formes de ces dilemmes d'action collective internationaux. C'est l'objet du **chapitre 4**, qui interroge la pertinence et les implications des modèles d'avantage comparatif dans le contexte de la mondialisation. « L'obsession de la compétitivité », selon la formule de Krugman, conduit fréquemment les non-économistes à considérer qu'avec la mondialisation les « avantages compétitifs » (l'univers de la guerre économique) ont pris le pas sur les « avantages comparatifs » (fondements d'une vision harmonieuse des échanges internationaux). Un examen synthétique des connaissances scientifiques produites par l'économie internationale depuis deux siècles livre une conclusion bien plus nuancée. Elle plaide pour l'idée d'un jeu mixte, partiellement conflictuel et partiellement harmonieux dont on peut tirer les implications sur la raison d'être ou les fonctions d'institutions comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans un contexte de mondialisation propice aux tentations de repli et de politiques agressives à l'égard du reste du monde.

LISTE DES RÉFÉRENCES CITÉES

- CEPII (1998), *Compétitivité des nations*, rapport sous la direction de Michel Fouquin, Paris, Economica.
- Conseil d'analyse économique (2003), *Compétitivité*, sous la direction de Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, n° 40, mai ; www.cae.gouv.fr
- Conseil d'analyse économique (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, sous la direction de Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, n° 55, février ; www.cae.gouv.fr
- Conseil d'analyse économique (2006), *Politique économique et croissance en Europe*, sous la direction de Philippe Aghion, Élie Cohen et Jean Pisani-Ferry, n° 59, mars ; www.cae.gouv.fr
- Conseil d'analyse économique (2006), *Évolution récente du commerce extérieur français*, sous la direction de Patrick Artus et Lionel Fontagné, n° 64, novembre ; www.cae.gouv.fr
- Conseil d'analyse économique (2007), *Mondialisation, les atouts de la France*, Philippe Aghion, Patrick Artus, Daniel Cohen, Élie Cohen, Lionel Fontagné, Thierry Madiès et Thierry Verdier, n° 71, août ; www.cae.gouv.fr
- Conseil d'analyse économique (2008) *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, sous la direction de Lionel Fontagné et Guillaume Gaulier, n° 81, décembre ; www.cae.gouv.fr
- Conseil d'analyse économique (2010), *Investissement direct étranger et performances des entreprises* sous la direction de Lionel Fontagné et Farid Toubal, n° 89, avril ; www.cae.gouv.fr
- Krugman Paul (1998), *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*, Paris, La Découverte, trad. fr. de *Pop Internationalism*, Cambridge MA, MIT Press, 1996.
- Magaziner Ira C., Patinkin Mark (1990), *The Silent War : Inside the Global Business Battles Shaping America's Future*, New York, Vintage Books.
- Michalet Charles-Albert (1999), *La séduction des nations. Ou comment attirer les investissements*, Paris, Economica.
- Nézeys Bertrand (1994), *Les politiques de compétitivité*, Paris, Economica.
- Reich Robert (1991), *The Work of Nations. Preparing Ourselves for the 21st-Century Capitalism*, New York, Vintage Books, traduction française : *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993.
- Thurrow Lester C. (1985), *The Zero Sum Solution*, New York, Simon & Schuster.
- Tyson Laura D'Andrea (1993), *Who's Bashing Whom : Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington, D.C. Institute for International Economics.

1

MONDIALISATION OU GLOBALISATION ? LA COMPÉTITIVITÉ DANS LE CONTEXTE DE L'ACCUMULATION INTENSIVE

SOMMAIRE

Introduction	De l'internationalisation à l'intégration	2
1.1	Internationalisation de la production	2
1.2	Investissement international et accumulation intensive	7
1.3	Les stratégies des firmes et l'accumulation intensive	18
Annexe 1	Le phénomène des « émergents »	30
Annexe 2	Choix de localisation de la production	31

INTRODUCTION. DE L'INTERNATIONALISATION À L'INTÉGRATION

L'objet de ce chapitre est d'isoler les tendances véritablement nouvelles dans le processus d'ouverture et d'internationalisation en vue de cerner les termes de la problématique de la compétitivité à laquelle sont confrontées les nations dans le contexte de la mondialisation (globalisation). Cela revient à préciser ce qu'on entend par globalisation ou mondialisation économique, puisque ces notions caractérisent aussi un changement d'environnement économique.

La période sous revue est celle des 60 années qui nous séparent de la fin de la Seconde Guerre mondiale et de la reconstruction. Un regard synthétique sur la période dégage **deux tendances** fondamentalement nouvelles : l'internationalisation de la production (l'objet de ce chapitre) et la globalisation financière. Nous évoquerons également la tendance à l'ouverture commerciale, mais en observant qu'elle procède d'un mouvement à la fois plus ancien et plus régulier. La section 1 décrit les diverses « tranches » du processus qui conduit à l'idée de mondialisation-globalisation. Elle débouche (§ 4) sur la formulation d'une hypothèse générale sur la nature du processus engagé. La section 2 affine cette hypothèse en référence à la notion d'accumulation intensive.

1.1 INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION

L'ouverture d'un pays peut être appréhendée à travers l'évolution de sa balance des paiements (cf. partie 2, chapitre 1, § 1-1 pour la présentation de cet outil). Bien que cet instrument ne recense pas l'intégralité des transactions d'un pays avec l'extérieur (les flux de main-d'œuvre n'y sont pas enregistrés), il permet de se faire une idée de l'évolution au cours du temps du degré et des formes d'exposition du pays à la contrainte extérieure. Suivant les grandes lignes de la construction de la balance des paiements, cette section passe en revue les changements globaux qui se sont produits depuis l'après-guerre au niveau du commerce mondial (§ 1), de l'investissement international (§ 2) et de la finance internationale (§ 4), avant d'esquisser une hypothèse interprétative sur le sens de ces évolutions (§ 4).

1.1.1 *Ouverture commerciale depuis 1947*

L'ouverture sur l'extérieur des économies nationales donne en effet son unité à cette période. Elle est une constante¹ du dernier demi-siècle de croissance : entre 1947 et 2002, le PIB « mondial » (l'agrégat des PIB nationaux) a été multiplié par 7 environ (en volume), tandis que le volume du commerce international de biens et services était multiplié par 21 environ (OMC, 2003). Le commerce international a donc progressé en moyenne annuelle trois fois

1 Sauf en 1954 (guerre de Corée) et au tout début des années 1980 (1981-1983), le commerce international ne cesse de croître en valeur comme en volume. En 2009, suite à la crise « financière » (dite crise des *subprimes*), le commerce international connaît une chute sans précédent (-12 % environ sur l'année) et nettement plus prononcée que celle de la production (de sorte que l'économie mondiale connaît un bref mais réel mouvement de « fermeture » ou de « déglobalisation », comme on l'évoque parfois). Des travaux statistiques établissent que la régression des échanges internationaux cette année-là est plus rapide encore que celle qui s'était produite en 1931 (l'année « noire » du commerce mondial au XX^e siècle).

plus vite que la production. Le degré d'ouverture moyen de l'économie mondiale (X/PNB) s'est donc considérablement accru au cours de la période – cf. tableau 1.1.

TABLEAU 1.1

Degré d'ouverture moyen de l'économie mondiale entre 1950 et 2011

				(Exportations de marchandises en % du PNB)			
1950*	1973*	1985*	1995**	2005	2008	2009	2011
7,1	11,7	14,5	19,8	21,1	24,7	20,2(i)	23,8

* Calcul sur les pays aujourd'hui de l'OCDE.

** Calcul pour le monde à partir de cette date.

(i) Voir la note de bas de page 1 (page précédente) pour l'explication de cette chute.

Sources : Krugman P. (1995), « Growing World Trade. Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, p. 327-362, p. 331 (pour avant 1995), Cnuccd (2009), *World Investment Report 2009*, Genève, pour les années suivantes.

N. B. : Pour des données complémentaires, reportez-vous au site de l'OMC (<http://www.wto.org>).

Une perspective de plus long terme relativise toutefois les projections que l'on serait tenté de faire à partir de ce tableau. Il apparaît en effet que l'économie mondiale a connu une première phase longue d'ouverture entre 1850 et la Première Guerre mondiale avant de basculer dans un processus de repli très prononcé – cf. tableau 1.2.

TABLEAU 1.2

Degré d'ouverture moyen de l'économie mondiale entre 1850 et 2009

				(Exportations de marchandises en % du PNB)			
1850	1880	1913	1950	1995	2005	2008	2011
5,1	9,8	11,9	7,1	19,8	21,1	24,7	23,8

Source : Cf. tableau 1.1 (données historiques issues des travaux d'Angus Maddison).

Ces données longues suggèrent que l'ouverture commerciale n'est pas un processus nécessairement irréversible (O'Rourke et Williamson, 1999). Il est trop tôt pour considérer que 2009 marquerait, après 1931, l'année d'une nouvelle phase de « déglobalisation » – d'autant que les indications provisoires que l'on a pour 2010-2012 laissent augurer d'une possible reprise du commerce international. Ces données historiques indiquent cependant que le degré d'ouverture actuel est nettement plus élevé que celui atteint en 1913. L'économie mondiale explore donc depuis les années 1970 une dynamique d'interdépendance commerciale sans précédent dans l'histoire moderne (celle qui commence avec la fin des guerres napoléoniennes).

1.1.2 Internationalisation de la production depuis les années 1970

À partir des années 1970, l'ouverture commerciale est relayée par un mouvement beaucoup plus puissant encore d'internationalisation de la production. Celle-ci s'apprécie entre autres sur la base de l'évolution des investissements directs extérieurs (IDE)². Depuis le début des années 1980, les investissements directs extérieurs progressent trois fois plus rapidement que le commerce international en termes de stocks et six fois plus vite en termes de flux – cf. tableau 1.3.

TABEAU 1.3

Tendances du PNB, du commerce et des investissements mondiaux (1982, 1995 et 2011)

	En milliards de dollars courants (arrondis)			
	1982	1995	2011	1982-2011 coeff. multipl.
PNB mondial	11 000	28 300	69 700	6,3
Commerce international	2 100	5 850	22 100	10,5
IDE : stocks détenus à l'étranger	600	3 200	21 200	35,3
IDE : flux entrants	60	320	1 500	25,4

Source : Cnuced, *World Investment Report*, différentes années.

N. B. : Pour une actualisation de ces données, reportez-vous au site de la Cnuced (<http://www.unctad.org>).

Le degré moyen d'internationalisation de la production mesuré par le ratio stocks d'IDE/PNB est passé de 5,5 % à 30,4 % entre 1982 et 2011. Le ratio flux d'IDE/PNB passe de 0,5 % à 2,1 % sur la même période, mais la volatilité des flux d'IDE (ce ratio atteint 3,75 % en 2000) le rend moins significatif que celui des stocks. On observera en revanche que le degré d'internationalisation de la production (qui a plus que quintuplé en trente ans) augmente beaucoup plus rapidement que le degré d'ouverture commerciale (plus 66 % sur la même période).

Sur les quarante dernières années, le stock des investissements directs extérieurs à l'étranger a été multiplié par 100 en valeur courante. Il a triplé entre 1960 et 1982 avant d'être multiplié par plus de 30 sur les vingt dernières années. Compte tenu

2 Un investissement à l'étranger ou étranger dans le pays est considéré comme un IDE par le *Manuel de la balance des paiements* du FMI (5^e révision), qui produit les normes internationales en la matière, s'il consiste dans une prise de participation égale ou supérieure à 10 % de la valeur ou des droits de vote dans le capital de la société cible. Dans ce cas, l'investissement est considéré comme indicateur d'une volonté pour l'investisseur d'exercer un contrôle. Dans le cas inverse (participation inférieure à 10 %), l'investissement est enregistré comme investissement de portefeuille et considéré comme relevant d'une stratégie financière (placement d'une épargne). Pour des compléments, voir le point 1.2.1. page 7.

du niveau très bas du départ, on peut affirmer que l'essor des investissements directs extérieurs devient réellement significatif à partir des années 1980.

Ce dynamisme nous conduit à considérer que l'internationalisation de la production est la première composante forte de l'économie internationale contemporaine. Ce profil nouveau de l'ouverture constitue le premier ferment de l'idée de *globalisation économique* qui s'imposera dans les milieux d'affaires et dans les milieux académiques à partir du milieu des années 1980. Mais il n'est pas le seul.

1.1.3 Globalisation financière depuis les années 1980

L'internationalisation de la production s'accélère fortement dans les années 1980. Mais elle ne se réalise pas sur une « page blanche ». Des signes existaient bien avant. Les firmes américaines avaient commencé de s'internationaliser dès les années 1950, les firmes européennes dès les années 1965-1970, etc. L'internationalisation de la production, parce qu'elle implique des investissements lourds, procède donc de manière graduelle et suppose une certaine inertie.

Il n'en va pas de même de l'internationalisation des mouvements de capitaux – c'est-à-dire notamment i) des investissements de portefeuille³ (actions, obligations...) et ii) des opérations sur des actifs « monétaires » (les devises). Les capitaux étant plus « fluides » que les investissements directs extérieurs, l'ouverture financière est beaucoup plus soudaine que l'ouverture productive. Elle constitue la seconde composante forte de la période – et de loin la plus spectaculaire. Elle s'amorce à la fin des années 1960 en liaison avec l'affaiblissement du régime des changes fixes de Bretton Woods.

Jusqu'au début des années 1980, elle demeure limitée aux marchés des devises. En revanche, à partir de 1981-1982, l'internationalisation concerne aussi l'autre compartiment majeur de la sphère financière : celui des actifs financiers. Comme le disent Aglietta, Brender et Coudert (1990, p. 1), « les années 1980 auront été celles de la finance [internationale] ». C'est à partir de ce moment-là que l'on parlera de « géofinance » (Goldfinger, 1983) et finalement de globalisation financière (Aglietta et alii, 1990).

L'internationalisation des actifs financiers est exceptionnellement rapide à partir des années 1980 – cf. tableau 1.4. Le corollaire de cette évolution est la financiarisation des balances des paiements nationales – c'est-à-dire l'accroissement de la part des transactions financières (investissements de portefeuille notamment) par rapport aux transactions courantes (commerce de biens et services principalement). Jusqu'au début des années 1980, les transactions courantes d'un pays comme la France représentaient chaque année environ deux fois la valeur des transactions financières. quinze ans plus tard, la valeur des échanges enregistrés dans le compte courant est inférieure au quart de celle des transactions sur titres.

3 Voir la note précédente et le point 1.2.1 pour la norme internationale de distinction entre investissement de portefeuille et investissement direct extérieur.

TABEAU 1.4**Poids des transactions internationales sur titres* (en % du PIB) [1975-2003]**

	1975	1980	1985	1990	1995	2000-2003 moyenne
États-Unis	4,2	9,3	36	92	135	279
Japon	1,8	1,6	63	121	65	107
Allemagne	5,1	0,6	34	55	172	483
France	3,3	0,7	29	59	180	445
Italie	0,9	0,2	4	27	253	238
Royaume-Uni	n. d.	n. d.	366	689	1 016**	n. d.

* Total des achats et ventes entre résidents et non-résidents au titre des investissements de portefeuille.

** Chiffre de 1991

Données : Banque des règlements internationaux (BRI), *Rapport annuel*.

Sources : Données BRI, reprises dans Adda J. (1996, tome I, p. 101), pour les années antérieures à 1995, et dans Shirin Rhatore (2009, p. 6) pour les deux dernières colonnes.

N. B. : Pour l'actualisation de ces données, reportez-vous aux sites de la BRI (<http://www.ibs.org>) et du Fonds monétaire international (<http://www.imf.org>).

Cela signifie par exemple que les $\frac{3}{4}$ des opérations entre la France et le reste du monde sont aujourd'hui des opérations financières – ceci en dépit de la très forte croissance des opérations commerciales et des investissements internationaux. Ajoutons que les opérations sur devises connaissent une croissance encore plus extraordinaire. On considère que le volume de ces opérations représente environ 60 à 80 fois celui des transactions courantes – c'est-à-dire que, pour chaque dollar d'échanges internationaux de biens et services dans le monde, il y a entre 60 et 80 dollars d'opérations sur devises (couverture, spéculation, arbitrage...). Une étude de la Banque des règlements internationaux (BRI, septembre 2004) évalue la valeur quotidienne des transactions sur les marchés internationaux de devises à 1 900 milliards de dollars (soit plus que le PIB annuel de la France).

1.1.4 Hypothèse : la globalisation comme processus d'intégration

Pour Kébabdjian (1994) et Rodrik (2000), ces tendances nouvelles sont les indices d'un *basculement* de l'économie mondiale au cours des années 1980. Ce basculement traduirait le passage d'une logique d'ouverture et d'internationalisation à une logique de globalisation⁴ marquée par des processus d'intégration économique profonde (*deep integration*).

La suite du chapitre est consacrée à l'examen plus détaillé de ces tendances nouvelles, jusqu'ici grossièrement présentées. Elles doivent être affinées. C'est à cette condition qu'on peut donner un sens plus précis au terme encore nébuleux de globalisation. La

4 Cette idée d'un basculement dans un contexte nouveau de globalisation n'est d'ailleurs pas propre aux économistes. L'ouvrage de management de Patrick Joffre (1999) est construit sur la base du même constat au niveau des entreprises.

section 2 creuse l'analyse de la tendance à l'internationalisation de la production. Elle dessine un *régime d'accumulation intensive* qui s'oppose au régime de progression extensif de l'après-guerre, et qui explique la montée de la « contrainte compétitive » à la fois du côté des entreprises et du côté des États.

1.2 INVESTISSEMENT INTERNATIONAL ET ACCUMULATION INTENSIVE

Il convient en premier lieu de définir ce qu'on entend par investissement international et d'en préciser la mesure (§ 1). Il est possible ensuite de décomposer la tendance générale à l'essor et à la concentration des IDE pour faire apparaître trois de ses caractéristiques nouvelles (§ 2).

1.2.1 Définition et aperçu général

On s'intéresse d'abord à la définition de l'investissement direct extérieur par distinction avec l'investissement de portefeuille. Des éléments ont déjà été avancés précédemment. Mais des précisions supplémentaires s'imposent. On se livre ensuite à un aperçu général des tendances de l'investissement direct extérieur.

Définition de l'investissement direct extérieur (IDE)

Un flux de capital transfrontalier est un investissement international s'il répond aux critères suivants (Mucchielli : 1998) :

- assurer un contrôle ou un pouvoir d'influence sur la gestion d'une entreprise à l'étranger ;
- s'accompagner d'un transfert de compétences techniques et humaines (savoir-faire) ;
- être animé d'une ambition productive (y compris s'il s'agit d'une production immatérielle, comme dans le cas d'activités de services) et non pas exclusivement financière.

S'il remplit ces trois conditions, l'investissement international rentre dans la catégorie des *investissements directs extérieurs*⁵ (IDE) et il sera enregistré comme tel dans les balances des paiements. Sinon, il sera considéré comme un *investissement de portefeuille*, c'est-à-dire comme une participation au capital d'une société à l'étranger qui répond essentiellement à une ambition financière de placement d'une épargne et de gestion d'un portefeuille d'actifs en fonction d'un arbitrage entre risque et rendement escompté. Il sera alors enregistré dans une autre ligne du compte financier de la balance des paiements.

Le Fonds monétaire international tire une définition qualitative de l'investissement direct extérieur : « un investissement impliquant une relation de long terme, reflétant aussi un intérêt durable ». La définition de la Banque de France précise que, pour être qualifié d'investissement direct extérieur, l'investissement doit donner lieu à une « participation significative » dans le capital de la société. Et elle ajoute que l'investissement direct extérieur peut revêtir trois formes principales :

5 Certaines organisations internationales parlent plus volontiers d'investissement extérieur direct (IED).

- La *création ex nihilo* d'une société à l'étranger. On parle alors de *greenfield investment*, dans la mesure où l'investissement crée des capacités de production nouvelles et contribue donc à l'accroissement du stock de capital existant dans le pays.
- La *prise de participation* significative ou la *prise de contrôle* complète sur une société préexistante. La fusion-acquisition (F&A) de deux sociétés est un cas particulier de cette forme d'investissement direct extérieur (lorsque la participation est majoritaire). Dans tous les cas, l'investissement direct extérieur ne se solde par aucune adjonction au stock de capital. Il signifie seulement un transfert des droits de propriété entre actionnaires du pays et actionnaires étrangers.
- Le *réinvestissement sur place* (ou ailleurs en dehors du pays de la maison mère) des profits réalisés par les filiales. Dans ce cas, l'investissement peut être *greenfield* ou non (selon qu'il est affecté à une extension des capacités de production ou à des opérations financières).

Pour pouvoir distinguer en pratique les investissements directs extérieurs et les investissements de portefeuille, il faut se donner un critère quantitatif. Le FMI recommande à ses membres de fixer le seuil de participation à 10 %. En dessous, l'investissement sera enregistré dans la balance des paiements comme un placement financier (un investissement de portefeuille) et considéré comme une opération de nature financière sans véritable ambition de contrôle. À partir de 10 %, l'investissement doit être enregistré comme un investissement direct extérieur, avec tout ce que cela implique comme volonté de contrôle et comme ambition productive⁶.

Ce critère des 10 % n'est évidemment pas parfait. Une participation inférieure à 10 % dans le capital d'une société peut parfois suffire à en assurer le contrôle effectif (cas d'un actionnariat très émietté dans le public) et inversement. Pourtant, les études faites à ce sujet indiquent qu'il est relativement satisfaisant. Les investissements directs extérieurs français à l'étranger sont, dans 80 % des cas, des prises de participation supérieures à 59 %, et 82 % du stock des investissements directs extérieurs français à l'étranger sont contrôlés à plus de 50 % (Mucchielli : 1998). Les entreprises qui entendent investir à l'étranger ne se contentent donc généralement pas d'une faible participation – ni même d'une minorité de blocage (33 %). En revanche, celles qui n'entendent pas exercer de contrôle sur la production se contentent le plus souvent dans la pratique d'une participation faible.

Les tendances des investissements directs extérieurs

En 1996, le stock mondial d'investissements directs extérieurs atteignait 3 200 milliards de dollars, soit un peu moins de 10 % de la production mondiale. La même année, les flux nouveaux d'investissements directs extérieurs s'élevaient à environ 1/9 de la valeur des stocks : 350 milliards de dollars, soit un peu moins de 6 % du volume du commerce international de biens et services.

6 La Banque de France, qui a longtemps fixé ce seuil à 20 %, s'est alignée sur la norme internationale en 1993.

L'important n'est pas de savoir si « c'est beaucoup ou peu ». Cette question est parfaitement subjective. Ces valeurs sont en effet considérables comparées à celles du milieu des années 1980. Elles sont pourtant faibles en comparaison aux valeurs des années 2000-2001 (des années records jusqu'à aujourd'hui) : 6 000 milliards de dollars pour les stocks et des flux qui représentent 1/6 du commerce mondial (cf. tableau supra).

La question véritablement intéressante est de savoir dans quelle mesure ces vagues d'investissements directs extérieurs ont contribué à l'accroissement du capital mondial (extension des capacités) et dans quelle mesure ces investissements ont servi à le réorganiser (rationalisation). On privilégiera cette question (voir § 2) après avoir décrit succinctement les tendances globales de l'investissement direct extérieur.

• *Essor des investissements directs extérieurs*

Le tableau 1.5 récapitule de manière synthétique les grandes tendances des stocks d'investissements directs extérieurs sur cinquante ans.

TABLEAU 1.5
Évolution du stock mondial d'IDE : 1960-2010

Année	En milliards de dollars						
	1960	1973	1980	1990	2000	2005	2010
IDE sortants	68	211	564	1 791	6 471	10 672	19 907
IDE entrants	n. d.	n. d.	699	1 189	5 803	10 130	20 865

Sources : Mucchielli J.-L. (1998, p. 55) pour les années 1960 et 1973 ; CnuCED, *World Investment Report*, annexe tableau B-4. pour les années suivantes.

N. B. : Pour une actualisation de ces données, reportez-vous au site de la CnuCED (<http://www.unctad.org>).

Entre 1960 et 1980, les flux annuels d'investissements directs extérieurs ont connu une croissance globalement forte. Cette croissance est devenue quasi exponentielle à partir des années 1980, avec deux vagues particulièrement prononcées à la fin des années 1980 (1985-1989) et à la fin des années 1990 (1995-2000). Les investissements directs extérieurs ont ensuite chuté de moitié en 2001-2003, avant de reprendre leur essor, 2007 devant marquer une nouvelle année record (données non reportées ici).

Il convient de garder en vue que cet essor sur plus de vingt-cinq ans se réalise à partir de niveaux initiaux bas. Aussi, en valeur, l'investissement direct extérieur ne représente toujours qu'un vingtième des flux de commerce international.

• *Concentration géographique*

Les investissements directs extérieurs sont très concentrés sur les pays développés. Jusqu'au début des années 1970, les pays de l'OCDE (pays développés) possédaient un quasi-monopole sur les investissements internationaux. En 1973, ils étaient à l'origine de 98 % des flux et détenaient 97,3 % des stocks. Ils accueillaient la même année 70 % des flux mondiaux (les données sur les stocks ne sont pas disponibles). La structure de l'investissement croisé (entre pays similaires) est alors à son maximum. Elle n'empêche cependant pas

que des déséquilibres existent entre pays au sein de la zone OCDE. L'Europe présente un solde des entrées et sorties (en termes de stocks) relativement équilibré, mais pas les États-Unis et le Japon, qui sont alors des exportateurs nets de capital. Par rapport à ces tendances lourdes, les pays en développement ont une place réduite, mais ils présentent naturellement un solde globalement très déficitaire : les investissements directs extérieurs réalisés dans ces pays par des firmes de pays développés se destinent pour l'essentiel au secteur primaire, et ils représentent en valeur plus de 20 fois les investissements directs extérieurs des pays en développement à l'étranger. Cette structure s'est un peu infléchie depuis le début des années 1980 (trace de la mondialisation). Elle ne s'est toutefois pas complètement transformée, comme l'illustrent les données de stocks – cf. tableaux 1.6 et 1.7.

TABLEAU 1.6

Évolution des stocks d'IDE par région ou pays d'origine (1980-2010)

	En % du total mondial (sauf première ligne)			
	1980 ⁽¹⁾	1990	2000	2010
MONDE (USD milliards)	521	2 094	7 962	20 408
Pays Développés ^(*)	95,8	93,1	89,0	82,3
– Union Européenne (27) ^(a)	41,3	38,7	43,9	43,8
– USA	41,3	34,9	33,8	23,7
– Canada	4,6	4,1	4,9	3,0
– Japon	3,8	9,6	3,5	4,1
PED (et en transition) ^(**)	4,2	6,3	11,0	17,7
– Afrique	1,3	0,1	0,6	0,1
– Amérique latine et Caraïbes	1,7	2,8	2,6	2,8
– Asie-Pacifique (hors Chine et Hong Kong)	1,2	2,4	2,4	5,0
– Hong Kong ^(b)	ε	0,6	4,9	4,7
– Chine	ε	ε	0,3	1,5
PMA	ε	ε	ε	ε

Source : CNUCED, *World Investment Report 2011*, Annex Table 1-2.

(1) CNUCED, *World Investment Report 2002*, Annex Table B.4.

(*) 38 pays ou territoires (Gibraltar, Bermudes...) en 2010. : (**) 166 pays ou territoires (dont 47 pays les moins avancés, PMA) en 2010.

(a) CEE à 15 pays avant 1990. (b) Territoire britannique avant 2000.

Lecture : En 2010, 82,3 % du stock mondial des investissements directs extérieurs est contrôlé par des capitaux des pays développés et 23,7 % est sous contrôle des firmes américaines, etc.

L'inflexion se produit surtout à partir des années 1990, sous l'impulsion des marchés dits « émergents » (cf. annexe 1 pour une définition statistique possible de l'émergence). La zone OCDE ne génère « plus que » 85 % des flux nouveaux et n'en reçoit « plus que » 61 %. La position des pays développés s'est apparemment érodée au profit des pays en développement. En stocks et sur quinze ans (1990-2005), ils perdent 5 points sur les investissements directs extérieurs détenus à l'étranger et 9 points sur les investissements directs extérieurs contrôlés par des firmes étrangères. Qu'en est-il réellement ?

TABEAU 1.7

Évolution des stocks d'IDE par région ou pays d'accueil (1980-2010)

	En % du total mondial (sauf première ligne)			
	1980 ⁽¹⁾	1990	2000	2010
MONDE (USD milliards)	636	2 081	7 446	19 141
Pays Développés ^(*)	61,3	75,1	75,9	65,3
– Union Européenne (27) ^(a)	34,1	36,6	31,2	36,0
– USA	13,1	25,9	37,4	18,0
– Canada	8,5	5,4	2,9	2,9
– Japon	ε	ε	ε	1,1
PED (et en transition) ^(**)	38,7	24,9	24,1	34,7
– Afrique	5,4	2,9	2,1	2,9
– Amérique latine et Caraïbes	7,9	5,3	6,7	9,0
– Asie-Pacifique (hors Chine et Hong Kong)	4,9	5,9	5,7	10,4
<i>Hong Kong</i> ^(b)	19,6	9,7	6,1	5,7
<i>Chine</i>	ε	0,1	2,6	3,0
PMA	ε	ε	ε	ε

Source : CNUCED, *World Investment Report 2011*, Annexe Table 1-2,(1) CNUCED, *World Investment Report 2002*, Annexe Table B.3

(*) 38 pays ou territoires (Gibraltar, Bermudes...) en 2010 ; (**) 166 pays ou territoires (dont 47 PMA) en 2010

(a) CEE à 15 pays avant 1990 ; (b) Territoire britannique avant 2000

Lecture : En 2000, 6,7 % du stock total des investissements directs extérieurs mondiaux sont localisés dans les pays de la région « Amérique latine et Caraïbes » (dont le Brésil, l'Argentine, le Venezuela et des paradis fiscaux comme les îles Vierges britanniques et les îles Cayman'), soit à peine plus que dans le seul territoire de Hong Kong la même année (6,1 %).

7 Les îles Cayman (45 000 habitants environ) et les îles Vierges britanniques (22 000 hab. environ) sont deux territoires britanniques localisés dans les Caraïbes. En 2010, ces deux centres financiers offshore (CFO) enregistrent un montant d'investissements directs extérieurs sur place équivalent à celui de l'Italie (environ 60 millions hab.) ou à celui de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne

L'érosion de la position de l'OCDE doit être relativisée. Certains pays de l'Organisation ont effectivement vu leur part diminuer. Mais ce n'est pas le cas pour les plus grands. Les États-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, la France et le Japon, pris globalement, réalisent à eux seuls les $\frac{2}{3}$ de l'investissement direct extérieur de l'OCDE. Il y a donc concentration au sein de la zone sur le noyau central. Cet élément conforte l'hypothèse d'un renforcement du *cœur* de l'économie mondiale – ce que la catégorie statistique de « pays développés » tend à masquer.

L'amélioration toute relative de la position des pays en développement (PED) est entièrement imputable au petit groupe des pays les plus dynamiques d'Asie orientale : Corée du Sud, Taïwan, mais surtout Hongkong, Singapour et la Chine (qui est devenue l'une des toutes premières terres d'accueil des investissements directs extérieurs dans le monde au cours des années 2000, au même rang que les États-Unis, la Grande-Bretagne et la France).

Il semble donc que, conformément à l'hypothèse de Michalet (1993), on puisse différencier deux mouvements et deux zones bien distincts (avec un entre-deux moins homogène) :

- Celui de la « Zone d'économie mondiale » (ZEM), qui voit ses relations intérieures s'intensifier. Elle se confondait dans le passé avec l'ensemble OCDE. Elle évolue aujourd'hui vers un groupe de pays composé du cœur de l'OCDE et de quelques pays émergents, notamment d'Asie. Voir le tableau reporté en annexe 1 à ce chapitre pour une confirmation de ce phénomène de l'émergence à partir des données du commerce de marchandises (tableau 1.9).
- Celui de la « zone d'exclusion », qui regroupe les PED d'Afrique notamment et dont les relations internes et externes (avec la ZEM) ne s'intensifient pas au même rythme que les relations internes à la ZEM.

L'entre-deux est composé de PED d'Amérique latine et d'Asie, ainsi que de quelques rares pays d'Afrique et de pays en transition dont les ressources en matières premières assurent des opportunités de liaison avec la ZEM.

1.2.2 Un régime d'accumulation intensive ?

Michalet (1993) considère que cette nouvelle géographie s'inscrit dans un changement plus fondamental de l'environnement des affaires qu'il interprète comme la transition de la *mondialisation* à la *globalisation*. Cette distinction correspond chronologiquement à celle de Kébabdjian et Rodrik entre internationalisation et globalisation (cf. supra), mais elle ne reprend pas les mêmes termes ni le même contenu. Pour Michalet mais aussi pour Joffre (1999) et pour Veltz (1996), la mondialisation correspond à la phase d'expansion du capitalisme de l'après-guerre et elle se caractérise par l'élargissement de l'aire de l'économie de marché (ce que Michalet qualifie de régime d'accumulation extensive). Par comparaison, la globalisation amorcée durant

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	V
Introduction	XIII

CHAPITRE 1

Mondialisation ou globalisation ?

La compétitivité dans le contexte de l'accumulation intensive 1 |

Introduction. De l'internationalisation à l'intégration 2 |

1.1 Internationalisation de la production 2 |

1.1.1 Ouverture commerciale depuis 1947 2 |

1.1.2 Internationalisation de la production depuis les années 1970 4 |

1.1.3 Globalisation financière depuis les années 1980 5 |

1.1.4 Hypothèse : la globalisation comme processus d'intégration 6 |

1.2 Investissement international et accumulation intensive 7 |

1.2.1 Définition et aperçu général 7 |

1.2.2 Un régime d'accumulation intensive ? 12 |

1.3 Les stratégies des firmes et l'accumulation intensive 18 |

1.3.1 Trois modèles de mondialisation de la firme 19 |

1.3.2 Intégration verticale et accumulation intensive 24 |

Annexe 1

Le phénomène des « émergents » 30 |

Annexe 2

Choix de localisation de la production 31 |

CHAPITRE 2

Mondialisation et compétitivité des nations 33 |

Introduction. L'impératif de solidarité ? 34 |

2.1 La « rhétorique de la compétitivité » 35 |

2.2 Mesurer la compétitivité des nations 36 |

2.2.1 Définition de la compétitivité 37 |

2.2.2 Mesurer la compétitivité des nations 39 |

2.3	Critique de la compétitivité.	50
2.3.1	<i>La définition de la compétitivité nationale</i>	51
2.3.2	<i>Un discours dénué de bases empiriques</i>	53
2.3.3	<i>Les raisons de « l'obsession compétitive »</i>	56
2.3.4	<i>Les dangers de la politique compétitive</i>	57
	Conclusion. un débat à somme nulle ?	58

CHAPITRE 3

	Globalisation et inégalités	63
	Introduction. Un problème de répartition.	64
3.1	L'inégalité du monde : de quoi parle-t-on ?	65
3.1.1	<i>Comment mesurer les inégalités</i>	65
3.1.2	<i>Tendances des inégalités mondiales : le grand retournement</i>	67
3.2	L'ouverture commerciale est-elle coupable ?	70
3.2.1	<i>Le cas des échanges avec les pays à bas salaires</i>	70
3.2.2	<i>Ouverture et dynamique des revenus : une grille générale</i>	71
3.3	Les explications alternatives	76
3.3.1	<i>Mondialisation ou biais technologique ?</i>	76
3.3.2	<i>Mondialisation et biais financier</i>	80
	Conclusion	82
	Annexe	
	Les effets de la concurrence des pays	
	à bas salaires et à capacité technologique (PBSCT)	
	selon Pierre-Noël Giraud (1996), <i>L'Inégalité</i>	
	<i>du monde. Économie du monde contemporain</i> , Folio « actuel »	84

CHAPITRE 4

	Les dilemmes de l'ouverture	
	Enseignements de la théorie du commerce international (TCI)	89
	Introduction	90
4.1	Le libre-échange comme optimum collectif.	92
4.1.1	<i>L'apport de Smith : les avantages absolus</i>	93
4.1.2	<i>L'apport de Ricardo : les avantages comparatifs</i>	98
4.2	La répartition des gains entre les pays (termes de l'échange) . . .	101
4.2.1	<i>Le problème des termes de l'échange (Mill)</i>	
	<i>et l'argument du tarif optimal (Johnson)</i>	102
4.2.2	<i>Un conflit d'intérêts entre pays : le modèle de List (1841)</i>	
	<i>et ses prolongements</i>	104

4.3	Le libre-échange à la lumière du dilemme du prisonnier	106
4.3.1	<i>Le libre-échange est-il un bien collectif ?</i>	
	<i>Le modèle de Brander et Spencer</i>	107
4.3.2	<i>À quoi sert l'OMC ?</i>	112
Conclusion		121

Ouvertures Économiques

Série LMD

Cette série, déclinaison de la réputée collection **Ouvertures économiques**, offre à l'étudiant en économie et en gestion des manuels pratiques, directement en phase avec le cursus universitaire, qu'ils soient de niveaux Licence (Baccalauréat), Master ou Doctorat. Ces manuels ont été conçus dans un esprit tout à la fois synthétique et pédagogique.

Abdelmalki L., Sandretto R., *Politiques commerciales des grandes puissances.*

La tentation néoprotectionniste.

Barbier-Gauchard A., *Intégration budgétaire européenne.*

Enjeux et perspectives pour les finances publiques européennes.

Beffy P.-O., *Initiation à l'économie.* Compléments en ligne : QCM-exercices.

Burgenmeier B., *Politiques économiques du développement durable.*

Cayatte J.-L., *Microéconomie de l'incertitude.*

Dumas A., *Économie mondiale.* Les règles du jeu commercial, monétaire et financier.

Faucheux S., Hue C., Nicolaï I., *T.I.C. et développement durable.* Les conditions du succès

Lupton S., *Économie des déchets.* Une approche institutionnaliste

Szipiro D., *Économie monétaire et financière.*

Tarik T., *L'analyse économique de la confiance.*

+ Enseignement à distance

Initiée par des collègues de la Faculté d'Economie de Grenoble, la série « + EAD » répond notamment aux besoins de l'Enseignement A Distance en proposant des manuels accessibles et de référence qui accompagnent l'étudiant qui suit une formation aux rythmes aménagés.

Berthaud P. *Introduction à l'économie internationale.* Le commerce et l'investissement

Bobulescu R., Ülgen F. *Organisation industrielle.* Dynamique des marchés et stratégies des firmes

Charmettant H., Sébastien G., Vallet G., *Comprendre l'économie.* Questions économiques contemporaines

Ouvertures Économiques

Série LMD

Cette série, déclinaison de la réputée collection **Ouvertures économiques**, offre à l'étudiant en économie et en gestion des manuels pratiques, directement en phase avec le cursus universitaire, qu'ils soient de niveaux Licence (Baccalauréat), Master ou Doctorat. Ces manuels ont été conçus dans un esprit tout à la fois synthétique et pédagogique.

Abdelmalki L., Sandretto R., *Politiques commerciales des grandes puissances.*

La tentation néoprotectionniste.

Barbier-Gauchard A., *Intégration budgétaire européenne.*

Enjeux et perspectives pour les finances publiques européennes.

Beffy P.-O., *Initiation à l'économie.* Compléments en ligne : QCM-exercices.

Burgenmeier B., *Politiques économiques du développement durable.*

Cayatte J.-L., *Microéconomie de l'incertitude.*

Dumas A., *Économie mondiale.* Les règles du jeu commercial, monétaire et financier.

Faucheux S., Hue C., Nicolaï I., *T.I.C. et développement durable.* Les conditions du succès

Lupton S., *Économie des déchets.* Une approche institutionnaliste

Szipiro D., *Économie monétaire et financière.*

Tarik T., *L'analyse économique de la confiance.*

+ Enseignement à distance

Initiée par des collègues de la Faculté d'Economie de Grenoble, la série « + EAD » répond notamment aux besoins de l'Enseignement A Distance en proposant des manuels accessibles et de référence qui accompagnent l'étudiant qui suit une formation aux rythmes aménagés.

Berthaud P. *Introduction à l'économie internationale.* Le commerce et l'investissement

Bobulescu R., Ülgen F. *Organisation industrielle.* Dynamique des marchés et stratégies des firmes

Charmettant H., Sébastien G., Vallet G., *Comprendre l'économie.* Questions économiques contemporaines

Les principaux enjeux de la compétitivité des nations, à l'ère de la mondialisation

- ▶ Cet ouvrage constitue **une introduction aux problématiques de la compétitivité nationale** dans le **contexte de la mondialisation**.
- ▶ Plutôt que de balayer superficiellement une vaste série de théories et de thèmes, il met l'accent sur les points de conflit que la mondialisation occasionne lorsqu'elle prend, comme c'est le cas aujourd'hui, les traits d'un processus d'accumulation intensive où prédominent les enjeux de répartition internes et internationaux. Il soulève ainsi certains des **enjeux principaux de la conduite des politiques publiques nationales et internationales** dans les domaines de la production et des échanges.
- ▶ Il vise avant tout à éclairer les futurs décideurs publics et privés, issus de l'université ou des grandes écoles, sur la **nature des choix et arbitrages** auxquels les politiques publiques nationales et internationales sont confrontées dans le contexte de la **mondialisation de l'économie**.
- ▶ Issu d'une expérience de plus de 10 ans d'enseignement à distance sur les sujets de l'économie internationale et de l'économie politique internationale, l'ouvrage est tout particulièrement conçu pour compléter les manuels de base en économie internationale et en relations internationales.

Pierre Berthaud est maître de conférences en économie à l'Université Pierre-Mendès-France de Grenoble (Faculté d'économie) et chercheur au Centre de recherche en économie de Grenoble (CREG). Responsable du Master 2 « Gouvernance des organisations pour le développement international », il est spécialisé sur les questions du développement, de la soutenabilité et de l'économie politique internationale. Titulaire d'un doctorat et d'une habilitation à diriger des recherches en économie internationale, il a publié ou co-publié plusieurs livres, rapports et articles dans différentes revues académiques à comité de lecture aussi bien en France qu'à l'étranger.

RELECO
ISBN 978-2-8041-7088-2
ISSN 2034-5070
www.deboeck.com



Dans le cadre du nouveau Système Européen de Transfert de Crédits (E.C.T.S.), ce manuel couvre **en France** le niveau : Licence.

En Belgique Baccalauréat
En Suisse Baccalauréat
Au Canada Licence

L
M
D