

Ouvertures Économiques

Introduction à l'économie internationale

Le commerce et l'investissement

Pierre Berthaud

2^e édition

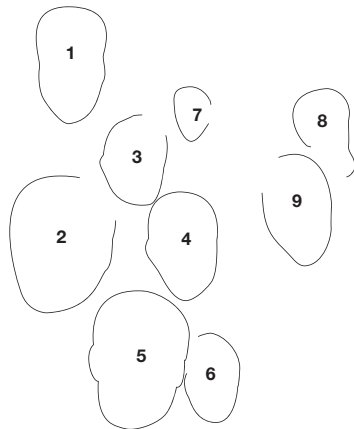
+ Enseignement
à distance

L
M
D

deboeck **B**
SUPÉRIEUR

NOTO
VERSION NUMÉRIQUE

Introduction à l'économie internationale



- 1 | **Georges AKERLOF** (1940-). Né dans le Connecticut, Georges Akerlof est docteur en sciences économiques du Massachusetts Institute of Technology (MIT). Professeur à Berkeley, le prix Nobel d'économie lui a été décerné en 2001, en compagnie de Joseph Stiglitz et Michael Spence pour ses travaux sur l'asymétrie d'information et la « sélection adverse ».
- 2 | **Oliver E. WILLIAMSON** (1932-). Né dans le Wisconsin, Oliver E. Williamson est docteur de l'Université Carnegie-Mellon. Professeur à Berkeley, il est le fondateur de la « nouvelle économie institutionnelle », où un rôle central est attribué au concept de coût de transaction, développé dans un article célèbre du prix Nobel 1991, Ronald Coase. Il a obtenu le prix Nobel en 2009.
Photo : © <http://groups.haas.berkeley.edu/bpp/oew/>
- 3 | **Maurice ALLAIS** (1911-2010). Né à Paris, Maurice Allais est sorti major de l'École polytechnique en 1933. Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1988. Ses travaux ont eu une influence déterminante après-guerre sur les ingénieurs-économistes français (L'Économie pure (1943) et Économie et intérêt (1947)) mais une part significative de sa réputation internationale est due aussi au « paradoxe d'Allais », remise en cause de la théorie face au risque de von Neumann et Morgenstern.
- 4 | **Joseph STIGLITZ** (1943-). Né dans l'Indiana, Joseph Stiglitz est, à 26 ans, professeur à l'Université de Yale. La thèse de cet ancien étudiant du Massachusetts Institute of Technology (MIT), portant sur le rationnement du crédit, est célèbre dans le monde universitaire. J. Stiglitz développera par la suite ses analyses sur l'imperfection de l'information et ses conséquences sur le fonctionnement des marchés. Chef de file des nouveaux keynésiens, il a obtenu le prix Nobel d'économie en 2001 (en même temps que G. Akerlof et M. Spence).
- 5 | **Robert LUCAS** (1937-). Né dans l'État de Washington, Robert Lucas enseigne depuis 1965 à l'Université de Chicago. Principal représentant de la « nouvelle macroéconomie classique », le prix Nobel d'économie lui a été décerné en 1995 pour ses travaux sur les anticipations rationnelles et leurs conséquences quant à la stabilité des modèles économétriques (Lucas's critique) et aux limites des interventions publiques (impotence result).
Photo : © Université de Chicago

- 6 | **Kenneth Joseph ARROW** (1921-2017). Né à New-York, Kenneth J. Arrow s'orienté en 1941 vers l'économie à l'Université de Columbia. Il est connu pour sa démonstration de l'existence d'un équilibre général de concurrence, ses travaux sur le risque et son « théorème d'impossibilité » (agrégation 'impossible' des préférences individuelles en une fonction satisfaisante de choix collectif). Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1972, avec John Hicks.
- 7 | **Paul KRUGMAN** (1953-). Né à New-York, Paul Krugman est diplômé du Massachusetts Institute of Technology (MIT), université où il enseigne ainsi qu'à Yale, Stanford et Princeton. Ce nouveau keynésien, défenseur du libre-échange tempéré et spécialiste de l'économie internationale, s'appuie sur l'analyse de la concurrence imparfaite pour rectifier certaines des conclusions de l'analyse néoclassique. Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 2008.
- 8 | **Milton FRIEDMAN** (1912 – 2006). Né à Brooklyn, Milton Friedman a enseigné à l'Université de Chicago, de 1946 à 1977. Il a été le pape du retour au libre marché, de la déréglementation et de l'abandon de la politique budgétaire au profit de la politique monétaire. Chef de file d'une véritable contre-révolution keynésienne dès les années 50, il a vu ses idées triompher dans les années 70 et a reçu le prix Nobel en 1976.
- 9 | **Barry EICHENGREEN** (1952-). Né en Californie, Barry Eichengreen a fait des études d'économie et d'histoire à l'Université de Yale et enseigne aujourd'hui à l'Université de Berkeley. Il a notamment fait des propositions pour construire une architecture financière internationale et une architecture financière européenne.
Photo : © 2008 Robert Houser

Source : « L'essentiel de l'économie », in Alternatives économiques, Hors série pratique n° 21, novembre 2005 (données actualisées en 2016).

Ouvertures Économiques

Introduction à l'économie internationale

Le commerce et l'investissement

Pierre **Berthaud**

2^e édition

1

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

SOMMAIRE

Introduction	De l'internationalisation à l'intégration	2
1.1	Internationalisation de la production	2
1.2	Investissement international et accumulation intensive	7
1.3	Les stratégies des firmes et l'accumulation intensive	22
Conclusion		31
Annexe 1	La Chine dans le commerce mondial	34
Annexe 2	Le phénomène des « émergents »	35
Annexe 3	Choix de localisation de la production	36

INTRODUCTION. DE L'INTERNATIONALISATION À L'INTÉGRATION

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

La période sous revue est celle des 70 années qui nous séparent de la fin de la Seconde Guerre mondiale et de la reconstruction. Un regard synthétique sur la période dégage **deux tendances** fondamentalement nouvelles : l'internationalisation de la production (l'objet de ce chapitre) et la globalisation financière. Nous évoquerons également la tendance à l'ouverture commerciale, mais en observant qu'elle procède d'un mouvement à la fois plus ancien et plus régulier. La **section 1** décrit les diverses « tranches » du processus qui conduit à l'idée de mondialisation-globalisation. Elle débouche (§ 4) sur la formulation d'une hypothèse générale sur la nature du processus engagé. La **section 2** affine cette hypothèse en référence à la notion d'accumulation intensive.

1.1 INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION

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

1.1.1 *Ouverture commerciale depuis 1947*

L'ouverture sur l'extérieur des économies nationales donne en effet son unité à cette période, du moins jusqu'à la crise financière (dite des *subprimes*) de 2007-2008. Elle est une constante¹ des six décennies de croissance qui vont de 1947 à la crise des *subprimes*. Entre 1947 et 2002, le PIB « mondial » (l'agrégat des PIB nationaux)

1 Sauf en 1954 (guerre de Corée) et au tout début des années 1980 (1981-1983), le commerce international ne cesse de croître en valeur comme en volume.

a été multiplié par 7 environ (en volume), tandis que le volume du commerce international de biens et services était multiplié par 21 environ (OMC, 2003). Le commerce international a donc progressé en moyenne annuelle trois fois plus vite que la production. Le *degré d'ouverture* moyen de l'économie mondiale (X/PNB) s'est donc considérablement accru au cours de la période – cf. tableau 1.1. La crise des *subprimes* a brutalement interrompu cette dynamique d'ouverture. Le commerce international connaît en 2009 une chute sans précédent (– 12 % environ sur l'année) et nettement plus prononcée que celle de la production. L'économie mondiale subit donc un bref, mais réel mouvement de « déglobalisation ». Des travaux statistiques établissent que la régression des échanges internationaux cette année-là est plus rapide encore que celle qui s'était produite en 1931 (l'année « noire » du commerce mondial au xx^e siècle). Si le cours de l'ouverture a repris après 2010, le degré d'ouverture atteint aujourd'hui reste inférieur à celui de 2008. Le spectre de la déglobalisation n'est donc pas écarté.

TABLEAU 1.1

Degré d'ouverture moyen de l'économie mondiale entre 1950 et 2015

				(Exportations de biens et services en % du PNB)			
1950*	1973*	1985*	1995**	2005	2008	2009	2015
7,1	11,7	14,5	20,7	28,6	32,9	28,6	28,5

* Calcul sur les pays aujourd'hui de l'OCDE et sur les seules marchandises

** Calcul pour le monde et les biens et services à partir de cette date.

Sources : Krugman P. (1995), « Growing World Trade. Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, p. 327-362, p. 331 (pour avant 1995), Cnuccd, *World Investment Report*, Genève, pour les années suivantes (différentes livraisons).N. B. : Pour des données complémentaires, reportez-vous au site de l'OMC (<http://www.wto.org>).

Une perspective de plus long terme permet de vérifier que l'économie mondiale a déjà connu une première phase longue d'ouverture entre 1850 et la Première Guerre mondiale suivie d'une phase non moins prononcée de déglobalisation du commerce – cf. tableau 1.2.

TABLEAU 1.2

Degré d'ouverture moyen de l'économie mondiale entre 1850 et 2015

			(Exportations de marchandises en % du PNB)		
1850	1880	1913	1950	2008	2015
5,1	9,8	11,9	7,1	32,9	28,5

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

Ces données longues suggèrent que l'ouverture commerciale n'est pas un processus nécessairement irréversible (O'Rourke et Williamson, 1999). Mais elles indiquent également que depuis les années 1970, l'économie mondiale explore une dynamique d'interdépendance commerciale sans précédent dans l'histoire moderne (celle qui commence avec la fin des guerres napoléoniennes).

1.1.2 Internationalisation de la production depuis les années 1970

À partir des années 1970, l'ouverture commerciale est relayée par un mouvement beaucoup plus puissant encore d'internationalisation de la production. Celle-ci s'apprécie entre autres sur la base de l'évolution des *investissements directs extérieurs* (IDE). Un investissement à l'étranger ou étranger dans le pays est enregistré comme un IDE par le *Manuel de la balance des paiements* du FMI (5^e révision), qui produit les normes internationales en la matière, si l'investissement correspond à une prise de participation égale ou supérieure à 10 % de la valeur ou des droits de vote dans le capital de la société cible. Ce seuil traduit une volonté de *contrôle* de la société cible par l'investisseur. Lorsque la participation est inférieure à 10 %, l'opération est enregistrée dans la balance des paiements comme *investissement de portefeuille* (IP) et jugée relever de motivations financières (placement d'une épargne²).

Depuis le début des années 1980, les investissements directs extérieurs progressent 4,5 fois plus rapidement que le commerce international en termes de stocks et 3 fois plus vite en termes de flux – cf. tableau 1.3.

TABEAU 1.3

Tendances du PNB, du commerce et des investissements mondiaux (1982, 1995 et 2015)

	En milliards de dollars courants (arrondis)			
	1982	1995	2015	1982-2015 coeff. multipl.
PNB mondial	11 000	28 300	73 200	6,6
Commerce international	2 100	5 850	20 900	9,9
IDE : stocks détenus à l'étranger	600	3 200	25 000	41,7
IDE : flux entrants	60	320	1 760	29,3

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

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

2 Pour des compléments, voir plus loin le point 1.2.1.

Le degré moyen d'internationalisation de la production mesuré par le ratio stocks d'IDE/PNB est passé de 5,5 % à 34 % entre 1982 et 2015. Le ratio flux d'IDE/PNB passe de 0,5 % à 2,4 % sur la même période, mais la volatilité des flux d'IDE (ce ratio atteint 3,75 % en 2000) le rend moins significatif que celui des stocks. On observera en revanche que le degré d'internationalisation de la production (multiplié par 6,8 en trente-cinq ans) augmente beaucoup plus rapidement que le degré d'ouverture commerciale (multiplié par 1,5 sur la même période).

Sur les quarante dernières années, le stock des investissements directs extérieurs à l'étranger a été multiplié par 100 en valeur courante. Il a triplé entre 1960 et 1982 avant d'être multiplié par plus de 30 sur les vingt dernières années. Compte tenu du niveau très bas du départ, on peut affirmer que l'essor des investissements directs extérieurs devient réellement significatif à partir des années 1980.

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

1.1.3 Globalisation financière depuis les années 1980

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

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

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

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

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

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

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

** Chiffre de 1991

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

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

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

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

1.1.4 Hypothèse : la globalisation comme processus d'intégration

Pour Kébabdjian (1994) et Rodrik (2000), ces tendances nouvelles sont les indices d'un *basculement* de l'économie mondiale au cours des années 1980. Ce basculement traduirait le passage d'une logique d'ouverture et d'internationalisation à une logique de globalisation³ marquée par des processus d'intégration économique profonde (*deep integration*).

La suite du chapitre est consacrée à l'examen plus détaillé de ces tendances nouvelles, jusqu'ici grossièrement présentées. Elles doivent être affinées. C'est à cette condition qu'on peut donner un sens plus précis au terme encore nébuleux de globalisation. La section 2 creuse l'analyse de la tendance à l'internationalisation de la production. Elle dessine un *régime d'accumulation intensive* qui s'oppose au régime de progression extensif de l'après-guerre, et qui explique la montée de la « contrainte compétitive » à la fois du côté des entreprises et du côté des États.

1.2 INVESTISSEMENT INTERNATIONAL ET ACCUMULATION INTENSIVE

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

1.2.1 Définition et aperçu général

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

Définition de l'investissement direct extérieur (IDE)

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

- assurer un contrôle ou un pouvoir d'influence sur la gestion d'une entreprise à l'étranger ;

³ Cette idée d'un basculement dans un contexte nouveau de globalisation n'est d'ailleurs pas propre aux économistes. L'ouvrage de management de Patrick Joffre (1994) est construit sur la base du même constat au niveau des entreprises.

- s'accompagner d'un transfert de compétences techniques et humaines (savoir-faire);
- être animé d'une ambition productive (y compris s'il s'agit d'une production immatérielle, comme dans le cas d'activités de services) et non pas exclusivement financière.

S'il remplit ces trois conditions, l'investissement international rentre dans la catégorie des *investissements directs extérieurs*⁴ (IDE) et il sera enregistré comme tel dans les balances des paiements. Sinon, il sera considéré comme un *investissement de portefeuille*, c'est-à-dire comme une participation au capital d'une société à l'étranger qui répond essentiellement à une ambition financière de placement d'une épargne et de gestion d'un portefeuille d'actifs en fonction d'un arbitrage entre risque et rendement escompté. Il sera alors enregistré dans une autre ligne du compte financier de la balance des paiements.

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

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

Pour pouvoir distinguer en pratique les investissements directs extérieurs et les investissements de portefeuille, il faut se donner un critère quantitatif. Le FMI recommande à ses membres de fixer le seuil de participation à 10 %. En dessous, l'investissement sera enregistré dans la balance des paiements comme un placement

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

financier (un investissement de portefeuille) et considéré comme une opération de nature financière sans véritable ambition de contrôle. À partir de 10 %, l'investissement doit être enregistré comme un investissement direct extérieur, avec tout ce que cela implique comme volonté de contrôle et comme ambition productive⁵.

Ce critère des 10 % n'est évidemment pas parfait. Une participation inférieure à 10 % dans le capital d'une société peut parfois suffire à en assurer le contrôle effectif (cas d'un actionnariat très émietté dans le public) et inversement. Pourtant, les études faites à ce sujet indiquent qu'il est relativement satisfaisant. Les investissements directs extérieurs français à l'étranger sont, dans 80 % des cas, des prises de participation supérieures à 59 %, et 82 % du stock des investissements directs extérieurs français à l'étranger sont contrôlés à plus de 50 % (Mucchielli : 1998). Les entreprises qui entendent investir à l'étranger ne se contentent donc généralement pas d'une faible participation – ni même d'une minorité de blocage (33 %). En revanche, celles qui n'entendent pas exercer de contrôle sur la production se contentent le plus souvent dans la pratique d'une participation faible. Il est fréquent que les fonds d'investissement limitent leur participation dans une société à moins de 1 %, préférant diversifier leurs placements pour diluer les risques.

Les tendances des investissements directs extérieurs

En 2015, le stock mondial d'investissements directs extérieurs atteignait 25 000 milliards de dollars, soit $\frac{1}{3}$ environ du PIB mondial. La même année, les flux nouveaux d'investissements directs extérieurs représentaient environ 15 % de la valeur des stocks et 8 % du commerce international de biens et services.

L'important n'est pas de savoir si « c'est beaucoup ou peu ». Cette question est parfaitement subjective. Et ces proportions commodes pour illustrer la force du mouvement n'ont pas de sens économique. Rapporter un stock d'IDE à une somme de valeur ajoutée sur une année (le PIB) n'a en effet pas d'autre sens que de permettre de saisir grossièrement les tendances à l'œuvre. On se gardera donc d'interpréter les données précédentes et celles qui suivent comme des indicateurs de niveau..

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

⁵ La Banque de France, qui a longtemps fixé ce seuil à 20 %, s'est alignée sur la norme internationale en 1993.

- **Essor des investissements directs extérieurs**

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

TABLEAU 1.5
Évolution du stock mondial d'IDE : 1960-2015

Année	En milliards de dollars						
	1960	1973	1980	1990	2000	2010	2015
IDE sortant	68	211	564	1 791	7 437	20 804	25 045
IDE entrant	n. d.	n. d.	699	1 189	7 488	20 190	24 983

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

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

Les flux annuels d'investissements directs extérieurs ont connu une croissance globalement forte jusqu'en 1980. Ils se sont accélérés ensuite avec trois vagues particulièrement prononcées à la fin des années 1980 (1985-1989), à la fin des années 1990 (1995-2000) et entre 2004 et 2008. (données non reportées ici). La tendance des stocks récapitulée dans le tableau 1.5 est naturellement plus régulière du fait de leur inertie beaucoup plus grande que celle des flux. On observe qu'ils ont été multipliés par 45 en valeur courante depuis 1980.

- **Concentration géographique**

Les investissements directs extérieurs sont historiquement très concentrés sur les pays développés. Mais cette structure caractérisée par des « investissements croisés » évolue progressivement avec la mondialisation, surtout depuis les années 2000 où l'Asie orientale intègre ce que Michalet (1993) nomme la « Zone d'économie mondiale », d'abord par des afflux massifs d'IDE relayés ensuite par des flux d'IDE asiatiques dans la région et vers le reste du monde – y compris vers l'Europe et l'Amérique du Nord. La composante asiatique de la zone d'économie mondiale qui était restée longtemps confinée au Japon, s'étend donc aujourd'hui aux diverses générations d'émergents de la région : Corée du Sud ; Hong Kong, Singapour et Taïwan d'abord (les « Dragons⁶ »), la Thaïlande, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines (les « Tigres ») et, finalement, la Chine et le Viêt Nam.

6 Ces trois derniers ont des liens très étroits avec la République populaire de Chine. Hong Kong est un territoire chinois depuis sa rétrocession par la Grande-Bretagne en 1990 (même si la cité conserve une autonomie administrative). Taïwan (« l'autre Chine ») est considéré par l'ONU comme une province de la République populaire de Chine. Singapour est un État indépendant, mais on ne peut ignorer que les ¾ de la population est chinoise et que l'économie du pays est très largement tournée sur la Chine.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	V
Introduction	XV

CHAPITRE 1

Mondialisation ou globalisation ?

La compétitivité dans le contexte de l'accumulation intensive ...	1
Introduction. De l'internationalisation à l'intégration	2
1.1 Internationalisation de la production	2
1.1.1 <i>Ouverture commerciale depuis 1947</i>	2
1.1.2 <i>Internationalisation de la production depuis les années 1970</i>	4
1.1.3 <i>Globalisation financière depuis les années 1980</i>	5
1.1.4 <i>Hypothèse : la globalisation comme processus d'intégration</i>	7
1.2 Investissement international et accumulation intensive	7
1.2.1 <i>Définition et aperçu général</i>	7
1.2.2 <i>Un régime d'accumulation intensive ?</i>	16
1.3 Les stratégies des firmes et l'accumulation intensive	22
1.3.1 <i>Trois modèles de mondialisation de la firme</i>	23
1.3.2 <i>Intégration verticale et accumulation intensive</i>	28
Conclusion	31
Annexe 1	
La Chine dans le commerce mondial	34
Annexe 2	
Le phénomène des « émergents »	35
Annexe 3	
Choix de localisation de la production	36

CHAPITRE 2

Mondialisation et compétitivité des nations	37
Introduction. L'impératif de solidarité ?	38
2.1 La « rhétorique de la compétitivité »	39
2.2 Mesurer la compétitivité des nations	40
2.2.1 <i>Définition de la compétitivité</i>	42
2.2.2 <i>Mesurer la compétitivité des nations</i>	43
2.3 Critique de la compétitivité	56
2.3.1 <i>La définition de la compétitivité nationale</i>	57
2.3.2 <i>Un discours dénué de bases empiriques</i>	59

2.3.3	<i>Les raisons de « l'obsession compétitive »</i>	62
2.3.4	<i>Les dangers de la politique compétitive</i>	63
	Conclusion. Un débat à somme nulle ?	64

CHAPITRE 3

	Globalisation et inégalités	69
	Introduction. Un problème de répartition	70
3.1	L'inégalité du monde : de quoi parle-t-on ?	71
3.1.1	<i>Comment mesurer les inégalités</i>	72
3.1.2	<i>Tendances des inégalités mondiales : le grand retournement</i>	73
3.2	L'ouverture commerciale est-elle coupable ?	76
3.2.1	<i>Le cas des échanges avec les pays à bas salaires</i>	76
3.2.2	<i>Ouverture et dynamique des revenus : une grille générale</i>	77
3.3	Les explications alternatives	82
3.3.1	<i>Mondialisation ou biais technologique ?</i>	82
3.3.2	<i>Mondialisation et biais financier</i>	87
	Conclusion	89
	Annexe	
	Les effets de la concurrence des pays à bas salaires et à capacité technologique (PBSCT) selon Pierre-Noël Giraud (1996)	91

CHAPITRE 4

	Les dilemmes de l'ouverture	
	ENSEIGNEMENTS DE LA THÉORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL (TCI)	97
	Introduction	98
4.1	Le libre-échange comme optimum collectif	100
4.1.1	<i>L'apport de Smith : les avantages absolus</i>	101
4.1.2	<i>L'apport de Ricardo : les avantages comparatifs</i>	107
4.2	La répartition des gains entre les pays (termes de l'échange)	110
4.2.1	<i>Le problème des termes de l'échange (Mill) et l'argument du tarif optimal (Johnson)</i>	110
4.2.2	<i>Un conflit d'intérêts entre pays : le modèle de List (1841) et ses prolongements</i>	112
4.3	Le libre-échange à la lumière du dilemme du prisonnier	115
4.3.1	<i>Le libre-échange est-il un bien collectif ? Le modèle de Brander et Spencer</i>	116
4.3.2	<i>À quoi sert l'OMC ?</i>	120

	Conclusion	129
--	-----------------------------	-----

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

- ▶ Cet ouvrage constitue **une introduction aux problématiques de la compétitivité nationale** dans le **contexte de la mondialisation**.
- ▶ Plutôt que de balayer superficiellement une vaste série de théories et de thèmes, il met l'accent sur les points de conflit que la mondialisation occasionne lorsqu'elle prend, comme c'est le cas aujourd'hui, les traits d'un processus d'accumulation intensive où prédominent les enjeux de répartition internes et internationaux. Il soulève ainsi certains des **enjeux principaux de la conduite des politiques publiques nationales et internationales** dans les domaines de la production et des échanges.
- ▶ Il vise avant tout à éclairer les futurs décideurs publics et privés, issus de l'université ou des grandes écoles, sur la **nature des choix et arbitrages** auxquels les politiques publiques nationales et internationales sont confrontées dans le contexte de la **mondialisation de l'économie**.
- ▶ Issu d'une expérience de plus de 15 ans d'enseignement à distance (EAD) sur les sujets de l'économie internationale et de l'économie politique internationale, l'ouvrage est tout particulièrement conçu pour compléter les manuels de base en économie internationale et en relations internationales.

Pierre Berthaud est maître de conférences HDR à la Faculté d'économie de l'Université Grenoble Alpes et chercheur au Centre de Recherche en Économie de Grenoble (CREG). Directeur du Master Économie du Développement et Responsable du parcours « Gouvernance des Organisations pour le Développement International », il est spécialisé dans les questions du développement, de la soutenabilité et de l'économie politique internationale. Il a publié ou co-publié plusieurs livres, rapports et articles dans différentes revues académiques à comité de lecture aussi bien en France qu'à l'étranger.



<http://noto.deboecksuperieur.com> :
la version numérique de votre ouvrage

- 24h/24, 7 jours/7
- Offline ou online, enregistrement synchronisé
- Sur PC et tablette
- Personnalisation et partage



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

En Belgique Baccalauréat

En Suisse Baccalauréat

Au Canada Licence

L

M

D