

IUFM AUVERGNE

ECONOMIE - GESTION

Cours de Mr DIEMER

ECONOMIE GENERALE

3^{ème} PARTIE : LES MOTEURS DE LA CROISSANCE

CHAPITRE 11

LES ECHANGES EXTERIEURS

MOTS CLES

- Balance commerciale, des capitaux, des paiements
- Balance des transactions courantes
- FAB, CAF
- CNUCED
- Coefficient d'ouverture sur l'extérieur, coefficient de dépendance
- Compétitivité
- Effets prix, effets volume
- Firmes Multinationales
- FMI
- GATT
- Investissements directs, investissements de portefeuille
- List F.
- NPI
- Paradoxe de Leontieff
- Pôles de compétitivité
- OMC
- Position Monétaire Extérieure
- Solde commercial
- Taux de couverture
- Théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson
- Théorème Stolper - Samuelson
- Théorie des Avantages Absolus d'Adam Smith
- Théorie des Avantages Comparatifs de David Ricardo
- Théorie de la demande différenciée Lassudrie-Duchêne

PLAN

I. LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

A. Les théories traditionnelles du commerce international

1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)
2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)
3. La Théorie Suédoise du commerce international

B. La Vérification empirique des faits historiques

1. Les échanges fondés sur l'existence d'avantages comparatifs
 - a. Les échanges intersectoriels et interbranches
 - b. Evolution des échanges comparatifs
2. Paradoxes ou réfutation de la théorie du commerce international
 - a. Le paradoxe de Leontief
 - b. Les échanges intra-branches

C. Les nouvelles théories du commerce international

D. Libre échange ou protectionnisme

1. Le Libre-échange
2. Le protectionnisme

II. LA COMPTABILISATION DES ECHANGES

A. Les règles méthodologiques

1. Les catégories d'agents
2. La nature des opérations
3. L'enregistrement des opérations

B. Les balances partielles

1. La Balance Commerciale
2. La Balance des Transactions courantes
3. La Balance de Base
4. La Balance globale
5. La Balance des règlements officiels
6. La Balance des mouvements monétaires

C. Les mécanismes d'ajustement de la balance des paiements

1. Ajustement par les Prix
2. Ajustement par les revenus

D. Les politiques interventionnistes des pouvoirs publics

1. Les actions portant sur les échanges commerciaux
2. Les interventions sur le marché des changes

III. LA MONDIALISATION DES ECHANGES

A. L'internationalisation des économies

1. Ouverture du commerce international
2. L'organisation du commerce international
 - a. Du GATT à l'OMC
 - b. La CNUCED

B. Les investissements directs à l'étranger

1. Evolution des investissements directs
2. Les facteurs liés à l'évolution des investissements directs

C. La finance internationale

CHAPITRE 12 : LES ECHANGES EXTERIEURS

Les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges extérieurs. Leur influence sur la croissance économique dépend du degré d'ouverture du pays. En France, le commerce extérieur contribue à hauteur de 10% à l'accroissement du PIB. Les théories du commerce international cherchent à expliquer les flux d'échanges entre nations ainsi que leur avantage à la spécialisation. Au sens strict, le commerce international concerne toutes les opérations de vente et d'achat de marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux. Les exportations et les importations sont mesurées en volume ou en valeur, puis enregistrées dans la *balance commerciale*. Au sens large, le commerce international inclut un grand nombre de transactions internationales (services, assurances, tourisme) comptabilisées dans la *balance des transactions courantes*, puis dans la *balance des paiements*. Depuis quelques décennies, l'internationalisation des économies a engendré un vaste mouvement, appelé *mondialisation*. A côté des flux de biens et services, on assiste à la montée en puissance des firmes multinationales, des flux d'investissements à l'étranger (IDE) et de la finance internationale.

I. LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

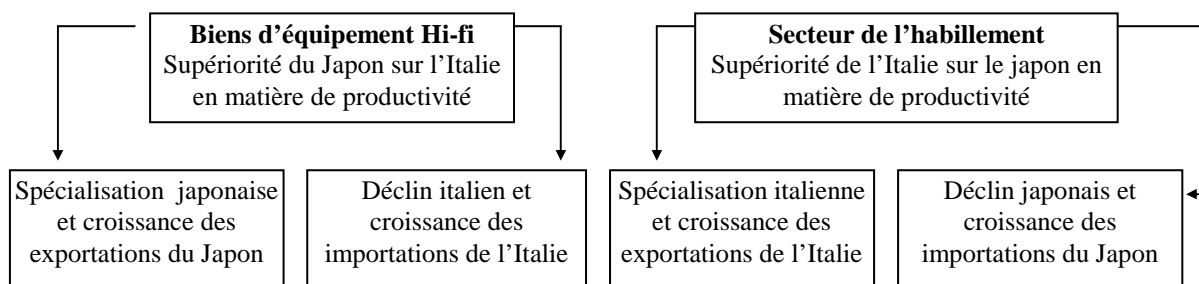
Les théories du commerce international cherchent à expliquer les flux d'échanges entre pays en insistant sur les avantages de la spécialisation.

A. Présentation des théories

Traditionnellement, la théorie économique renvoie aux travaux d'Adam Smith, David Ricardo et au théorème Heckscher – Ohlin – Samuelson (HOS) pour expliquer les avantages de la spécialisation. Les études empiriques tendent toutefois à relativiser ces conclusions théoriques. Si certains échanges correspondent effectivement à l'existence d'avantages, d'autres constituent au contraire des paradoxes. Cette indétermination théorique a relancé le débat amorcé au 16^{ème} entre les tenants du libéralisme économique et les partisans du protectionnisme.

1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

Dans son ouvrage *Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des Nations*, Adam Smith (1776) souligne que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage absolu en matière de productivité et à acquérir à l'étranger les produits où il est en infériorité absolue (toujours en matière de productivité). En prenant l'exemple contemporain des biens d'équipement Hi-fi et du secteur de l'habillement, on peut montrer que les flux d'échanges sont conditionnés par les écarts de productivité.



Toutefois la théorie de l'avantage absolu ne peut expliquer à elle seule qu'une partie du commerce international. Le problème se pose en effet lorsque des pays ne possèdent pas d'avantages absolus. D'où la référence à la théorie des avantages comparatifs de Ricardo.

2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

Dans son ouvrage *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, David Ricardo (1817) avance que l'échange est souhaitable même dans des situations où il n'existe pas d'avantages absolus. Supposons par exemple, qu'en une journée de travail, il soit possible de réaliser en France et en Allemagne les productions suivantes :

	Nombre de machines outils	Nombre de voitures
France	2	2
Allemagne	6	4

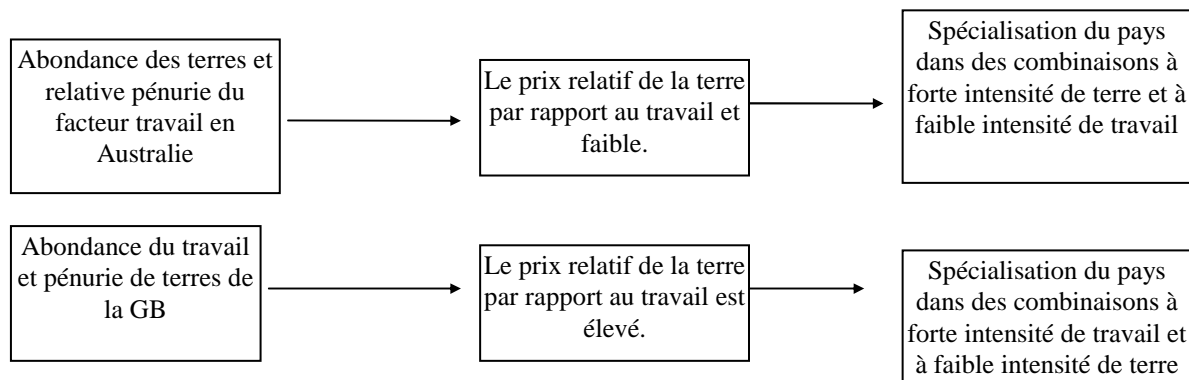
Dans ce cas présent la France n'a pas d'avantages absolus, pourtant il serait souhaitable qu'un échange s'établisse entre ces deux pays. En effet, si on suppose que les rapports d'échange internes reflètent les écarts de productivité, on échangera en France, deux machines outils contre deux voitures (1 contre 1) et en Allemagne, 6 machines outils contre 4 voitures (3 contre 2). Il en résulte qu'il faut en Allemagne davantage de machines outils qu'en France pour obtenir une voiture (1.5 contre 1) : la France a donc un avantage comparatif dans la fabrication de voitures. D'après l'analyse de Ricardo, *la France a donc intérêt à se spécialiser dans la fabrication de voitures et l'Allemagne dans la fabrication de machines outils* car si ces deux pays échangent, ils trouveront avantage :

- Si la France se spécialise dans la fabrication de voitures, avec la journée de travail économisée du fait de l'abandon de la production de machines outils, elle réalisera deux voitures supplémentaires qu'elle pourra échanger contre en Allemagne contre 3 machines outils, son gain dû à la spécialisation et à l'échange sera de 1 machine outils.
- Si l'Allemagne se spécialise dans la fabrication de machines outils, avec la journée de travail économisée en raison de l'abandon de la production de voitures, elle réalisera 6 machines supplémentaires qu'elle pourra échanger contre en France contre 6 voitures, son gain dû à la spécialisation est de deux voitures.

Ainsi d'après *la loi des avantages comparatifs*, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. Toutefois, comme le souligne John Stuart Mill (1848), cette spécialisation (sur la base des avantages comparatifs) n'est favorable que si la demande étrangère de produits nationaux est suffisante. Si en effet, la demande de voitures en Allemagne est faible, l'échange risque d'être défavorable pour la France.

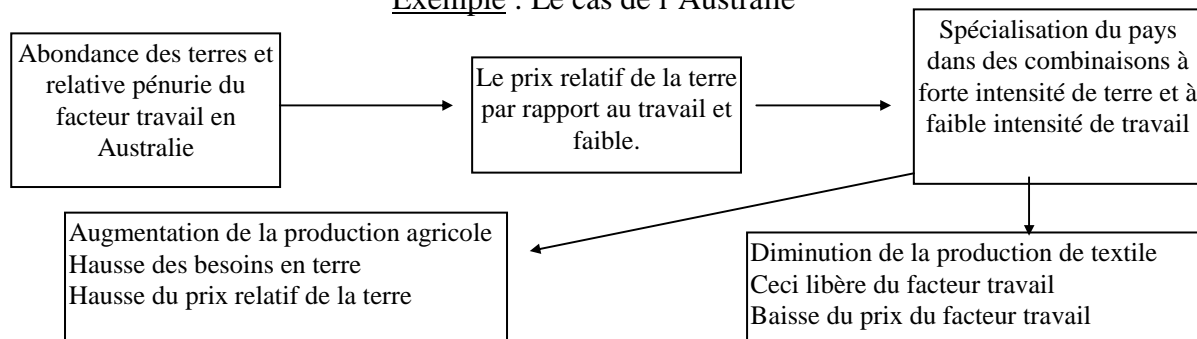
3. Le théorème HOS

En 1919, Heckscher tente de comprendre ce qui permettrait d'expliquer l'existence de coûts comparés différents. Contrairement à David Ricardo, il admet que les techniques de production peuvent être transférées d'un pays à l'autre. Dès lors, si les coûts de production sont différents, c'est parce que les prix des facteurs de production y sont différents. Dans les pays richement dotés en facteur travail, le niveau des salaires est si bas, qu'il pousse les entrepreneurs à utiliser davantage de main d'oeuvre que dans les pays où le facteur travail est rare et coûteux. *C'est donc parce que les pays sont inégalement dotés en facteurs de production que leurs coûts de production sont différents.* En 1933, Ohlin énonce **la Loi des Proportions de Facteurs** en se fondant sur l'origine des différences de coûts. *Un pays tend alors à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages.* Les inégalités dans les dotations de facteurs entraînent des écarts de prix et des différences de spécialisation des économies. Les exemples de l'Australie et de la Grande Bretagne sont très illustratifs.



Ainsi chaque pays importe les biens qui incorporent des facteurs qui sont rares sur son territoire ou coûteux, et exporte les biens qui incorporent des facteurs qui sont abondants sur son territoire et donc peu coûteux. Considérant les effets de la spécialisation internationale sur les prix des facteurs de production, les travaux d'Heckscher (1919), d'Ohlin (1933), puis de Samuelson (1941, 1948, 1949) avancent la proposition plus connue sous le nom de **Théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)** : « A long terme, le commerce international tend à produire une égalisation des rémunérations de facteurs ». Une égalisation qui ne saurait être cependant absolue, en effet, le commerce international conduit chaque pays à se spécialiser dans la production intensive en facteur abondant sur son territoire. L'incitation à échanger sera d'autant plus forte que les prix relatifs sont différents. Dès lors, lorsque les rémunérations des facteurs seront suffisamment proches, les différences de coûts s'estomperont, et l'incitation à échanger diminuera et le commerce international cessera de croître.

Exemple : Le cas de l'Australie



B. La Vérification empirique des faits historiques

D'après la théorie des échanges internationaux, les pays qui disposent d'un avantage comparatif dans la fabrication d'un produit se spécialisent dans cette production et l'exportent. Un certain nombre d'études statistiques portant sur la structure des échanges commerciaux permettent de montrer que certains échanges internationaux correspondent bien à l'existence d'avantages comparatifs alors que d'autres constituent au contraire des paradoxes.

1. Les échanges fondés sur l'existence d'avantages comparatifs

a. Les échanges intersectoriels et interbranches

- Spécialisation et échanges sur la base des secteurs d'activité

Les exportations de produits primaires (produits agricoles, matières premières, énergie) des pays en voie de développement et leurs importations de produits industriels ou de services en provenance des pays développés sont largement fondées sur les inégales dotations de facteurs

entre ces pays : abondance de ressources naturelle et de travail chez les uns, abondance de capital chez les autres. Ainsi les exportations du Japon sont composées à plus de 97% de produits manufacturés alors que ses importations sont constituées au 2/3 de produits bruts.

- Spécialisation par branches

Un certain nombre d'échanges de produits industriels reposent sur une spécialisation des différentes économies. Des enquêtes réalisées au Japon, en Allemagne, en Italie et en France permettent de mettre en évidence la nature de leur spécialisation. Une classification des produits a été établie selon la valeur du taux de couverture (EXP/IMP). Les produits dont le taux de couverture est inférieur à 80% constituent des points faibles pour l'économie, alors que les produits dont le taux de couverture est supérieur à 120% constituent des points forts. Une branche sera donc considérée comme forte si elle ne comprend aucun point faible. Le résultat des enquêtes a montré que le Japon a une forte spécialisation du moins à l'exportation, alors que la France avait une faible spécialisation.

JAPON		FRANCE	
Branches fortes	Branches faibles	Branches fortes	Branches faibles
-Caoutchouc, Matières plastiques -Construction Electrique et Electronique -Ordinateurs et matériel de bureau et de précision -Matériel de transport terrestre -Construction mécanique -Métallurgie	-Papier, imprimerie et édition	-Matériel de transport -Métallurgie - Agro-alimentaire	-Energie -Ordinateurs, matériel de bureau et de précision

- La relation Spécialisation - Compétitivité

La spécialisation d'un pays dans un certain nombre de productions est en grande partie liée à la compétitivité des entreprises. Trois éléments dominants peuvent expliquer la compétitivité des branches exportatrices :

→ Les écarts de productivité

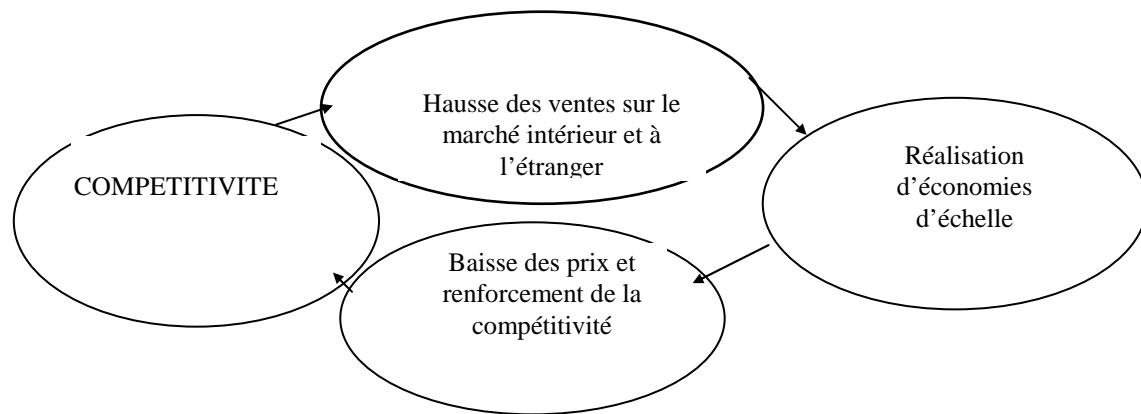
Même avec des salaires nominaux élevés, un pays peut l'emporter dans la compétition internationale si la productivité du travail est élevée. Mc Douglass (1951) montrait que l'industrie américaine, malgré des salaires deux fois supérieurs aux salaires anglais, l'emportait à l'exportation sur l'industrie anglaise dans toutes les branches où sa productivité était plus de deux fois supérieure.

→ L'importance des avantages hors-coûts

Ils concernent la qualité et la fiabilité des produits, leur adéquation aux besoins de plus en plus différenciés des consommateurs, la puissance des réseaux de commercialisation, enfin la stabilité des relations nouées entre les producteurs et leurs partenaires. Ces avantages hors-coûts ont été développés dans la plupart des branches exportatrices en RFA et au Japon. Ils sont déterminants dans le cas de l'industrie japonaise de l'automobile qui est la seule industrie exportatrice au Japon à ne pas bénéficier d'avantages hors-coûts décisifs.

→ L'existence de pôles de compétitivité

La spécialisation au Japon et en Allemagne, a permis de constituer des pôles de compétitivité autour des grandes branches exportatrices. En effet la conquête d'un créneau à l'exportation nécessite l'acquisition d'une forte compétitivité. On peut parler d'un véritable cercle vertueux.



Par **pôles de compétitivité**, on entend que les branches exportatrices exercent en amont et en aval de la filière, des effets d'entraînement en raison de l'importance des flux économiques auxquels ils donnent naissance et de leur rôle dans la diffusion du progrès technique.

D'une certaine mesure, on peut donc considérer que la spécialisation internationale et les échanges qui en résultent, sont fondés sur des écarts de productivité et de prix de facteurs, ce qui rejoint l'enseignement de la théorie économique. Ces avantages comparatifs peuvent toutefois évoluer au cours du temps et ainsi modifier le rapport de force à l'intérieur et à l'extérieur d'un pays. L'idée d'un commerce international en perpétuelle mutation serait ici une réalité économique.

b. Evolution des échanges comparatifs

Cette évolution peut intervenir sous l'influence de plusieurs facteurs :

→ Une modification des trois facteurs de production (terre, travail, capital)

La découverte de nouveaux gisements (pétrole en mer du nord, cuivre au Chili, Gaz en Algérie) ou l'épuisement de gisements anciens modifient les dotations en ressources naturelles. Le facteur travail, à travers la population active d'un pays, varie en longue période aussi bien quantitativement que qualitativement. Certains pays comme le Japon, où la main d'oeuvre était abondante, se voient confrontés à une pénurie de facteur travail suite à la baisse du taux de natalité et au vieillissement de la population. D'autres pays comme la Corée, Taiwan... où la main d'oeuvre qualifiée était rare à l'origine, ont su mettre en place des programmes de formation technique et professionnelle qui ont modifié leur dotation initiale de facteurs. Le facteur capital investie dans la production a également évolué sous l'influence d'éléments internes (épargne, intervention de l'Etat...) et externes (capitaux étrangers...). En outre, comme le supposaient Heckscher et Ohlin, on observe une grande transférabilité des techniques de production d'un pays à l'autre. Ce que l'on avait coutume d'appeler les nouveaux pays industrialisés dans les années 70-80, NPI, (Brésil, Singapour, Taiwan....) sont désormais capables de réaliser des productions de plus en plus complexes.

→ L'égalisation des prix des facteurs selon la théorie du commerce international

La hausse du prix relatif du travail au Japon, a contribué à inciter ce pays à renoncer à développer sa production de textile.

→ Le progrès technique

La substitution de certains facteurs (travail/capital) a modifié le système productif des pays industriels. Le chômage (inadéquation entre l'offre et la demande de travail) a profondément transformé le rapport de force et l'utilisation des facteurs de production. Le progrès technique peut aussi bien provoquer une amélioration croissante de la compétitivité d'un pays qu'un bouleversement des échanges (découverte d'une invention, brevet).

2. Paradoxes ou réfutation de la théorie du commerce international

a. Le paradoxe de Leontief

Leontieff (1954) analysa le contenu en travail et en capital des exportations américaines et des productions des Etats Unis concurrencées par les importations. Il obtint les résultats suivants :

	Exportations	Productions concurrencées par les importations
Capital (prix 1947)	2 550 780	3 091 339
Travail	182 313	170 004
Rapport K/L	14	18

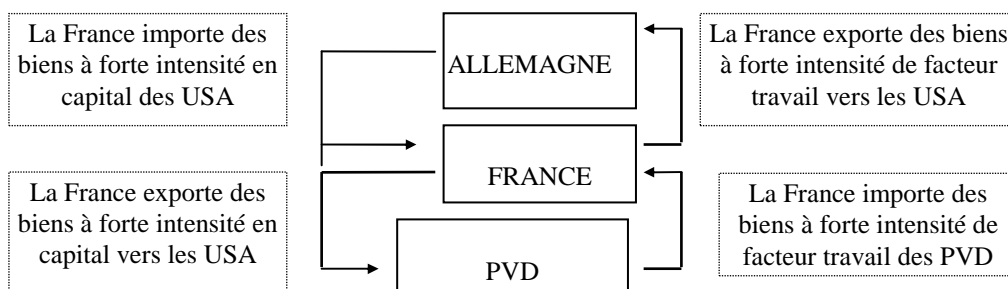
Les Etats Unis qui disposent de beaucoup de capital et où la main d'oeuvre est relativement rare, exportent des produits qui demandent moins de capital et plus de travail que n'en demandent les productions américaines concurrencées par les importations. Ce résultat statistique constitue un paradoxe par rapport aux enseignements du Théorème HOS. Selon ce dernier, les Etats-Unis devraient exporter des biens à forte intensité capitalistique puisqu'ils possèdent ce facteur en abondance et importer des biens à forte intensité de travail. *Leontief explique cette contradiction théorique par la formation et l'organisation du travail aux Etats Unis.* La main d'oeuvre américaine (on parle également de capital humain) était en 1947 trois fois plus efficace en moyenne que le main d'oeuvre étrangère. L'apparente rareté du travail masquerait donc une réelle abondance de ce facteur. Cette constatation a été vérifiée ultérieurement par de nombreuses études statistiques montrant que les Etats Unis incorporaient relativement plus de travail qualifié.

b. Les échanges intra-branches

Les échanges croisés ou échanges intra-branches de produits semblables se sont nettement développées depuis les années 50. Ce phénomène est propre à l'Union Economique et Monétaire. En effet, la France échange des voitures avec l'Allemagne, l'Italie...Ce phénomène, également en contradiction avec la théorie économique, peut s'expliquer de plusieurs façons :

→ *La hiérarchisation des avantages comparatifs*

Un pays comme la France peut ainsi bénéficier d'avantages comparatifs différents selon les pays. Il y aura donc dans la balance commerciale de la France des échanges croisés portant sur des biens identiques.



→ *L'existence d'une spécialisation intra-branches*

Les firmes multinationales ont fait éclater le processus de production en fabriquant certains éléments de leurs produits dans des filiales ateliers (flux d'échanges croisés). *L'existence de niches technologiques à profit élevé* au sein d'une même branche peut amener les pays à se spécialiser dans la fabrication et la commercialisation de produits identiques (produits

d'innovation tels que les téléviseurs à écran plat, les téléphones portables, les ordinateurs portables....).

C. Les nouvelles théories du commerce international

A partir des années 1960, on assiste à une floraison de nouvelles analyses du commerce international. Elles font place à la fois à un cadre de concurrence imparfaite (différenciation des produits, rendements croissants), à une intervention de l'Etat plus ciblée ou à une théorie de la compétitivité des Etats.

- A la suite des travaux de Lancaster (1966, 1971), la théorie du produit se trouve enrichie par la possibilité de *différencier les biens*. On parle également de concurrence monopolistique (Chamberlin). Cette stratégie bute cependant sur une contrainte importante, la variété de biens implique une hausse des coûts de production compte tenu de la taille restreinte du marché. Cet inconvénient peut disparaître si les biens sont vendus sur le marché international. Chaque pays peut ainsi se spécialiser dans un segment de marché plus ou moins efficient. Les consommateurs feront face à une plus grande variété de produits au prix le plus bas (sorte de concurrence). La concurrence imparfaite peut également se traduire par l'existence de rendements croissants (il faut une taille importante pour aller sur un marché) et donc l'apparition *d'économies d'échelle*. La **théorie de la demande différenciée**, introduite par Lassudrie-Duchêne, souligne le fait qu'un pays peut s'être constitué un avantage comparatif grâce à l'existence d'un marché intérieur important lui permettant de réaliser des économies d'échelle. Des pays peuvent ainsi se spécialiser dans la vente de produits bas de gamme alors que d'autres écrèment le haut du marché. Ce phénomène peut être accentué par les goûts des consommateurs (esprit de classe, volonté de se distinguer..).

- L'intervention de l'Etat peut également trouver une certaine légitimité dans le cas du financement de l'innovation (subventions pour la recherche développement) ou de l'accès aux marchés étrangers (notamment pour les PME).

- Enfin, dans les années 90, un certain nombre de travaux d'Andrea Tyson (1992) et de Lester Thurow (1992) ont considéré que le commerce international était le terrain sur lequel les Etats se livraient une compétition à somme nulle (la théorie des avantages comparatifs suppose que le commerce international est un jeu à somme positive), ou selon les termes de Thurow, à « *Gagne / Perd* ». Dans son livre « *La mondialisation n'est pas coupable* » (1996), Paul Krugman a qualifié cette approche de « *théorie pop du commerce international* ». Selon lui, il serait faux de dire que les grands pays se trouvent engagés les uns contre les autres dans une vaste compétition à l'échelle mondiale. Le fait de penser les problèmes en terme de compétitivité conduirait, directement ou indirectement, à formuler de mauvaises politiques économiques dans des domaines très divers. Ainsi, le concept de compétitivité des entreprises ne serait pas adapté aux pays. Ceux-ci ne ressembleraient en rien aux grandes entreprises. Lorsque l'on affirme qu'une entreprise n'est pas compétitive, il s'agit de signaler que sa position sur le marché est menacée, qu'à moins d'améliorer ses performances, l'entreprise cessera d'exister. Il n'en va pas de même pour un pays. Les pays ne peuvent faillir. Par ailleurs, il serait naïf de croire que le bilan comptable d'une économie nationale est simplement son solde des échanges extérieurs, que la compétitivité peut se mesurer à la capacité d'un pays à vendre plus hors de ses frontières qu'il n'achète à l'étranger. En théorie comme en pratique, un excédent des échanges extérieurs peut être un signe de faiblesses, tandis que son déficit sera un signe de bonne santé (exemple du Mexique dans les années 80 et 90). En outre, les Etats ne se livrent pas à la même concurrence que les entreprises. Coke et Pepsi sont deux entreprises rivales, si Pepsi rencontre des difficultés financières ou commerciales, ceci profitera à Coke en la rendant plus compétitive. Lorsque les pays

industrialisés se vendent effectivement des produits qui se font concurrence, ces pays constituent, les uns pour les autres, le principal marché d'exportation ainsi que sa principale source d'importations. Si l'économie européenne se porte bien, ce n'est pas nécessairement aux dépens des Etats-Unis, c'est même en fait le contraire. Une économie américaine en bonne santé ouvrira aux pays européennes des marchés plus étendus.

D. Libre échange ou protectionnisme

Si l'analyse des coûts et des avantages du commerce international expliquent en grande partie la spécialisation des pays industriels, deux courants de pensée économique sont généralement associés aux politiques économiques : le libre-échange et le protectionnisme.

1. Le Libre-échange

Dans son ouvrage *Economics* (1980), Paul Samuelson précise que « *le libre échange favorise une division internationale du travail mutuellement profitable, accroît grandement les produits nationaux réels susceptibles d'être obtenus dans tous les pays et permet d'élever les niveaux d'existence dans le monde entier* » (1983, p. 431).

a. Fondements et objectifs du Libre-échange

La politique du Libre-échange est fondée sur la théorie des avantages comparatifs de Ricardo et sur les effets bénéfiques de la concurrence. Chaque pays intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage relatif en termes de coûts de production et à se procurer à l'étranger les produits pour lesquels ses coûts de production sont comparativement trop élevés. L'échange international n'est pas un jeu dans lequel il y aurait des gagnants et des perdants : tous les participants au commerce international en retirent des gains. Les effets bénéfiques de la concurrence permettent d'obtenir *une réduction des prix de vente* au profit des consommateurs (d'une part, ces derniers peuvent acheter des produits étrangers à meilleur marché, d'autre part les producteurs nationaux sont obligés de s'aligner sur des prix compétitifs) ; *une affectation optimale des ressources* (la spécialisation internationale conduit à utiliser les facteurs de production dans les secteurs où ils sont les plus productifs) ; *un dynamisme de l'appareil productif* (la concurrence internationale permet d'assainir le système de production national, disparition des secteurs en déclin, et oblige les entreprises à nationales à innover sans cesse).

b. Les conditions du Libre-échange

La mise en place d'une politique de Libre-échange suppose cependant la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires. Un des principaux obstacles à la libre circulation des marchandises entre les pays, est constitué par **l'existence de droits de douane** ayant pour effet de rendre les marchandises étrangères plus chères sur le marché national. La réduction progressive des droits de douane a été amorcée au 19^{ème} siècle par l'Angleterre avec la suppression en 1846 des droits de douane sur le blé (accusé par les libre-échangistes de renchérir le prix du pain). L'Allemagne avec la mise en place de l'union douanière (Zollverein¹) en 1834, la France avec la signature du Traité de commerce franco-britannique en 1860, s'engagèrent également dans cette voie. Cependant, le retour à la protection douanière caractérisa la fin du 19^{ème} siècle et la première moitié du 20^{ème} siècle. Aux Etats

¹ Le Zollverein comprenait la Prusse, le Wurtemberg, la Saxe, les États de Thuringe, puis Bade et Nassau en 1835, Francfort en 1836, Brunswick en 1842. Les marchandises pouvaient circuler librement à l'intérieur de la confédération, qui adopte le *thaler* prussien comme monnaie commune. Des droits élevés protègent l'industrie allemande naissante de la concurrence des produits étrangers (notamment britanniques). L'industrie et le commerce allemand connaissent, grâce au *Zollverein*, un très fort essor.

Unis, les droits de douane atteignaient près de 60% de la valeur des marchandises. Ces tarifs ont été réduits de façon très importante après la seconde guerre mondiale au cours des négociations du **GATT** (*General Agreement on Tariffs and Trade*, accord commercial conclu à Genève en 1947 pour favoriser la libéralisation des échanges entre les pays développés à économie de marché). Ils sont passés d'une moyenne de 40% de la valeur des marchandises dans les pays industrialisés en 1940, à 25% en 1950 et 5% en 1990. L'élimination des barrières non tarifaires suppose quant à elle la suppression, des quotas et contingentements fixant une limite aux importations, des réglementations protectrices interdisant l'entrée de certains produits étrangers ne correspondant pas à des normes techniques ou sanitaires, et des aides gouvernementales aux entreprises nationales sous forme de subventions (exemple du déficit du Crédit Lyonnais, de Air France qui a été réduit en ayant l'accord de Bruxelles), de crédits bonifiés ou d'attribution préférentielle de marchés publics. La libéralisation des échanges peut cependant comporter des effets négatifs qui contribuent à contrebalancer les effets positifs de l'ouverture des frontières et à conforter la thèse du Protectionnisme.

2. Le protectionnisme

Une première approche du protectionnisme est à mettre au crédit des mercantilistes. Associant la richesse à la détention d'or et d'argent, ils préconisaient au 17^{ème} et au 18^{ème} siècle, une politique de soutien aux exportations (via la création par l'Etat des grandes compagnies de commerce ou de manufactures) et une limitation des importations (synonyme de sorties d'or). Le commerce était ainsi un jeu à somme nulle : tout enrichissement d'un Etat s'effectuait au détriment d'un autre Etat.

Au cours du 19^{ème} siècle, Friedrich List (1789 – 1846) va initier un protectionnisme libéral.



Farouche opposant à la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, List évoque dans son ouvrage *Système national d'économie politique* (1840) l'idée d'un **protectionnisme éducateur**. List considère que le protectionnisme est nécessaire à court terme pour initier le développement économique. Pour appuyer son argumentation, il est amené à diviser l'histoire économique en plusieurs stades : toute nation évoluerait successivement de l'état sauvage à l'état pastoral, à l'état agricole, à l'état agricole manufacturier, à l'état agricole – manufacturier – commercial. Le passage aux derniers stades nécessiterait l'intervention

de l'Etat, grâce à l'instauration du protectionnisme éducateur. Il s'agit tout d'abord de protéger les industries naissantes, puis une fois le retard entre les industries nationales et les industries étrangères comblé, le libre échange reprend ses droits. Ce qui amène List à dire « *le protectionnisme est notre voie, le libre échange est notre but* ». L'influence de List sera considérable en Allemagne, il sera à l'origine de la création de l'Union douanière (Zollverein).

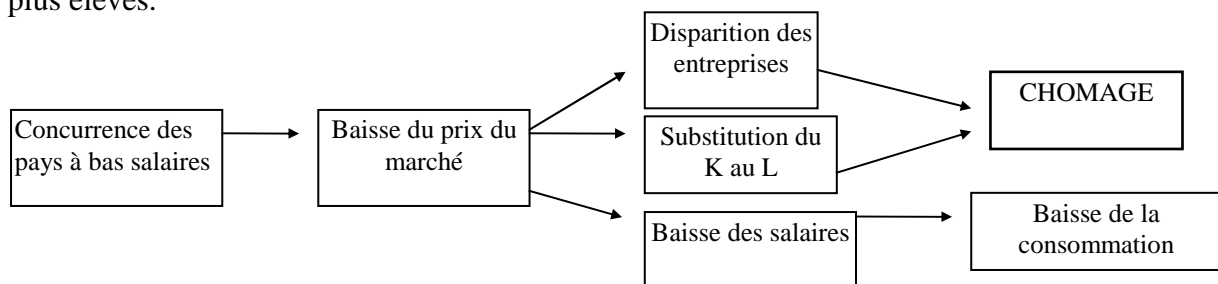
Enfin, dans la mouvance du théorème HOS, le **théorème Stolper – Samuelson** peut être introduit afin d'établir une relation entre le libre échange, le protectionnisme et la répartition des revenus. Ce théorème considère qu'un accroissement du prix relatif d'un bien augmente la rémunération du facteur de production intensif dans la production de ce bien et diminue la rémunération du facteur de production non intensif. Quelles conséquences pour les gains tirés du commerce international ? Le théorème Keckscher – Ohlin – Samuelson partait du principe que les pays tendaient à exporter les biens pour lesquels la production est intensive dans les facteurs dont ils sont dotés abondamment. Or, si l'on tient compte des conditions sociopolitiques du pays et de la distribution des revenus, les propriétaires des facteurs relativement abondants d'un pays auront tout intérêt à ce que le pays pratique le libre échange alors que les propriétaires des facteurs rares auront tout intérêt à ce que le pays pratique une forme de

protectionnisme. Dès lors, la force politique des groupes sociaux peut affaiblir les conclusions du théorème HOS. Le choix entre le protectionnisme et le libre échange sera fonction du pouvoir ou des mécanismes de coalition entre groupes sociaux détenteurs de ressources rares ou abondantes. Les détenteurs de ressources rares chercheront à faire pression pour qu'un pays instaure un droit de douane ou des barrières à l'entrée.

Par la suite, le protectionnisme s'est appuyé sur les effets négatifs du libre-échange pour promouvoir ses préceptes. Trois types de risques sont relatifs au libre-échange :

- *Les risques liés à l'imperfection de la concurrence et à l'existence de rendements d'échelle*: Si les marchés internationaux sont imparfaits, de grandes firmes de dimension internationale peuvent imposer leurs prix et éliminer les concurrents de petite taille dans les secteurs où existent des rendements d'échelle croissants. Ainsi pendant de nombreuses décennies, les firmes aéronautiques européennes n'ont pu, en raison de séries trop limitées, rivaliser avec les entreprises américaines comme Boeing ou Mc Douglass qui contrôlaient au départ la quasi-totalité du marché de l'aviation civile. Le libre-échange peut donc condamner des industries naissantes. Dans ces conditions, un protectionnisme éducatif peut s'imposer temporairement jusqu'à ce que les entreprises nationales aient une dimension suffisante pour affronter la concurrence de grandes firmes (logique de secteurs abrités).

- *Les risques de baisse des salaires ou de chômage liés à la concurrence des pays à bas coûts de main d'oeuvre* : lorsque la concurrence oppose des pays à coûts salariaux différents, elle peut remettre en cause l'existence de certaines industries dans les pays où les coûts sont les plus élevés.



L'augmentation du chômage et la baisse de la consommation seraient ainsi les deux effets négatifs d'un libéralisme trop zélé.

- *Les risques de restructuration de l'appareil productif* : On constate généralement que l'ouverture d'une économie à la concurrence internationale entraîne la restructuration de l'appareil de production. Certains secteurs disparaissent ou réduisent leurs activités, tandis que d'autres se développent. Cette réorientation de l'appareil de production peut avoir des effets contradictoires sur le bien être de la population. Certains facteurs sont déterminants dans cette évolution : la demande nationale et internationale adressée aux nouveaux secteurs ; la valeur ajoutée dégagée par les nouvelles activités ; l'adéquation des nouveaux postes aux préférences des salariés ; l'effet des nouvelles productions sur le cadre de vie et l'environnement

Dans certains cas, même lorsque les emplois créés par les nouvelles activités compensent les emplois détruits dans les autres secteurs, les gains en termes de bien être peuvent être réduits, ce qui peut fonder un certain protectionnisme. Malgré des progrès réalisés dans le cadre du GATT (puis de l'OMC) sur la voie du libre-échange et la création de vastes zones économiques sans frontières, de nombreuses barrières non tarifaires demeurent : les accords multifibres, signés en 1973 entre les pays en développement et les pays de la Communauté Européenne, maintiennent des quotas d'importations de produits textiles aux frontières de l'Union ; les Etats-Unis utilisent régulièrement à des mesures protectionnistes dans le cadre de

la législation de la section 301, pour répondre à des actions injustifiables, déraisonnables, ou discriminatoires des gouvernements étrangers (exemple de Dumping, des exportations subventionnées...); le Japon interdit l'accès de ses réseaux de distribution aux industriels étrangers de l'automobile; la diversité internationale des normes techniques n'est que très partiellement en voie d'harmonisation.

Peu de gouvernements se réfèrent aujourd'hui au protectionnisme, cependant certains comme les USA, s'efforcent de définir une politique commerciale stratégique en faveur des secteurs pouvant bénéficier de fortes positions de marché et de taux de croissance élevés.

II. LA COMPTABILISATION DES ECHANGES

La balance des paiements est un document comptable qui retrace, pour une période donnée, l'ensemble des transactions économiques et financières d'un pays avec l'extérieur. Elle enregistre les flux des biens et services qu'un pays a fournis au reste du monde et qu'il a reçus de celui-ci, ainsi que les variations des créances et des dettes de ce pays à l'égard du reste du monde. Comme la Comptabilité Nationale, la Balance des paiements présente un certain nombre de règles qui facilitent sa lecture. Véritable reflet de la situation économique et financière d'un pays à l'égard du reste du monde, la Balance des Paiements traduit un déficit ou un excédent de ce pays sur le plan des échanges extérieurs. Si en théorie, des mécanismes d'ajustement permettent d'assurer un certain rééquilibrage de la Balance des Paiements, dans la pratique, ces ajustements s'avèrent souvent insuffisants et les pouvoirs publics sont obligés d'intervenir à l'aide de politiques économiques destinées à agir sur le commerce extérieur.

A. Les règles méthodologiques

La Balance des paiements fait intervenir deux grandes catégories d'agents, les résidents et les non résidents, et recense des opérations de nature différente.

1. Les catégories d'agents

La distinction entre résidents et non résidents permet de distinguer les agents économiques qui sont rattachés durablement à l'économie française, de ceux qui ne le sont pas. Les résidents peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. *Les résidents « personnes physiques »* comprennent les personnes de nationalité française qui demeurent en France et les personnes de nationalité étrangère qui y résident depuis deux ans au moins, les personnes de nationalité française qui résident à l'étranger depuis moins de deux ans, et les fonctionnaires civils et militaires français en poste à l'étranger. *Les résidents « personnes morales »* sont constitués par des personnes morales françaises ou étrangères pour leurs établissements situés en France, les ambassades, les missions diplomatiques et les consulats français à l'étranger.

2. Nature des opérations

Toutes les opérations de nature économique ou financière effectuées entre résidents et non résidents au cours d'une période donnée, sont prises en compte par la Balance des Paiements. Il s'agit principalement des transactions courantes ainsi que des mouvements de capitaux à long terme et court terme.

a. Les transactions courantes

Elles se répartissent en :

- *opérations sur marchandises* : ces dernières comprennent les opérations qui franchissent la frontière douanière française (exportations et importations) et celles qui ne la franchissent pas (exemple de ventes et d'achats à des étrangers de marchandises françaises ne quittant pas le territoire national). Etabli à partir de statistiques douanières, le calcul du montant des

opérations sur marchandises fait l'objet d'un certain nombre de corrections pour tenir compte du fait que l'Administration des Douanes enregistre les exportations sur la base *FAB* (Franco à Bord, c'est à dire franco à la frontière nationale) alors qu'elle enregistre les importations sur la base *CAF* (Coût, Assurance, Fret), les frais de transport et d'assurance étant ajoutés au prix de la marchandise.

- *services et revenus des facteurs* : lesquels comprennent les services liés au commerce extérieur (transports, assurances...), les services liés aux échanges de technologie (grands travaux, coopération technique, brevets et redevances...), les intérêts, dividendes et autres revenus du capital, les salaires transférés par les employeurs au nom des salariés, les voyages d'affaires ou/et touristiques.

- *transferts unilatéraux* : ces derniers constituent comme les services, des opérations sur invisibles, c'est à dire des opérations correspondant à des transferts non liés à un échange de marchandises. Ils comprennent des transferts du secteur privé (transferts d'économies des travailleurs étrangers en faveur de leurs familles restées dans le pays d'origine...) et des transferts du secteur public (aides apportées par la France à des pays en développement).

b. Les capitaux à long terme

Les mouvements de capitaux à long terme comprennent les investissements directs, de portefeuille, les crédits commerciaux et les prêts. *Les investissements directs* s'inscrivent dans le cadre du développement international des entreprises. Ils consistent à engager du capital dans un pays étranger pour disposer d'une implantation locale. Une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur (personne morale ou physique) résidant dans un pays détient au moins 10 % des droits de vote lors des assemblées générales dans une entreprise résidant dans un autre pays, ou à défaut, 10 % du capital social (définition donnée par le cinquième manuel de la balance des paiements du Fonds monétaire international). Lorsque ce seuil est atteint, les opérations financières entre l'investisseur et la société investie sont comptabilisées comme des investissements directs. Sont comptabilisés comme des flux d'investissements directs, à la fois les prises de participations (quand elles dépassent le seuil des 10 %), les opérations de fusions, les bénéfices réinvestis ou encore les implantations *ex nihilo*. L'investissement direct peut ainsi prendre la forme du rachat d'entreprises existantes, du contrôle d'entreprises, de la création d'entreprises nouvelles ou de la création de filiales communes. On notera que seule une faible part des IDE correspond à une première implantation et à un investissement physique à l'étranger. La mesure des IDE entrants et sortants est cependant malaisée : l'image peut être différente selon que l'on analyse les flux (par définition très volatiles) ou les stocks (Madiès, 2006). *Les investissements de portefeuille* contrairement aux investissements directs, n'ont pas pour objet d'exercer un contrôle ou d'influer directement sur la gestion des entreprises. Ils correspondent à des opérations d'achats et de ventes de valeurs mobilières (actions et obligations) entre résidents et non résidents. Facteur essentiel de la très forte progression des mouvements de capitaux dans la décennie 80, les opérations de portefeuille constitue le principal mode de financement international, nettement avant l'endettement bancaire et les investissements directs. Largement favorisées par le processus de modernisation et de libéralisation du système financier français, les opérations de portefeuille ont progressé à un rythme extrêmement soutenu en France depuis 1980. Le Trésor Public a joué un rôle essentiel dans cette évolution, la moitié des acquisitions de titres en francs par les investisseurs étrangers portant sur des titres de la dette publique française. *Les crédits commerciaux* (à moyen et long terme) constituent la contrepartie financière d'opérations sur marchandises nécessitant le recours à un financement de moyenne ou de longue durée. *Les prêts* sont quant à eux, accordés à l'étranger

ou obtenus de l'étranger pour une durée initiale supérieure à un an et concernent le secteur privé non bancaire, le secteur bancaire et le secteur public.

c. Les capitaux à court terme

Ils retracent les flux de créances et d'engagements égaux au plus à un an, contractés vis à vis de l'étranger par le secteur privé non bancaire (crédits commerciaux finançant des opérations d'exportations et d'importations, prêts, avoirs et avances à l'étranger ou de l'étranger), le secteur bancaire et le secteur public (Trésor Public et Banque de France). Les placements et emprunts à court terme, étroitement liés à l'évolution des taux d'intérêt et des taux de change, se sont accrus du fait de la déréglementation et de la suppression progressive du contrôle des changes

3. L'enregistrement des opérations

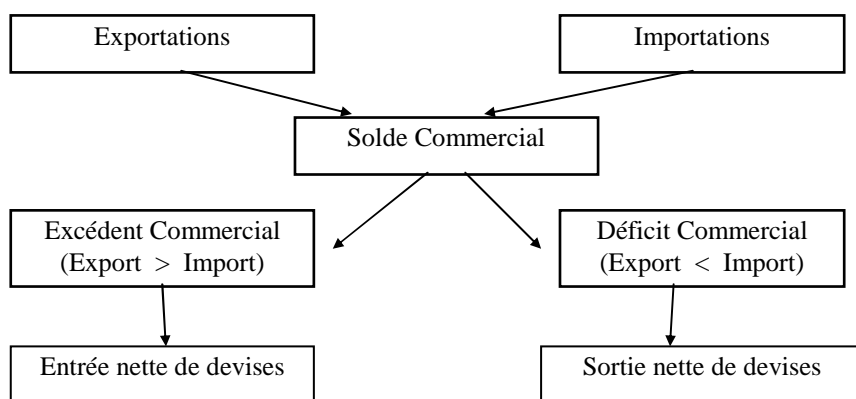
La Balance des paiements est établie en s'appuyant sur les principes de la comptabilité en partie double. Chaque opération donne lieu à deux inscriptions, l'une au débit et l'autre, de même montant au crédit. L'expression de Balance (ou de compte) implique l'égalité du total des débits et du total des crédits. Si les règles retenues pour la construction de la Balance des paiements sont ainsi semblables à celles de la comptabilité générale, elles sont cependant différentes sous certains aspects. Ainsi conformément à une longue tradition, **les crédits s'y inscrivent dans la colonne de gauche et les débits dans la colonne de droite**. Par ailleurs, une pratique assez courante consiste à ne présenter que les soldes des différentes rubriques de la Balance des paiements pour en faciliter la comparaison au cours d'années successives. Enfin, les inscriptions au débit et au crédit ne sont pas effectuées simultanément, comme l'exigerait un véritable système de comptabilité en partie double, car les différentes rubriques sont établies à partir de sources statistiques différentes (ainsi les exportations sont recensées à partir des statistiques douanières pour la livraison et d'après les renseignements bancaires pour le règlement), ceci explique la présence d'un poste « *Ajustements* » ou « *Erreurs et Omissions* » dans la Balance des paiements.

B. Les balances partielles

Prise dans son ensemble, la Balance des Paiements constitue un tableau équilibré où le total des débits est égal au total des crédits, et où la somme algébrique des soldes est nulle. Mais il est également possible de faire apparaître différents soldes dans la Balance des Paiements en opérant un regroupement de certaines de ses rubriques. Ces dernières que l'on qualifie de balances partielles, dégagent un solde dont l'analyse est particulièrement utile sur le plan économique.

1. La Balance Commerciale

Cette balance retrace d'une part, les exportations qui apparaissent au crédit et assurent la rentrée de devises, d'autre part, les importations qui figurent au débit et entraînent la sortie de devises. La balance commerciale dégage un solde commercial. La balance commerciale permet de mesurer la compétitivité d'un pays face à ces concurrents. Un solde commercial positif témoigne par exemple d'une industrie très performante ou d'un réseau commercial particulièrement efficace. La balance commerciale fournit aussi **le taux de couverture** du commerce extérieur, c'est-à-dire le rapport des exportations aux importations. Ce taux indique dans quelle mesure les importations sont couvertes par les exportations (équilibre à 100%).



2. La Balance des Transactions courantes

La Balance des transactions courantes regroupe la balance commerciale (exportations et importations) et les opérations sur invisibles représentées par les services et les transferts unilatéraux. Le solde de la Balance des transactions courantes permet d'indiquer si le résultat des opérations courantes d'un pays fait apparaître un besoin de financement ou permet de dégager une capacité de financement. Ce solde constitue un bon indicateur, à moyen et long terme de l'équilibre économique du pays.

3. La Balance de Base

Elle regroupe les transactions courantes et les mouvements de capitaux à long terme. Elle reflète la situation du pays face à l'étranger en intégrant une part plus large de l'activité économique.

4. La Balance globale

Elle est obtenue en ajoutant les mouvements de capitaux à court terme non bancaires à la Balance de base. La Balance globale présente un signe positif ou négatif selon le sens dominant des entrées ou des sorties de devises et apporte de bons renseignements sur l'équilibre financier à court terme du pays.

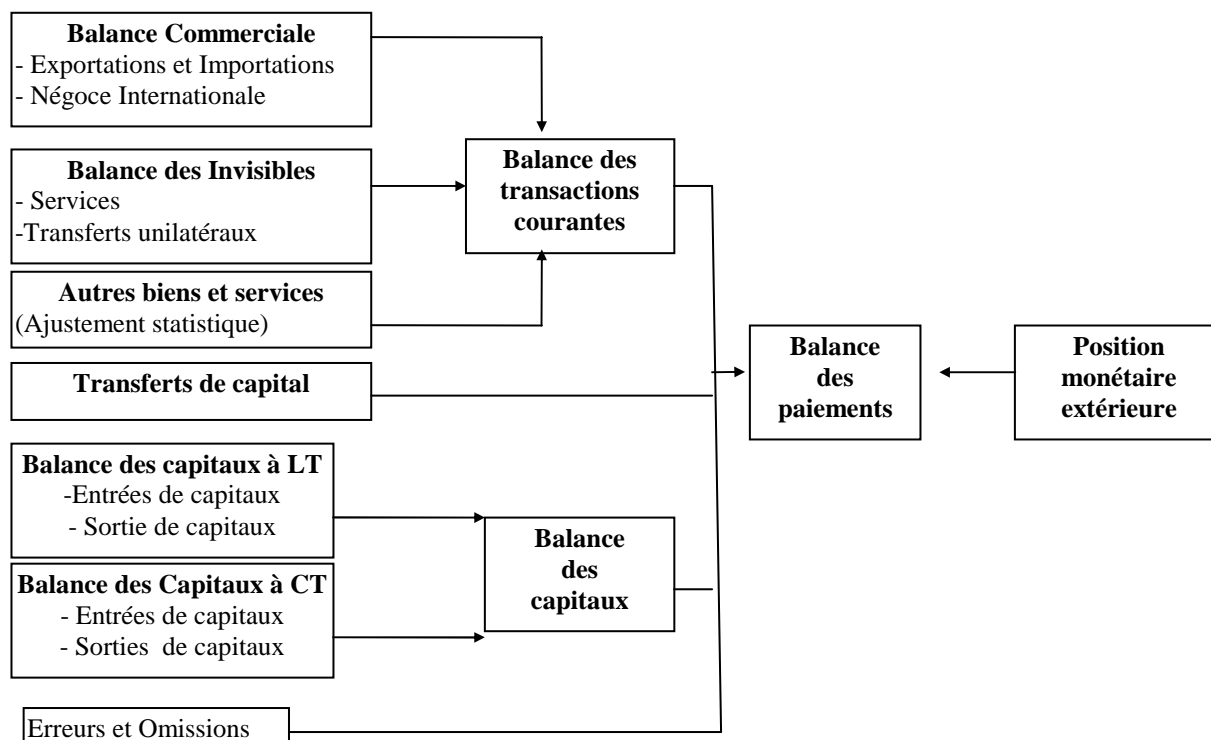
5. La Balance des règlements officiels

Cette balance, obtenue en regroupant les capitaux à court terme bancaires avec la Balance globale, correspond aux possibilités ultimes de trésorerie, celles auxquelles on doit recourir en cas de déficit de l'ensemble des autres opérations.

6. La Balance des mouvements monétaires

Les mouvements de capitaux à court terme du secteur bancaire et du secteur officiel (ou public) constituent le financement monétaire de la Balance des Paiements, on l'appelle également **Position Monétaire Extérieure**. Par convention, la variation de la position monétaire extérieure est de signe opposé à celui du solde de la balance des paiements. Le signe « - » correspond à une augmentation des avoirs ou une diminution des engagements (amélioration de la trésorerie en réserves de change) et le signe « + » à une diminution des avoirs ou une augmentations des engagements (détérioration de la trésorerie en réserves de change). Cette variation peut ainsi être assimilée à un compte « caisse » du bilan des relations avec l'étranger puisqu'il regroupe les moyens de financement destinés à solder la Balance des Paiements.

De cette hiérarchisation des balances partielles, la présentation officielle ne retient que les rubriques suivantes.



La construction d'une balance des paiements

CREDIT		DEBIT
BALANCE DES TRANSACTIONS COURANTES		
Exportations de marchandises à l'étranger	Balance Commerciale	Importations de marchandises à l'étranger
Services (recettes correspondant aux revenus de capitaux investis à l'étranger, à la vente de brevets au tourisme des étrangers en France, aux grands travaux...) Transferts Unilatéraux	Balance des Invisibles	Services (dépenses comme celles liées aux versements d'intérêts pour les emprunts effectués à l'étranger, aux dividendes versés aux entreprises étrangères...) Transferts unilatéraux (dons à des gouvernements étrangers, revenus des travailleurs immigrés expédiés dans leur pays d'origine).
BALANCE DES CAPITAUX		
Entrées de capitaux à LT : - Investissements effectués en France par des Firmes étrangères - Emprunts faits sur les marchés étrangers - Opérations sur les Valeurs Mobilières faites par les étrangers	Balance des capitaux à LT	Sorties de capitaux à LT - Investissements de firmes françaises à l'étranger - Crédits commerciaux remboursables à plus d'un an
Entrées de capitaux à CT : - Emprunts à court terme du secteur privé non bancaire - Crédits à l'importation	Balance des capitaux à CT	Sorties de capitaux à CT - Crédits à l'exportation - prêts, avoirs, créances à l'étranger

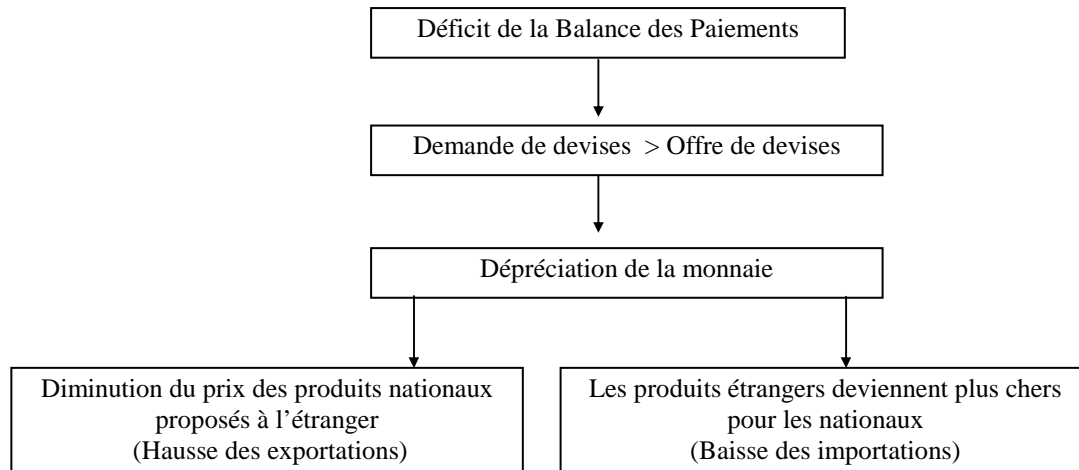
C. Les mécanismes d'ajustement de la balance des paiements

De nombreuses analyses se sont efforcées de montrer que des mécanismes tendaient à favoriser, de façon automatique, un retour à l'équilibre de la Balance des Paiements lorsque celle-ci était en situation de déficit ou d'excédent. Certaines de ces analyses attribuent

l'ajustement de la Balance des Paiements à des variations de prix, d'autres, d'inspiration keynésienne, à des mouvements de revenus.

1. Ajustement par les Prix

Dans un système de taux de change flottants, le cours des devises fluctue librement en fonction des offres et des demandes spontanées. Toute variation du taux de change, provoquée par un déséquilibre de la Balance des paiements tend précisément à rétablir l'équilibre qui vient d'être perturbé.



2. Ajustement par les revenus

En économie ouverte, la détermination de l'équilibre Macroéconomique conduit à intégrer dans l'analyse les exportations et les importations.

$$\text{Soit l'équilibre : } \text{PIB} + \text{IMP} = \text{C} + \text{I} + \text{EXP} + \text{DP}$$

Dans une approche keynésienne, toute variation des exportations va provoquer, selon le mécanisme du multiplicateur, une variation du niveau du revenu qui lui est bien supérieur, comme cela se produit dans le cas de l'investissement. Cet accroissement du niveau de revenu va à son tour, entraîner une hausse du volume des importations pour deux raisons essentielles : d'une part, en cas de hausse du revenu global, les consommateurs augmentent leurs achats de produits étrangers de la même manière qu'ils le font pour leurs achats de produits nationaux, d'autre part la hausse du niveau du revenu global entraîne un accroissement de la demande de produits qui font défaut sur le territoire national (biens de consommation intermédiaires). Ainsi, l'augmentation des importations diminue l'excédent de la balance commerciale provoqué par l'accroissement initial des exportations et contribue au rééquilibre de la Balance des paiements.

D. Les politiques interventionnistes des pouvoirs publics

Dans le cas où les rééquilibrages automatiques ne sont pas suffisants, les pouvoirs publics peuvent agir sur la situation du commerce extérieur d'un pays en prenant diverses mesures. Certaines d'entre elles sont liées à des actions portant sur les échanges commerciaux, d'autres à des interventions sur les marchés des changes.

1. Les actions portant sur les échanges commerciaux

Les pouvoirs publics disposent de deux stratégies pour rééquilibrer la Balance des Paiements. La première agit directement sur les importations, la seconde touche les exportations.

→ S'agissant de la protection des importations (entraînant un déficit de la Balance des Paiements), les pouvoirs publics peuvent mettre en place un contrôle des échanges. Ce dernier peut s'effectuer de deux manières :

- En jouant sur *les droits de douane* : ceux-ci constituent un impôt perçu au passage de la frontière sur les marchandises en provenance de l'étranger. Les droits de douane augmentent les prix des produits importés (ce qui permet aux produits nationaux d'être vendus à un prix supérieur à celui qui aurait dû être pratiqué sans protection tarifaire). Une telle réglementation peut ainsi permettre à des industries protégées ou émergentes de se renforcer.

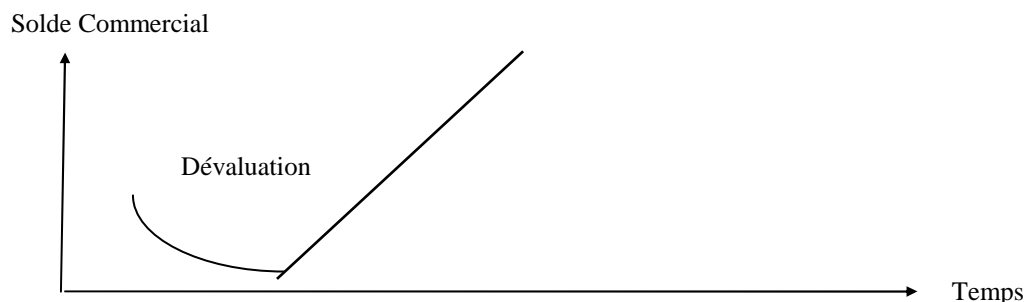
- En pratiquant des *barrières non tarifaires* : les contingentements à l'importation constituent la barrière non tarifaire la plus répandue. Ils consistent en une limite annuelle quantitative des importations (exemple de la limitation des importations de voitures japonaises à 322 000 modèles par an en France), celles-ci ne pouvant être réalisées qu'après autorisations légales appelées licences. L'établissement de normes sanitaires très sévères (exemple de la crise de la vache folle) ou l'existence de règlements administratifs très complexes (c'est le cas pour une implantation en Chine) sont également d'autres moyens destinés à freiner les importations.

→ Pour permettre aux entreprises de conquérir de nouveaux marchés, les pouvoirs publics peuvent prendre diverses mesures visant à stimuler les exportations. Il peut s'agir de *mesures d'informations et de promotion* (fournitures auprès des exportateurs et importateurs de documentation, octroi d'aides pour la participation à des foires ou des manifestations commerciales...) octroyées aux Chambres de Commerce et d'Industrie basées à l'étranger. On trouve également des *mesures en matière d'assurance et de financement* (octroi de garanties à l'exportation, assurance-crédit, garanties offertes au stade de la prospection et de la recherche de nouveaux marchés, prêts bonifiés). Il peut s'agir enfin de *mesures fiscales* (dégrèvement d'impôts possible pour les produits des entreprises exportatrices).

Notons cependant que les interventions des pouvoirs publics dans la sphère des échanges économiques tend à se limiter de plus en plus du fait des orientations de l'OMC (volonté du libre échange) et de l'émergence de l'Europe.

2. Les interventions sur le marché des changes

En modifiant la parité de la monnaie nationale (ou en pratiquant un flottement impur des changes), les autorités monétaires exercent une action sur les flux d'importations et d'exportations. Tel est le cas notamment lorsque les pouvoirs publics procèdent à une dévaluation. La dévaluation a des effets sur les volumes et sur les prix des produits importés et exportés. Effet sur les prix : si le dollar est dévalué, le prix des importations exprimé en monnaie nationale augmente. Les effets prix sont immédiats, la hausse du prix des importations en monnaie nationale dégrade le solde commercial. Effets sur les quantités : la hausse du prix des importations en monnaie nationale va progressivement réduire le volume des achats à l'étranger car des produits nationaux seront rendus plus compétitifs. Dans le même temps, les quantités exportées vont s'étendre car la baisse du prix des exportations en devises va permettre de conquérir des parts de marché. La baisse des volumes importés et la hausse des volumes exportés vont se combiner et permettre une amélioration progressive du solde commercial, les effets-volumes l'emportant sur les effets-prix. D'où la forme de la courbe en J, décrivant l'effet d'une dévaluation sur le solde extérieur en valeur.



III. LA MONDIALISATION DES ECHANGES

Si jusqu'au début des années 1980, les relations économiques entre les différents pays étaient caractérisées par **l'internationalisation**, c'est-à-dire l'ouverture croissante des économies aux échanges extérieurs de biens et services ainsi que de capitaux, on assiste depuis peu à ce que certains appellent la **mondialisation** des échanges (globalisation en anglais). Cette dernière traduit une *accélération et un approfondissement de l'internationalisation* à travers une plus grande mobilité internationale des ressources et une concurrence accrue (la mondialisation serait ainsi assimilée à un processus de développement économique international et non à un état souhaitable ou redouté). La mondialisation renvoie à un processus de libéralisation qui concerne l'ensemble des biens et services, et des facteurs de production (travail, capital humain, capitaux). Certains de ces échanges transitent par des marchés mondiaux. Deux autres phénomènes traduisent également la mondialisation : la montée en puissance des *firmes multinationales et de leurs investissements directs à l'étranger* ; la place de la finance internationale.

A. **L'internationalisation des économies**

L'internationalisation des échanges renvoie un processus complexe qui tient compte du volume des transactions, de leur localisation et de leur structure. Mais la mondialisation ne se réduit pas à « *un laisser faire, laisser aller* », elle est de plus en plus organisée par un ensemble d'institutions (OMC, CNUCED, FMI, Banque mondiale) qui veillent au respect des règles du libre échange et au développement économique des pays participants.

1. Ouverture du commerce international

Les caractéristiques et les évolutions du commerce international peuvent être analysées d'un triple point de vue : (i) à partir du volume des transactions et de leur répartition géographique ; (ii) à partir de la structure par produits des échanges ; (iii) à partir de l'évolution des services dans les échanges.

a. **Accroissement des échanges et répartition géographique**

Le commerce international a connu une expansion rapide dès la fin de la seconde guerre mondiale. En valeur, les échanges internationaux sont passés de 57 milliards de \$ en 1947 à 3 650 milliards de \$ en 1992 et plus de 5000 milliards de \$ en 2006. En 1973 (comme en 1913), le commerce mondial représentait 12% de la production mondiale. En 2006, cette proportion avoisinait les 25%. Cette croissance n'a cependant pas toujours été régulière. Ainsi la progression annuelle en volume du commerce des marchandises, de l'ordre de 8% sur la période (1964 - 1974) a été brutalement freinée par la crise (1er choc pétrolier de 1974, 2nd en 1979) et ramené à un taux de croissance de 2.5% pour la période 1984 -1994. Depuis, on assiste à une reprise des exportations mondiales qui continuent à progresser (9.4% en 2004,

6% en 2005). En 2006, les exportations mondiales de marchandises étaient estimées à plus de 10 000 milliards de \$. Derrière ces chiffres, on peut recenser plusieurs traits significatifs.

- Une ouverture croissante de la plupart des économies aux échanges extérieurs. Ce phénomène peut être appréhendé à travers deux indicateurs : (i) *le coefficient de dépendance*, rapport entre les importations et le PIB qui exprime la dépendance du pays relativement aux approvisionnements externes ; (ii) *le coefficient d'ouverture sur l'extérieur*, rapport entre les exportations et le PIB qui mesure la dépendance du pays relativement aux débouchés extérieurs. Malgré la montée des interdépendances entre les différentes économies, on peut noter une certaine disparité au sein même de ces économies. Ainsi pour des pays comme l'Allemagne, la France, la demande étrangère assure une part de plus en plus importante de la croissance économique (49% et 24,3%) alors que pour les Etats Unis et le Japon, les années 80 ont marqué un certain repli ou tout du moins une stabilité de leur coefficient d'ouverture sur l'extérieur (10% et 11%). A signaler qu'en ce début de 21^{ème} siècle et malgré leur statut de première puissance commerciale au monde, les Etats Unis commercent peu (importations et exportations représentent à peine 20% de leur PNB).

- L'internationalisation des échanges a entraîné avec elle l'instauration **d'un commerce très hiérarchisé**, dans lequel on retrouve la prépondérance des pays du Nord, c'est-à-dire industrialisés. En effet, l'essentiel du commerce international s'effectue au sein du monde industriel (à peu près 70%). Deux faits marquants viennent accentuer cette répartition du commerce international : d'une part la majeure partie de ces échanges (les 4/5 plus précisément) est réalisée à l'intérieur d'une zone commerciale regroupant (l'Amérique du Nord, l'Europe, et l'Asie), d'autre part, le commerce des pays industrialisés s'effectue surtout entre eux (les 3/4 de leurs exportations sont destinés à d'autres pays industrialisés). En 2007, l'Union européenne, l'Asie et les Etats-Unis réalisaient respectivement 38%, 28% et 15% du commerce mondial. **L'intégration des pays du Sud (PVD) dans le commerce international reste faible et très fluctuante selon les époques.** Jusqu'au 1er choc pétrolier (1973-1974), on assiste à une tendance à la marginalisation des pays du Tiers Monde dont la part dans le commerce international a régulièrement baissé (de 27,5% à 17,5% de 1952 à 1970). Les deux chocs pétroliers et leurs conséquences sur le prix des matières premières ont provoqué un retournement qui a permis aux PVD de retrouver dès 1980, leur position de 1952. Les années 80, en revanche, ont marqué une nouvelle régression avec la chute des prix de la plupart des matières premières. Le pouvoir d'achat des PVD atteint à la fin des années 80, leur plus bas niveau historique du 20^{ème} siècle. Le début des années 90 a engendré un nouveau déplacement du centre de gravité du commerce international vers les pays du Sud. Les exportations des pays non pétroliers ont crû en volume de 9,5% entre 1991 et 1993 (dont 15% pour les pays asiatiques) contre moins de 4% pour les pays industrialisés. Toutefois, l'Afrique continue d'occuper une position marginale dans la mondialisation (à peine 2,5%).

- **Une analyse plus fine de la structure par pays montre toutefois un changement important depuis la fin de la seconde guerre mondiale.** Les années 60 et 70 ont ainsi vu les *USA perdre la position de domination* sans partage qui était la leur. La reconstruction et le développement économique de l'Europe et du Japon ont sensiblement érodé la prééminence américaine. La part des exportations des Etats Unis dans les exportations mondiales s'est en effet notablement amenuisée, passant de près de 25% du commerce mondial dans les années 50 à un peu plus de 12% à la fin des années 90. Ces périodes marquent également *le déclin de la Grande Bretagne* (passant du deuxième rang au 6^{ème} rang mondial) et l'émergence dès 1986 de l'Allemagne en tant que première puissance exportatrice mondiale. De son côté, le Japon a opéré une remarquable remontée, accédant au 3^{ème} rang à partir des années 70 et rejoignant l'Allemagne dès le début des années 90. Dans le même temps, on assiste au cours des années

70, à une montée en puissance des nouveaux pays industrialisés (NPI), notamment les quatre dragons asiatiques (Hong Kong, Taïwan, la Corée du Sud et Singapour), et deux pays d'Amérique Latine (le Mexique et le Brésil). La part des exportations de ces pays dans le commerce mondial a progressé de façon spectaculaire. En 1992, Hong Kong faisait partie du Club fermé des 10 premières puissances commerciales du monde (8^{ème} rang) alors que 30 ans plus tôt sa contribution aux échanges internationaux était infime.

b. La structure par produits des échanges internationaux

La structure par produits du commerce des marchandises a nettement évolué depuis les années 50 et 60. La part des produits agricoles et des produits des industries extractrices s'est fortement réduite sous l'effet des politiques de substitution (énergie) et des baisses des cours. La part des produits agricoles dans le commerce mondial des marchandises est passée de 40% en 1950 à moins de 8% en 2006. A l'opposé, le commerce des produits manufacturés a progressé dans les pays industrialisés, mais également dans les PVD, pour atteindre de nos jours, 75% du commerce international des marchandises. Ce commerce des produits manufacturés est caractérisé par l'importance des échanges de matériels de transports et des produits de l'automobile (38,8% et 9,6% du commerce international), de machines outils (17,7%), et de matériels informatiques et électroniques (11,5%). En revanche, les échanges internationaux des produits des industries traditionnelles (textile, vêtements) n'occupent qu'une place restreinte (un peu plus de 3%). Il est utile ici de croiser la structure des échanges par produits et par pays afin d'appréhender l'évolution du type de spécialisation des différents pays. De nombreux pays «du Sud» sont hyperspécialisés. Un grand nombre d'entre eux tirent la quasi-totalité de leurs recettes d'exportations d'un petit nombre de matières premières, parfois même d'une seule matière première. C'est le cas de l'Arabie Saoudite pour le pétrole, de la Zambie pour le cuivre, du Niger pour l'Uranium, de Cuba pour le sucre, de l'Ouganda pour le Café... A contrario, les pays industrialisés ont une spécialisation plus complexe et plus diffuse. D'une part, leurs exportations sont beaucoup plus diversifiées, d'autre part chacun d'eux exporte et importe un grand nombre de produits semblables (on parle d'échanges croisés de produits similaires, exemple de l'automobile en Europe). Enfin, comme nous l'avons précisé auparavant, l'échange de chacun de ces biens s'effectue en provenance et à destination de ces mêmes pays. Au delà de ce premier contraste «Nord-Sud», deux caractéristiques de la spécialisation méritent d'être soulignées mettant en cause quelques idées héritées de l'ancienne organisation des échanges.

- *Les pays en développement seraient uniquement des pays exportateurs de matières premières.* Si cette caractéristique fondamentale des pays en voie de développement est demeurée vraie durant les années 60 et 70, on assiste depuis le milieu des années 80, à un revirement important de la structure de leurs exportations. Ainsi les pays en développement sont devenus (dans leur ensemble) des exportateurs de biens manufacturés (y compris dans leurs relations avec les pays industrialisés). A l'heure actuelle, à peu près **55% des recettes d'exportations sont liées à la vente de produits manufacturés** (contre moins de 10% dans les années 60) L'ancienne division internationale du travail, fondée sur l'échange des produits de base des PVD contre des produits manufacturés des pays développés, a cédé ainsi la place à une nouvelle division internationale du travail dans laquelle les pays en développement se spécialisent dans les productions fortement utilisatrices de main d'oeuvre, alors que les pays industriels se spécialisent vers des activités à haute technologie. Ce processus d'industrialisation ne concerne cependant pas la totalité des pays en développement (le continent africain reste largement à l'écart de ce mouvement). En effet, l'essentiel des exportations de produits manufacturés reste localisé dans un petit nombre de pays : dix d'entre eux réalisent 85% du total des exportations de produits manufacturés des pays en

développement (les quatre dragons en effectuant à eux seuls plus de la moitié). En outre, le développement des exportations manufacturières des NPI ne porte plus sur quelques activités traditionnelles (constructions navales, sidérurgie, textile...). L'offre de produits manufacturés de ces pays s'est considérablement diversifiée et s'étend désormais à une large gamme de produits de haute technologie, activités dans lesquelles la compétitivité prix et hors prix de ces pays s'affirme de plus en plus (exemple des exportations de produits mécaniques et électroniques de Chine, du matériel informatique de Corée du Sud...)

- *Les exportations de matières premières seraient l'apanage des pays en Développement.* Si les pays industriels ne sont plus les seuls exportateurs de produits manufacturés, inversement les pays en développement n'ont plus l'exclusivité des exportations de matières premières. D'ailleurs, les principaux pays exportateurs mondiaux de matières premières sont les pays du Nord, les USA, le Canada....

Pays	En %
Etats Unis	16%
Canada	11%
Pays-Bas	5,5%
Ex URSS	4,5%
Allemagne	4%
Suède	4%
Malaisie	3.5%
France	3,5%

Source : GATT

c. La place des services dans les échanges internationaux

A côté des échanges de produits, on a assisté à un développement rapide des échanges internationaux de services commerciaux. Le commerce international des services s'est développé quatre fois plus vite que celui de l'ensemble des marchandises pendant les années 70. Les exportations de services représentent aujourd'hui à peu près 20% du total des exportations mondiales de biens et services (soit près de 2400 milliards de \$). Elles concernent pour 60% les services de transports (maritimes, aériens, ferroviaires, routiers..), les voyages essentiellement touristiques et 40%, les autres services marchands (services de communication, services informatiques, logiciels, services financiers....). La part des échanges de services dans l'ensemble des transactions mondiales est relativement restreinte pour deux raisons : *la nature de certains services dits de proximité* (services médicaux, sociaux, d'éducation...), qui ne peuvent être consommés qu'à l'endroit où ils sont produits, et *l'existence de réglementations nationales protectrices* (marché des télécommunications en France jusqu'au 1er janvier 1998, le marché de l'électricité jusqu'au 1er janvier 1999) ou *simplement différentes de celles d'autres pays* (exportation de services d'assurance en raison des différences internationales de législation et de fiscalité).

d. La position de la France dans la mondialisation

La France se situe à la cinquième place des pays exportateurs de marchandises (derrière l'Allemagne, les États-Unis, la Chine et le Japon) et au quatrième rang mondial des principaux exportateurs de services (derrière les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne). Le taux de pénétration du marché manufacturier français a plus que doublé au cours des trente dernières années. La part exportée de la production manufacturière est passée sur la même période de 20 à 45 % actuellement. L'évolution récente montre cependant un ralentissement sensible des exportations françaises en volume depuis 2001 tandis que les importations sont restées relativement stables (mise à part la hausse de la facture énergétique en 2006 et 2007).

Le déficit commercial enregistré ces dernières années (qui passe de 8 à 31 milliards d'euros de 2004 à 2007) ne doit pas faire oublier que le commerce extérieur français a été excédentaire tout au long de la dernière décennie (hormis en 2001) après des années quatre-vingt calamiteuses associées à une forte contrainte extérieure.

- Dans le cas des échanges de biens, les avantages structurels de la France se situent dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'automobile et dans la chimie. Sur la période récente la spécialisation française s'est sensiblement réorientée vers les matériels de transport (automobile aéronautique, véhicule utilitaire), chimie de base, pharmacie. On observe en revanche un désengagement dans les secteurs de l'informatique, de l'électronique grand public, de l'électroménager ou encore du matériel électrique. Au total, près de 55 % des exportations françaises sont composées de biens qui ont enregistré au cours des deux dernières décennies une forte croissance² dans les échanges mondiaux (contre 35 % en 1980). On observe sur les trois dernières décennies un écart de croissance entre la demande mondiale qui s'adresse à la France (qui mesure l'évolution de ses marchés à l'exportation) et l'évolution du commerce mondial (Deruennes, 2006). Cela reflète la forte orientation des échanges français vers les pays de l'Union européenne plutôt que vers les zones à forte croissance (États-Unis et Asie). La part des pays émergents dans les exportations françaises n'a pas augmenté sur les cinq dernières années... ce qui signifie que la France ne tire pas tout le parti possible des débouchés commerciaux offerts par ces pays.

La France se caractérise par un positionnement en gamme et une dimension technologique de ses produits. 42 % des exportations de la France sont dans le haut de gamme (dans le cas de la Chine, ce segment ne représente par exemple que 13 % de ses ventes à l'exportation). Plus des deux tiers des exportations françaises haut de gamme sont liés à la seule filière aéronautique. Ceci est important car cela constitue un rempart à la concurrence des pays à bas salaires (Madiès, 2007). La part des produits appartenant aux secteurs de haute technologie représente environ un quart des exportations françaises. Cela la situe dans une position intermédiaire par rapport aux pays de l'OCDE (sa spécialisation est celle d'un pays de moyenne haute technologie) mais sa position s'est améliorée dans le temps (15 % en 1988). La position de la France en termes d'excédents (solde commercial rapporté aux importations mondiales des biens considérés) s'est cependant dégradée de 1995 à 2002 sur le segment de la haute technologie mais moins que celle de l'Allemagne, du Japon et des États-Unis. La Chine est le deuxième plus grand pays du monde en termes d'excédents sur les produits technologiques. La France n'a donc pas le choix, elle doit se situer sur les segments haut de gamme de la haute technologie pour bénéficier d'un avantage comparatif vis-à-vis de la Chine (Artus, Fontagné, 2006).

Les entreprises françaises réalisent près de 5% des échanges mondiaux. Dans leur secteur respectif, les entreprises françaises sont devenues des champions européens et mondiaux comme Total, Michelin, l'Oréal, Danone, Aréva...

Classement des sociétés du CAC dans le monde

Entreprises	Secteur d'activité	Rang
ACCOR	Hôtellerie	1
AGF-ASR.GL.DE FRN	Assurance	7
Air Liquide	Chimie	7
Alcatel Lucent	Équipement télécoms	6
Alstom	Machinerie industrielle	3
Axa	Assurances	3

² Les biens en régression dans les échanges mondiaux comptent pour 19 % des ventes françaises.

BNP-Paribas	Banque	7
Bouygues	Construction	1
Cap Gemini	Conseil Management, services informatiques	4
Carrefour	Alimentation de détail, grossiste	1
Crédit agricole	Banque	10
Danone	Produits alimentaires	9
DEXIA (PAR)	Banque	11
EADS (PAR)	Aérospatiale	3
EDF	Electricité	1
ESSILOR intl	Services médicaux	5
France Telecom	Télécommunications, lignes fixes	4
GDF	Distribution de gaz	1
L'Oréal	Cosmétiques	1
Lafarge	Matériaux de construction	2
Lagardère Group	Publicité	1
LVMH	Accessoires et habillement	2
Michelin	Pneumatiques	3
Mittal Steel (ex Arcelor)	Acier	1
Pernod-Ricard	Vins et spiritueux	2
Peugeot	Automobile	9
PPR	Distribution spécialisée et luxe	11
Renault	Automobile	16
Saint Gobain	Matériaux de construction	1
Sanofi-Aventis	Pharmacie	4
Schneider Elte	Équipement électrique	4
Société générale	Banque	17
ST Microelectronics (PAR)	Semi-conducteurs	5
Suez	Énergie et environnement	2
Thomson	Electronique	14
Total	Production d'énergie	7
Vallourec	Machinerie industrielle	17
Veolia Environnement	Eau	1
Vinci (ex-SGE)	Construction lourde	2
Vivendi	Loisirs et divertissements	5

Source : Artus (2006, p. 33)

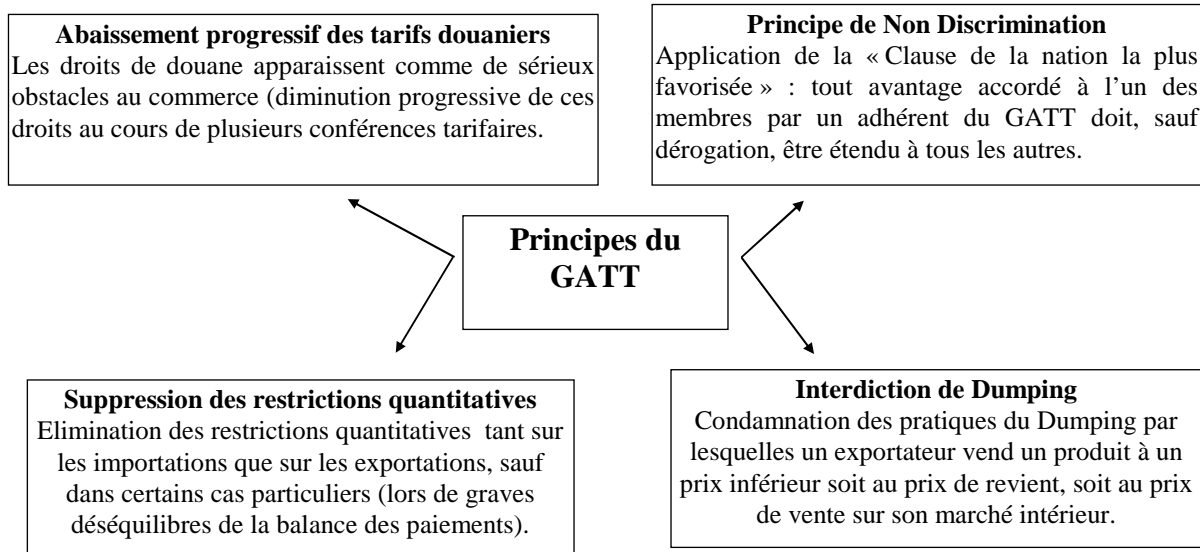
- Dans le cas des échanges de services, la France est le 4^{ème} exportateur mondial. Malgré une légère dégradation depuis 2001, elle possède un avantage comparatif principalement dû au poste « *Tourisme* » de sa balance des paiements (au Royaume Uni, l'avantage réside davantage dans les services financiers, l'assurance et les services aux entreprises).

2. L'organisation du commerce international

La mondialisation ne désigne pas seulement une réalité économique. C'est aussi une démarche active des États pour établir des règles communes à l'échelle de la planète. L'accord sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) constitue le principal accord commercial sur la libéralisation de échanges entre les pays développés à économie de marché. Entré en vigueur en 1948, le GATT s'appuie sur le principe selon lequel le libre échange et l'essor du commerce international permettent d'assurer le développement économique. Ne permettant pas de résoudre les problèmes spécifiques aux pays en développement, l'Organisation des Nations Unies a convoqué en 1962, la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED), qui a pour objet d'améliorer les conditions des échanges commerciaux des pays en développement en instaurant un nouvel ordre économique mondial. Dans les années 90, le GATT a été remplacé par l'OMC.

a. Du GATT à l'OMC

Afin d'assurer un libre échange entre les pays développés à économie de marché, le GATT s'appuie sur quatre principes fondamentaux :



Parmi les diverses négociations qui se sont déroulées depuis 1947 au sein du GATT, trois apparaissent comme particulièrement importantes : le Kennedy Round, le Tokyo Round, et l'Uruguay Round.

- LE KENNEDY ROUND (1964 - 1967)

Réunissant 50 pays en octobre 1964 à Genève, cette négociation n'aboutit qu'en mai 67, en raison de désaccords, notamment entre la CEE et les Etats Unis. Au terme de cette négociation, les droits de douane sont abaissés de 35% en moyenne sur une durée maximale de 5 ans, par contre le problème des obstacles non tarifaires ne trouve pas de solution.

- LE TOKYO ROUND (1973 - 1979)

Ouverte en septembre 1973 au Japon, et s'achevant en avril 1979, cette négociation regroupe 97 pays représentant les 9/10 du commerce mondial. L'abaissement des tarifs douaniers ayant été poursuivi, la majorité de ceux-ci se situe, à la suite de cette négociation, au dessous de 10% et même assez fréquemment en dessous de 5%. Des arrangements spécifiques sont prévus pour le textile : **les accords multifibres (AMF)** sont mis en oeuvre par des négociations bilatérales entre pays industrialisés et pays en développement exportateurs pour permettre de répartir les contingents d'importation entre les différents pays producteurs. Diverses mesures sont également prises pour réduire les obstacles non tarifaires : suppression ou limitation de toutes les subventions aux exportations de produits, élaboration d'un code de normes pour éviter que des réglementations techniques prises par les différents pays ne puissent constituer un obstacle à l'essor du commerce international, et transparence des procédures nationales quant à l'information et à l'accès aux fournisseurs étrangers.

- L'URUGUAY ROUND (1986 - 1993)

Organisé à l'initiative des Etats Unis pour favoriser le libre échange en écartant les mesures protectionnistes, le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales (NCM) mis en place en septembre 1986 à Punta del Este, doit aboutir à diverses mesures dans les domaines jusque-là non abordés par le GATT : **les services, l'Agriculture et la propriété**

intellectuelle. *Contestant la politique agricole commune*, responsable selon eux de la chute de leurs exportations agricoles, les Etats Unis mettent l'accent sur l'élimination nécessaire des subventions croisées accordées par la Communauté Européenne pour l'exportation des excédents agricoles européens. *Au niveau des services*, qui sont devenus le secteur essentiel de production des pays industrialisés (banques, assurances, transports...), de nombreux obstacles non tarifaires semblent devoir être supprimés : réglementations discriminatoires, normes techniques, interventions publiques directes et indirectes... *Quant à la propriété intellectuelle*, elle doit faire l'objet d'une meilleure défense destinée à protéger les secrets de fabrication, les brevets, les marques et les appellations.

Opposant notamment la Communauté Européenne et les Etats Unis sur le différend agricole, ce nouveau round commercial apparaît comme particulièrement difficile et les 107 pays présents à Bruxelles à la fin de 1990 n'ont pas réussi à trouver un arrangement pour résoudre les différents problèmes. Le cycle des négociations du GATT s'achèvera cependant le 15 décembre 1993 à Genève et un accord final est signé par tous les participants le 15 avril 1994 à Marrakech. Les négociations de l'Uruguay Round débouchent en fait sur une refonte des règles du commerce international et aboutissent à la création de l'**Organisation Mondiale du Commerce (OMC)**, le 1er janvier 1995.

- *SEATTLE ROUND (1999 - 2003)*

Le GATT étant avant tout un système d'accords entre **pays développés à économie de marché**, les pays en développement ont eu énormément de mal à se faire entendre durant chaque négociation. Certaines mesures telles les **Clauses de Sauvegarde** (offrant pour ces pays la possibilité de recourir dans certains cas, à des mesures de tarifications exceptionnelles ou à des restrictions quantitatives) et le **Système Généralisé de Préférences SGP** (donnant la possibilité d'établir un tarif douanier plus favorable pour les produits en provenance des pays en développement) ont été prises par les membres du GATT afin de tenir compte de la situation particulière des pays en développement. Néanmoins, ces derniers ont toujours été écartés du véritable débat sur le libre échange. C'est pourquoi, fût créée en 1962, par l'Organisation des Nations Unies, la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement), afin d'intégrer les pays en développement au sein même des négociations sur le commerce.

- *DOHA ROUND (2001 – 2007)*

Du fait de la marginalisation de l'OMC comme lieu de compromis commerciaux au profit de traités bilatéraux de commerce, mais aussi à cause des promesses non tenues d'un cycle censé produire de nouvelles règles commerciales favorisant le développement des pays du Sud, le cycle de Doha peine à déboucher sur des négociations. Dans ce nouveau rapport de force entre pays, l'Afrique du Sud et le Brésil ont été les premiers pays à faire entendre leur voix en remettant en cause les accords internationaux sur le droit de propriété intellectuelle (qui les empêchait de copier les molécules des traitements anti-sida). Le Brésil a ensuite pris la tête d'un ensemble de pays du Sud pour défendre leurs intérêts commerciaux face aux pays riches. Ces derniers sont accusés d'ignorer les demandes du monde en développement (réduction des subventions à l'agriculture européenne et américaine) et d'exiger des réductions de droits de douane à moins de 23% sur les produits industriels. Le Brésil, principal producteur et exportateur de café, de sucre, de bovins, de soja...a ainsi porté plainte devant l'OMC contre les subventions sucrières européennes et contre les subventions accordées aux producteurs américains de coton. En obtenant gain de cause en 2005, il a forcé les autorités européennes et américaines à remettre en cause leur politique agricole dans ces domaines. Par ailleurs, l'organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a souffert d'un manque de légitimité

politique. Suspecté de toujours trancher les différends commerciaux au nom du libéralisme économique, l'ORD n'aurait pas su intégrer dans ses décisions d'autres valeurs telles que la santé publique, la protection de l'environnement, les droits des travailleurs. Son condamnation de l'Union européenne en décembre 2006, pour le blocage des importations d'organismes génétiquement modifiés, a généré une crise de légitimité, voire un rejet de ses décisions. Enfin, la prolifération des traités bilatéraux (tous les pays membres de l'OMC, à part la Mongolie, ont déjà signé au moins un traité bilatéral) ont remis en cause « *la clause de la nation la plus favorisée* », l'un des principaux fondamentaux de la régulation commerciale internationale. L'exception devient ainsi la norme. Dans l'audiovisuel, les Etats-Unis ont obtenu l'ouverture des marchés de 14 pays qui avaient refusé de s'engager sur ce terrain dans le cadre de l'OMC. En novembre 2006 et janvier 2007, Pascal Lamy, directeur de l'OMC, a relancé les discussions pour parvenir à entériner certains accords. Ce qui n'empêchera pas certains pays de privilégier la relation bilatérale pour les années à venir (l'Inde et l'Europe prévoient de signer un accord de libre échange³ vers la fin 2008).

b. La CNUCED

En 1963, 75 pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique Latine se réunissent et appellent au lancement de la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement). Cette nouvelle organisation se veut le porte-parole du Tiers Monde face à des institutions comme le GATT (OMC) ou le FMI (Fonds Monétaire International) pour lesquelles le poids des occidentaux est trop important. La CNUCED sera officiellement créée par l'ONU en 1964 et ponctuée par des réunions (cycle de conférences) tous les quatre ans.

- Conférence de Genève (1964)

Les pays en développement adoptent un cahier de doléances et proclament leur droit souverain à commercer librement et à disposer comme ils l'entendent de leurs ressources naturelles. Ils revendiquent également des préférences tarifaires en leur faveur (ce qui sera accepté par plusieurs pays européens dont la France).

- Conférence de New Delhi (1968)

Une résolution est adoptée sur le montant de l'aide des pays développés aux pays en développement qui doit atteindre 1% du PNB, sur l'instauration d'un Système Généralisé de Préférences, et sur la mise en place d'accords sur les produits de base visant à limiter les inconvénients liés aux fluctuations des cours de ces produits (café, sucre, cacao...).

- Conférence de Santiago (1972)

Affirmation d'une nécessaire participation des pays en développement aux travaux de réforme du SMI (Système Monétaire International) et projet d'aides en faveur *des Pays les Moins Avancés* (PMA)

- Conférence de Nairobi (1976)

Mise en place d'un programme intégré pour les produits de base avec la création d'un fonds Régulateur pour les Stocks, adoption d'un code de bonne conduite sur les transferts de technologie, et demande d'un aménagement de la dette des pays en développement.

- Conférence de Belgrade (1983)

Examen des situations, au cas par cas, notamment pour les PMA et étude d'un mécanisme compensatoire complémentaire des déficits des recettes d'exportation.

³ Au 1^{er} trimestre 2007, le commerce bilatéral entre l'Inde et l'Europe s'élevait à 56.6 milliards de \$. Les exportations indiennes vers l'Europe ont augmenté de 21% alors que les importations s'appréciaient de 16%.

- *Conférence de Genève (1987)*

Analyse des problèmes de la dette avec mesures spécifiques pour les PMA et condamnation du protectionnisme, notamment pour les restrictions et les distorsions dans le commerce des produits agricoles.

- *Conférence de Bangkok (février 2000)*

L'abaissement des barrières tarifaires et les subventions à l'agriculture dans les pays développés sont passés au premier plan des discussions internationales. A la clé la revendication des pays en développement de pouvoir accéder plus librement aux marchés des pays riches. Les américains et le groupe de Cairns (18 pays producteurs et exportateurs de produits agricoles notamment l'Australie, la Nouvelle Zélande, l'Argentine et le Brésil) continuent de demander l'abolition de toute subvention aux produits agricoles tandis que l'Europe et le Japon insistent sur le statut particulier de ces produits par rapport aux produits industriels. Une façon de protéger leur marché face à la concurrence des pays du Sud. Outre les questions du protectionnisme agricole des pays développés, les divergences portent sur le démantèlement des quotas pour le textile.

- *Conférence de Sao-Paolo (2004)*

Lors de la conférence de Bangkok, les différents protagonistes de la CNUCED ont estimé que la mondialisation et l'interdépendance avaient ouvert de nouvelles perspectives à la croissance de l'économie mondiale et au développement. Cependant, si « *certains pays ont réussi à s'adapter à ces changements et ont tiré profit de la mondialisation, ... beaucoup d'autres, surtout les pays les moins avancés, sont restés marginalisés dans une économie mondialisée* » (CNUCED, TD 410, juin 2004, p.1). Les avantages et les coûts de la mondialisation seraient donc très inégalement répartis. Le consensus de Sao Paulo s'est ainsi attaché à renforcer la cohérence entre les stratégies nationales de développement et les processus économiques mondiaux pour la croissance économique et le développement. Quatre axes ont été présentés : les stratégies de développement dans une économie internationale mondialisée (mesures visant à remédier à l'instabilité des marchés financiers); le renforcement des capacités productives et de la compétitivité internationale (politiques volontaristes en matière d'investissement, de technologie, de formation...); la contribution effective du système commerce international et des négociations commerciales au développement (prise en compte de la volatilité du prix des matières premières ; et le partenariat pour le développement (notamment dans le secteur des NTIC, dans la recherche universitaire...). La dernière conférence de la CNUCED s'est déroulée en 2008 à Accra (Ghana).

B. Les investissements directs à l'étranger

Si l'internationalisation résume les tendances à l'ouverture croissante des économies aux échanges extérieurs depuis la fin de 2nd guerre mondiale, un évènement est venu perturber la tendance de ce mouvement à partir du début des années 80. La forte croissance des échanges de biens et services s'est accompagnée d'une internationalisation de la production. Les investissements réalisés à l'étranger pour acquérir une entreprise ou pour en créer une nouvelle sont alors qualifiés **d'investissements directs** par opposition aux investissements de portefeuille (à caractère financier) qui n'ont pas pour objectif d'influer directement sur la gestion des entreprises. Ces investissements directs furent l'oeuvre de firmes « **multinationales** » (il s'agit d'une entreprise ou d'un groupe, le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans différents pays).

1. Evolution des investissements directs

L'évolution des investissements directs des firmes multinationales a suivi plusieurs phases :

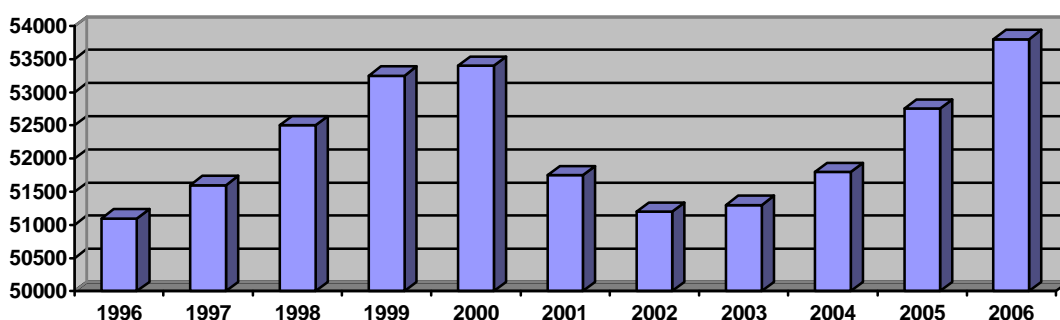
- Jusqu'en 1950, investissements de grandes firmes nationales dans les pays possédant des ressources naturelles ou des possibilités de production en produits agricoles de base.
- De 1950 à 1965, investissements de firmes américaines en Europe de l'Ouest pour profiter des opportunités d'un Marché Commun en expansion.
- De 1965 à 1975, investissements de firmes américaines et européennes dans un certain nombre de pays en développement (Brésil, Mexique, Pays d'Asie du Sud Est) de façon à réduire les coûts de production. En 1973, la part des Etats Unis dans le total des investissements directs dans le monde était proche de 50%. La surévaluation du dollar a joué comme une barrière à l'entrée d'entreprises étrangères sur le sol américain.
- De 1975 jusqu'au milieu des années 80 : accélération des investissements croisés des firmes de pays développés. Expansion des investissements européens et japonais aux Etats Unis en raison de la taille et de la croissance du marché américain, mais également par crainte de mesures protectionnistes éventuelles⁴. Course à l'implantation dans des pays qui affichent des taux de croissance importants (Brésil, Chine, Asie du Sud Est). Ainsi si jusqu'en 1973, les firmes multinationales américaines ont joué un rôle prépondérant dans les investissements directs à l'étranger, les réalignements de parités de 1971 à 1973 (fin des accords de Bretton Woods), et l'évolution chaotique des taux de change qui a suivi, couplés avec l'expansion des entreprises européennes et japonaises, ont stimulé ensuite les investissements des autres pays. En 1980, la part des Etats Unis dans le total des investissements directs dans le monde était retombée à 40%.
- De 1986 à nos jours : Très forte accélération du mouvement d'investissements à l'étranger qui a poussé dans tous les pays industriels et dans tous les secteurs, de plus en plus d'entreprises, même de taille moyenne, à investir hors de leur territoire national. L'attraction exercée par la Communauté Européenne date de cette période avec l'annonce en 1986, de la création du Marché Unique pour 1993. Auparavant, on assistait à un exode des capitaux européens vers les USA. L'annonce au milieu des années 80 du Marché Unique pour 1993 a renversé cette tendance en laissant espérer des perspectives de croissance plus fortes et la mise en oeuvre d'une libéralisation progressive très rapide des opérations dans le domaine des services (implantations des banques et compagnies d'assurance). Si la part des Etats-Unis dans le total des investissements directs mondiaux tombe à 25% en 1992, les pays européens enregistrent quant à eux une forte évolution de leurs investissements à l'étranger. L'Allemagne, traditionnellement investisseur, a conforté sa position (de 7,2% en 1980 à 12% en 1992). D'autres, dont les positions étaient jusque là modestes, comme le Japon ou la France, ont développé leurs présences à l'étranger. Le Japon a vu sa part passer de 3.5% en 1980 à 11% en 1992. A la recherche de matières premières qui faisaient défaut sur son sol dans les années 60 et 70, le Japon a ensuite procédé à la délocalisation des industries textiles ou polluantes, recherchant dans les pays qui l'entourent une main d'oeuvre bon marché ou un

⁴ La surévaluation du dollar en milieu de période (le dollar est coté à 10,6 en février 1985) a ravivé des réactions protectionnistes toujours latentes aux USA, après la vive progression des importations que cette surévaluation a suscitée. Les constructeurs automobiles japonais, en particulier, dont les exportations à destination des USA ont été limitées par un quota à partir de mai 1981, n'ont eu d'autres choix, pour se maintenir sur le marché américain ou accroître leur part, que d'y implanter des usines de production.

accueil peu sensible aux problèmes de l'environnement. Très en retard sur ses concurrents étrangers jusqu'en 1985, la France a multiplié par 4.5 ses investissements directs durant la seconde moitié de années 80 (passant de 5,4% en 1980 à près de 15% en 1990). La France était jadis davantage pays d'accueil qu'investisseur. Elle a renversé cette situation en quelques années, ce qui a suscité quelques préoccupations chez certains hommes politiques ou économistes (Rapport Arthuis de 1993).

Selon le dernier rapport du CNUCED (octobre 2007), le total des investissements directs dans le monde serait passé de 349 à 977 milliards de dollars de 1996 à 2006. Cet essor a été stimulé par l'accélération des fusions et acquisitions d'entreprises, notamment aux USA et Europe Occidentale.

Fig : Montants des fusions – acquisitions dans le monde (milliards de \$)



Les pays riches accueilleraient près de 70% du stock mondial d'investissements directs à l'étranger (IDE) alors que près de 150 Etats ne recevrait que 5%. Entre 2004 et 2006, les flux IDE sortants se sont élevés à 977 milliards de \$ par an (dont 825 au départ de l'ensemble des pays développés). La France est structurellement exportatrice nette de capitaux et les revenus nets cumulés issus des IDE sont à peu près égaux aux revenus nets tirés du tourisme (Valersteinas, 2006).

PAYS	IDE sortants (2004-2006)
Etats-Unis	149
France	98
Royaume Uni	85
Espagne	64
Pays-bas	64
Suisse	54
Chine	50
Allemagne	50
Belgique	43
Canada	41
Russie	15
Brésil	13
Inde	5

Source : CNUCED, 2007

Le poids écrasant des pays riches parmi les pays de départ ou de destination des IDE tend cependant à se réduire. En 1990, la part des pays en développement représentait 20% du stock total d'IDE entrants, elle atteint aujourd'hui les 30% (sur ces dix points d'écart, 5 sont dus à la seule Chine). Les entreprises chinoises et indiennes cessent d'accroître leurs actifs à l'étranger, avec des opérations spectaculaires telles l'acquisition par le chinois Lenovo de la division PC d'IBM, par le groupe Mittal d'Arcelor, par le groupe TATA du légendaire Rolls-

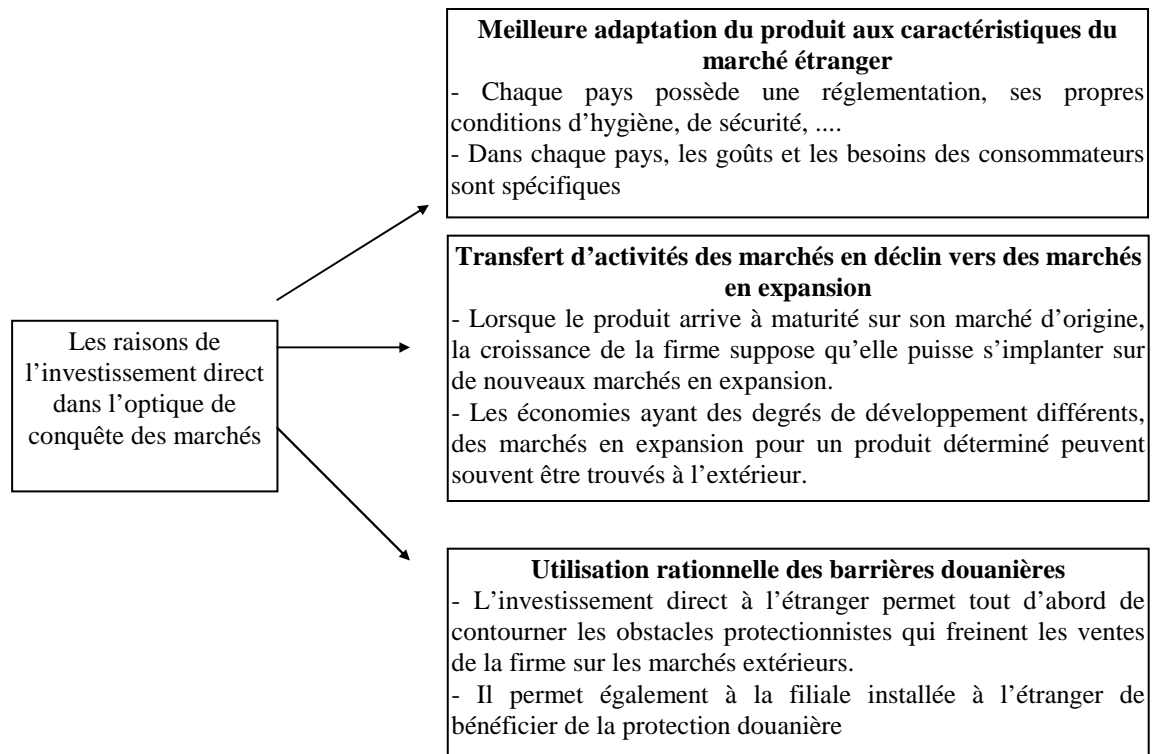
Royce. De son côté, l'Afrique a vu sa part se réduire de 3.3% à 2.6% du stock total d'IDE entrants, et ce en dépit des arrivées de capitaux attirés par la hausse des prix des matières premières (notamment le pétrole). Bien qu'ils soient très inégalement répartis dans le monde en développement, et qu'ils produisent des bénéfices en bonne partie rapatriés dans les pays riches, les IDE ont au moins l'avantage de constituer des placements de long terme. Il est en effet difficile de bouger une usine que l'on vient d'acquérir et de licencier tout son personnel. Toutefois, la croissance des IDE au Sud a été au cours des dernières années beaucoup plus lente que celle des autres types de financement privés que sont les prêts et les investissements de portefeuille. Au début des années 2000, les IDE constituaient encore l'essentiel des flux de capitaux privés vers les pays en développement. En 2006, ils n'en représentaient plus que la moitié.

2. Les types d'investissements directs

A la suite des travaux de Markusen (1995), on distingue généralement deux types d'investissements internationaux. *L'investissement horizontal* est motivé par l'accès à de nouveaux marchés en se rapprochant de la demande. Une grande partie des investissements directs entre pays industrialisés est de type horizontal (les investissements directs entre pays industrialisés représentent environ 80 % des IDE dans le monde). *L'investissement vertical* est motivé par la division des processus de production au niveau international et par la spécialisation de filiales sur des segments de la chaîne de valeur ajoutée. On retrouve ici le phénomène de décomposition internationale des processus productifs déjà décrit par Lassudrie-Duchêne (1982). Ce phénomène est mal rendu par les théories traditionnelles du commerce international qui raisonnent sur la production et l'échange de biens finaux : les pays se spécialisent en fonction de leurs avantages comparatifs dans la production de certains biens et délaissent les autres. Cependant, comme le font remarquer Fontagné et Lorenzi (2005), l'analyse doit être amendée dès lors qu'on intègre des biens intermédiaires : la réimportation de biens intermédiaires (ou de simples importations s'il s'agit d'accords de sous-traitance) permet de maintenir au Nord les segments de valeur ajoutée les plus intensifs en technologie, en capital et en main d'œuvre qualifiée alors que les activités de fabrication intensives en main d'œuvre peu qualifiée (et bon marché) sont localisées dans les pays émergents à bas salaires.

- Dans l'optique de la conquête de parts de marché, l'investissement direct (horizontal) peut être décidé pour plusieurs raisons. *En premier lieu*, l'amplitude des mouvements qui ont affecté les principales monnaies a rendu plus difficile les exportations et poussé les entreprises à s'implanter sur leurs principaux marchés. En produisant sur place, elles s'affranchissent d'une certaine mesure de ces mouvements. Ces derniers ont également contribué à accroître les coûts relatifs dans certains pays, Allemagne et Japon notamment, du fait de la revalorisation de leurs monnaies, incitant ainsi leurs entreprises à s'établir à l'étranger. Celles-ci, en effet, ont vécu avec l'appréciation du Mark et du Yen la même expérience que leurs homologues américaines entre 1960 et 1971 avec la surévaluation du dollar : les exportations se trouvent renchéries en même temps que le rachat d'entreprises étrangères apparaît de moins en moins onéreux. *En second lieu*, certains pays comme les Etats-Unis ont souvent été tentés de prendre des mesures protectionnistes, en particulier lorsque leur monnaie était surévaluée. La surévaluation du dollar, entraînant un gonflement des importations de l'étranger et une baisse des exportations américaines (portant préjudice aux producteurs nationaux et à l'emploi), a ainsi conduit à des décisions gouvernementales visant à limiter la concurrence étrangère. La simple éventualité ou évocation de telles décisions a donc amené les producteurs à investir et à produire directement à l'étranger (les investissements manufacturiers et de services du Japon dans les pays industriels ont été ainsi

stimulés pour faire face au protectionnisme tour à tour déclaré par les Etats Unis puis l'Europe). Enfin, les grandes entreprises après avoir restauré leur situation financière à partir de 1982 (mouvement lancé aux USA), se sont lancées dans de vastes opérations de restructuration ou de diversification, souvent par voie d'OPA, mettant à profit leurs liquidités souvent abondantes, les facilités de financement obtenues aisément auprès des banques, du marché des capitaux, ou encore grâce à des innovations financières comme les Junk Bonds (bons à taux d'intérêt élevés, souvent garantis par les actifs de la société visée par l'OPA).



- Dans l'optique de l'organisation de leur production (investissement vertical), c'est par l'intermédiaire d'une localisation optimale de leurs unités de production que les firmes vont tenter de réduire leurs coûts de production. Ceci revient à décomposer le processus de production en faisant réaliser chaque opération élémentaire dans le pays où elle est la moins coûteuse : on dit qu'il y a division internationale des processus de production. Les modules ou pièces du produit sont ensuite acheminés vers un ou plusieurs points d'assemblage à partir desquels les produits seront réexpédiés vers les marchés les plus proches. Cette stratégie conduit à créer des filiales-ateliers qui concourent à la réalisation d'un produit sans être capables par ailleurs de fonctionner de manière autonome. Depuis les années 60, le Japon a conquis ses positions commerciales sur le reste du monde en exportant des produits (automobile et électronique notamment) dont l'avantage compétitif provient de ce qu'ils incorporent des sous-parties fabriquées à bas coûts au sein d'unités délocalisées dans ce qu'il est convenu d'appeler les quatre dragons (Hong Kong, Singapour, Corée du Sud et Taïwan).

Ces deux formes d'internationalisation (verticale et horizontale) n'ont pas les mêmes effets sur les échanges commerciaux et l'emploi dans le pays d'origine. L'investissement de type « horizontal » induirait plutôt une substitution entre exportations et IDE sortants (les exportations sont remplacées par des ventes sur les marchés étrangers). Cependant, une implantation sur un marché étranger qui conduit à accroître les parts de marché induit aussi une intensification des échanges de biens intermédiaires entre le pays d'origine et celui où est implantée la filiale de sorte que l'effet net devient incertain. L'investissement « vertical »

conduirait plutôt à une situation de complémentarité entre les IDE et les échanges commerciaux : les investissements à l'étranger renforcent la compétitivité sur les marchés étrangers en même temps qu'ils contribuent à accroître les échanges de biens intermédiaires (et de produits finis) entre la société mère et ses filiales. La réalité est évidemment plus complexe et le développement des entreprises à l'international est sans doute une forme « hybride » de ces deux formes de multinationalisation.

C. La finance internationale

Outre le commerce international et les investissements directs à l'étranger, le troisième aspect de la mondialisation concerne la finance internationale. Cette dernière peut être appréhendée à partir de trois éléments : les mouvements de capitaux, la gestion de l'épargne, les marchés financiers

- *La libéralisation des mouvements de capitaux* n'est effective que depuis 1990. Elle est donc extrêmement récente, toutefois ses effets ont été très rapides (29 milliards de \$ de 1976 à 1980 ; 72 milliards de \$ de 1981 à 1985 ; 170 milliards de \$ de 1986 à 1990 ; puis 581 milliards en 1993). C'est cet aspect de l'internationalisation de l'économie que les économistes jugent aujourd'hui le plus important, tant ce facteur risque d'influencer non seulement les deux premiers mais également l'économie mondiale..

- *La gestion de l'épargne est relativement préservée des mouvements de capitaux.* Malgré les avantages consentis par le Luxembourg, les SICAV françaises au Luxembourg ne représentent que 3 milliards d'euros, soit infiniment moins que les 250 milliards d'euros drainés par les SICAV en France.

- *Les marchés financiers* sont directement concernés par la libre circulation des capitaux. On estime aujourd'hui que seulement 3% de l'activité des marchés des changes sont liés au commerce mondial et 97% à des mouvements financiers. *L'internationalisation des investissements réalisés par les investisseurs institutionnels constitue une réelle nouveauté.* Ces investisseurs (au premier rang desquels on retrouve les caisses de retraite américaines) gèrent plus de 10 000 milliards de \$, dont la moitié aux USA et une grande partie en Grande Bretagne, au Japon et aux Pays Bas (les réserves des Fonds de Pension équivaldraient à 80% du PIB hollandais). Environ 10% de ces sommes (soit 1 000 milliards de \$) sont investies à l'étranger (à titre d'information rappelons que les réserves de change de la Banque de France s'élèvent à 35 milliards de \$). En France, les gestionnaires de fonds de pensions tels que Calpers (250 milliards de \$) ou *Templeton Global Investors* (près de 220 milliards de \$) sont conduits à jouer un rôle de plus en plus important dans la vie des entreprises. D'ores et déjà, près de 50% de la capitalisation boursière (CAC 40) est contrôlée par des investisseurs extérieurs. Sur les 250 entreprises françaises les plus importantes, les investisseurs étrangers ont une part significative dans plus d'une trentaine (ces sociétés présentent généralement une double caractéristique : faible endettement et faible part de la masse salariale dans la valeur ajoutée). Comme le montre le tableau ci-dessous, les fonds de pension américains figurent parmi les premiers actionnaires chez Elf Aquitaine, Saint Gobain, Total. C'est ainsi plus de 10% du capital d'Alcatel Alsthom qui est détenu par Fidelity Investments, le tiers du capital de Pechiney appartient à trois grands fonds américains, Capital Group (14,4%), Fidelity (5,72%) et Templeton (10,01%).

PART DU CAPITAL DETENUE PAR DES ETRANGERS			
<i>Sociétés</i>	<i>%</i>	<i>Sociétés</i>	<i>%</i>
AGF	35	LVMH	20
Air Liquide	15	Paribas	35
Alcatel Alsthom	35/40	Pechiney	50
Bouygues	30	Pernod Ricard	15
Canal +	21.4	Peugeot	40
Carrefour	11.3	PPR	23
CCF	25.4	Renault	13
Danone	30	Rhône Poulenc	40
CGE	40	Saint Gobain	34
Elf Aquitaine	46	Sanofi	20
Havas	15	Schneider	25/30
Lafarge	40	Société Générale	34.3
Lagardère	33	Thomson-CSF	19
Legrand	20	Total	50
L'Oréal	17	Valéo	30

Source : Les Echos

Si pendant plusieurs années, ces fonds se sont bien gardés d'intervenir dans la gestion des entreprises dont ils étaient actionnaires, la tendance s'est progressivement inversée. En constituant une manne d'argent considérable et indispensable pour des groupes de plus en plus internalisés, cette présence étrangère a imposé certaines contreparties. Tout d'abord, une exigence de transparence⁵. Les grandes entreprises françaises, traditionnellement marquées par une forte concentration des pouvoirs, se retrouvent dans l'obligation de mettre en oeuvre les principes du « *Gouvernement d'Entreprise*⁶ ». Par ailleurs, les entreprises françaises doivent désormais tenir compte des intérêts financiers des actionnaires minoritaires. Le concept anglo-saxon de la « *Shareholder Value* » s'impose progressivement comme un impératif de gestion du capital. Pas étonnant alors si l'on assiste à une réduction des coûts (dégraissage et suppressions d'emplois), des fusions et des acquisitions, des scissions et des offres publiques de rachat d'actions (les fameuses OPRA⁷). Ces opérations apparaissent comme les signes les plus visibles de la volonté des entreprises de gérer leurs activités dans l'intérêt des actionnaires.

La mondialisation de la finance risque également de marginaliser le rôle de la France en tant que place boursière. Face à New York où la capitalisation représente près de 7 000 milliards de \$ (40% de la capitalisation boursière), Tokyo et Londres où elle représente plus de 3700 (21%) et 1300 (7,8%) milliards de \$, la Bourse de Paris ne représente qu'à peine plus de 640 milliards de \$ (2,9% de la capitalisation boursière). L'avenir de ce marché est donc incertain. Demain, les emprunts d'Etat, libellés en Euro, pourront être traités uniquement à l'étranger. La disparition de la place boursière de Paris, si elle ne soulève qu'un problème d'emploi limité (la salle des marchés ne représente que 4% des effectifs bancaires), poserait toutefois un problème de rentabilité aux banques françaises (ces 4% d'effectifs génèrent plus de 50% des profits).

⁵ Paribas présente non seulement ses résultats annuels à Paris et Londres, mais également à New York, Boston, Hong Kong et Singapour.

⁶ Calpers, le fonds de pension des Fonctionnaires Californiens (qui détient 2% de la Bourse de Paris et un portefeuille de plus de 12,5 milliards de francs) a ainsi demandé à la Commission des Opérations Boursières d'exiger des entreprises cotées un compte rendu de leur politique de gouvernement d'entreprise.

⁷ Les OPRA permettent notamment d'améliorer le résultat par action au profit des actionnaires.

Bibliographie

OMC (2006), *Rapport sur le commerce mondial*.

Aghion P., Artus P. et alii (2006), *Mondialisation, les atouts de la France*, Conseil d'analyse économique, La Documentation Française.

Artus P., L. Fontagné (2006), « Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français » in *Évolution récente du commerce extérieur français*, Rapport du CAE, n° 64, La Documentation française.

Lassudrie-Duchêne B. (1982), « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale » in *Internationalisation et autonomie des décisions*, Bourguinat (éd.), Economica, Paris.