

## **EGEED**

### **TEXTE : COMMENT LE COMMERCE MONDIAL SE RECOMPOSE**

Peut-on appréhender un phénomène économique sans disposer des outils adéquats pour cela ? L'un des traits les plus étonnants concernant la mondialisation des échanges et de la production est en effet la pauvreté des statistiques censées la décrire. Plus de deux siècles après les économistes Adam Smith et David Ricardo, le commerce international continue d'être mesuré par les flux de marchandises qui transitent aux frontières, indépendamment de l'origine des produits en question et de leur contenu en biens et en services importés ou produits localement.

Singapour et Hongkong mais aussi le Luxembourg, l'Irlande et Malte enregistrent ainsi des ratios d'exportations rapportées au produit intérieur brut (PIB) supérieurs à 100 %, ce qui signifie qu'ils exportent davantage qu'ils ne produisent, parfois dans des proportions qui vont du simple au double. Ceci n'est évidemment possible que parce qu'une partie significative de ces biens correspond en réalité à la réexportation de biens préalablement importés. Cette réalité, qui a longtemps été celle des cités entrepôts, héritiers des comptoirs coloniaux, s'est cependant effacée au cours du demi-siècle écoulé au profit d'une réalité nouvelle : L'intégration de la production elle-même à l'échelle mondiale.

Ainsi incorporée dans les produits exportés proviennent des Etats-Unis. Entre 30 % et 40 % sont issus de produits et du travail mexicains, et le restant est importé par le Mexique du reste du monde.

Evidente depuis les années 1970, la segmentation des processus de production à l'échelle mondiale transparait dans l'ampleur prise par le commerce intrafirmes, c'est-à-dire entre filiales de multinationales.

Ces échanges représentent selon la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced), un tiers du commerce mondial tous produits confondus. Pour de nombreuses multinationales, telles Samsung Electronics ou Intel, l'organisation de la production au niveau mondial passe par le contrôle direct des filiales intervenant aux différents stades de la production. Cette stratégie, dite d'intégration verticale permet à la maison mère de sécuriser la propriété des technologies développées, mais aussi les prix et les standards de production jusqu'à l'assemblage et la commercialisation.

Une autre stratégie, mise en œuvre par des firmes comme Apple ou Nike, repose plutôt sur la sous-traitance internationale. Elles passent des contrats d'approvisionnement n'impliquant pas de transferts de technologie, ni donc la prise de contrôle des fournisseurs.

Dans les deux cas, le commerce international ne ressemble que de très loin à l'échange de produits finis tel qu'il est encore enseigné dans les manuels d'économie. Il est devenu l'appendice de processus de production mondialisés qui prennent la forme de « chaînes de valeur globales » (CVG). Autrement dit, de filières de production déployées à l'échelle planétaire dans lesquelles les échanges de produits intermédiaires et de composants jouent un rôle croissant.

Pour nombre de pays en développement, l'insertion dans le commerce international prend le plus souvent la forme d'une insertion dans ces chaînes de valeurs organisées par les grandes firmes qui dominent le marché mondial. La participation dans ces chaînes est alors mesurée, d'une part, par le poids, dans des exportations d'un pays, des intrants (inputs) étrangers incorporés dans des produits finis exportés, et d'autre part, celui de intrants locaux incorporés dans les produits exportés par des pays tiers. Dans le cas des pays asiatiques comme la Corée du Sud, la Malaisie ou les Philippines, le taux de participation dans les chaînes de valeur globales ainsi mesuré approchait 70 % en 2012 (50 % en Chine).

L'impact de cette insertion sur la croissance économique locale dépend ensuite de façon cruciale du positionnement du pays dans ces chaînes de valeur, autrement dit de la part de la valeur ajoutée globale de la chaîne de production qu'il réussit à capter. Une étude sur la fabrication de l'iPhone d'Apple a ainsi montré que la firme chinoise Foxconn, qui assure

l'assemblage du produit, ne perçoit dans le meilleur des cas que 4% du prix de vente final de l'appareil (1,8% pour les salaires), contre 58% qui vont à Apple et 22% pour les matières premières, le reste revenant pour l'essentiel aux producteurs japonais et sud-coréens (Toshiba, Samsung, LG) de composants à forte valeur ajoutée tels que l'écran, les puces mémoires et le disque dur.

Longtemps cantonnée à l'économie du développement et associée à l'école de la dépendance, l'analyse des chaînes de valeur globales fait l'objet d'une attention croissante de la part d'organisations internationales telles que l'OCDE, le Fonds monétaire international (FMI), l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et la Commission européenne depuis la grande récession de 2008-2009. Elles s'efforcent de constituer des bases de données susceptibles d'aider à la compréhension du phénomène.

L'une des raisons de cet intérêt réside dans l'effondrement spectaculaire du commerce mondial fin 2008, qui a mis en évidence le rôle des chaînes de valeur globales dans la propagation de la crise. L'ampleur de la contraction des échanges a été sans commune mesure en effet avec ce que l'on avait pu observer lors des récessions globales précédentes (1980-1982, 1991-1993, 2001). Elle s'explique en bonne partie par le développement spectaculaire de ces chaînes de valeur dans les années 1990 et 2000 suite à l'intégration de la Chine (adhésion à l'OMC en 2001), de l'Inde (libéralisation économique), de l'ex-URSS et de l'Europe de l'Est (adhésion à l'Union européenne à partir de 2004) aux réseaux de production mondiaux.

Facilitée par l'effondrement des prix des communications et par l'informatisation du travail, l'externalisation des activités jugées non stratégiques vers les pays à bas salaires s'est alors généralisée dans l'industrie manufacturière, mais aussi dans de nombreuses activités de services permettant aux grandes firmes de se recentrer sur leurs compétences de base, améliorant ainsi leurs profits. Mais en cas de crise, la diminution des échanges internationaux est d'autant plus marquée que les chaînes de valeur sont longues, autrement dit que la production est segmentée à l'échelle internationale.

Le marasme du commerce mondial s'est prolongé après la prise de 2009-2010. Sur la période 2012-2016, le taux de croissance annuel des échanges mondiaux de biens et de services en volume ne dépasse pas 3%, contre un rythme supérieur à 8% au cours des cinq années qui avaient précédé la crise (2003-2007).

Si un frémissement est perceptible depuis le second semestre 2016, selon l'OMC, la croissance des importations mondiales ne devrait pas dépasser 4 % en volume en 2017 et 2018, selon le FMI. De façon remarquable, le tassement du commerce mondial touche la quasi-totalité des économies et la grande majorité des produits, les ralentissements les plus marqués concernant les biens intermédiaires et les biens d'équipement.

Certes, une partie importante de ce ralentissement s'explique par l'atonie de l'activité : le taux de croissance mondial annuel est revenu à 3,4% sur la période 2012-2016, alors qu'il s'élevait à 5,1% au cours des cinq années qui ont précédé la crise. A cela s'ajoute l'effondrement des prix des produits de base, qui pèse lourdement sur la demande de nombreux pays émergents.

Un autre facteur clé de décélération des échanges a trait, selon le FMI, à la faiblesse de l'investissement du fait de la forte internationalisation de la production des biens d'équipement. Pour le FMI, les facteurs plus structurels, tels l'arrêt du processus de libéralisation des échanges (échec du cycle de Doha de l'OMC) et la montée des obstacles non tarifaires aux échanges d'une part, et la maturation des chaînes de valeur globales d'autre part expliquent tout au plus 30 % du ralentissement du commerce mondial depuis 2012. L'idée d'une maturation des chaînes de valeur globales fait référence aux limites inhérentes aux processus de division du travail, dont les avantages économiques s'estompent au fur et à mesure qu'augmentent les coûts logistiques (transports, organisation) et les coûts de transaction. Elle fait également référence à la maturation des économies en développement (en Asie notamment), engagées dans ces chaînes de production. Celles-ci s'emploient en effet à capter une plus grande part de la valeur ajoutée en

produisant elles-mêmes les produits intermédiaires et les composants entrants dans la fabrication des produits finis.

Ces stratégies dites des substitutions d'importations sont bien connues des économistes du développement, qui les avaient identifiées dès les premiers stades de l'industrialisation des régions périphériques. Elles n'ont jamais perdu de leur actualité en Asie, où les stratégies de promotion des exportations s'accompagnent, chaque fois que la maîtrise technologique le permet, de politiques de remontée des filières de production.

De ce point de vue, le fait essentiel est la maturation accélérée de l'économie chinoise et les efforts considérables déployés par ce pays pour internaliser autant que possible la production des intrants auparavant importés, suivant en cela l'exemple du Japon et de la Corée du Sud avant elle. Ainsi, le rythme annuel de croissance des importations chinoises est revenu de 20% sur 2003-2007 à 7% depuis 2012, une décélération qui va bien au-delà de celle du PIB. La part des intrants et des composants importés figurant dans les exportations chinoises, qui atteignait 60 % au milieu des années 1990, n'était plus que de 35% en 2012.

La maturation des économies émergentes agit aussi d'une autre façon sur la longueur des chaînes de production internationalisées. Elle s'accompagne en effet d'un relèvement rapide des salaires, qui limite la rentabilité des productions délocalisées. Dans un contexte de stagnation des salaires dans les économies développées et de robotisation des tâches, le rattrapage salarial des économies émergentes favorise la relocalisation de nombreux segments de production. Cette tendance est accentuée par le regain de nationalisme économique aux Etats-Unis et par les déboires du mégarégionalisme, symbolisée par l'échec du projet d'accord de partenariat transpacifique et l'opposition des opinions publiques à la signature du Tafta (partenariat transatlantique Europe-Etats-Unis).

**Auteurs : Jacques ADDA**

**Source : Alternatives Economiques N° 371 Septembre 2017 - P. 32 à 34**

A l'aide du texte et de vos connaissances répondez aux questions :

### **ECONOMIE GENERALE**

1. Définissez :
  - a) Le commerce international
  - b) Les termes de l'échange
  - c) Le transfert de technologie
  - d) Le progrès technique
2. a) Expliquez ce qui justifie le ralentissement des échanges internationaux selon l'auteur.  
b) Expliquez comment le commerce mondial se recompose-t-il ?
3. Expliquez la théorie de la dotation en facteurs (H.O.S).

### **ECONOMIE D'ENTREPRISE**

1. Définissez
  - a) La cogestion
  - b) La segmentation du marché
  - c) La filiale
  - d) Le recrutement
2. Quels sont les avantages et les inconvénients de la sous-traitance pour les entreprises africaines ?
3. Expliquez les finalités du système de décision.

4. Expliquez les choix stratégiques opérés par les entreprises multinationales citées dans le texte.

**DROIT**

- 1) Définissez les notions suivantes :
  - a) Le bail à usage professionnel
  - b) La force majeure
  - c) L'indemnité d'éviction
  - d) La vente avec arrhes
- 2) Quels sont les droits du locataire dans le contrat de bail ?
- 3) Comment le transfert de propriété s'opère-t-il dans le contrat de vente ?