

PARTIE IV

LA MONDIALISATION ET SES ENJEUX

Partie IV : la mondialisation et ses enjeux

Chap. I : Les échanges internationaux des biens et services et leur évolution (XIX siècle)

SI : Présentation des échanges internationaux des B et S

Echanges internationaux = commerce extérieur = ensemble des exportations et des importations

- commerce extérieur au sens strict : Ensemble des échanges des biens

- commerce extérieur au sens large : Ensemble des échanges des biens et services

*Les indicateurs du commerce extérieur :

-Le solde commercial = $X - M$

-Le taux de couverture = $(X/M) \times 100$

-Le taux d'effort à l'exportation = $(X/PIB) \times 100$

-Le taux d'ouverture = $(X+M/PIB) \times 100$

-Le taux de dépendance = $(M/PIB) \times 100$

-L'indice des termes de l'échange =

$(\text{Indice des prix à l'exportation} / \text{Indice des prix à l'importation}) \times 100$

SII : L'essor des échanges internationaux de B et S

- Avant le XIX siècle : Découvertes de XV et XVI siècle (Boussole- nouveau monde- invention du gouvernail) = croissance du commerce international.
- XIX siècle : Révolution industrielle – innovations -Libre échange = croissance du commerce internationale qui dépasse celle de la production
- XX siècle :
 - Milieu du 1940 : Première guerre mondiale (1914-1918) + crise de 29+deuxième guerre mondiale (1939-1944) +mesures protectionnistes = La croissance du commerce international très faible voire nulle.
 - De 1945 jusqu'aux 1970 : Trente glorieuse – accord du GATT (1947) = le commerce international augmente a un rythme très élevé qui dépasse celui de PIB mondiale.
 - De 1970 jusqu'aux 1980 : deux chocs pétrolier (1973 et 1979) = Ralentissement de la croissance : diminution du commerce internationale.
 - Depuis le milieu des années 1980 : Transformation du G.A.T.T en O.M.C (1994) : le commerce international augmente rapidement : Internationalisation
- XXI siècle : Forte croissance du commerce internationale mais qui reste lié à la conjoncture économique (11 septembre, guerre du golf, entrée de la chine à l'OMC , etc.)

Chap. II : L'évolution de la structure des échanges internationaux des biens et services

SI : L'évolution de la structure des échanges internationaux par produit

1/ Régression des produits de base : Expliquée par une faible augmentation de la demande et des prix

-Produits agricoles : Diminution de la part des produits agricoles dans le commerce internationale expliquée par : faible augmentation de la demande – faiblesse des prix de ces produits- ces produits sont protégés douanièrement.

-Produits énergétiques et miniers : La part des produits énergétiques et miniers évolue d'une manière non stable selon la conjoncture et la variation des prix de ces produits.

2/ Augmentation de la part des produits manufacturés dans les échanges internationaux :

Depuis 1960 la part des produits manufacturés dépasse la part des produits agricole notamment les biens d'équipement et les biens électroniques. Les échanges des produits manufacturés des hautes technologies progressent plus rapidement que les échanges des autres produits manufacturés.

3/ Nette montée des échanges internationaux des services : Les services étaient peu échangeables car sont produits à proximité des consommateurs et sont non stockables mais actuellement la part des services dans le commerce internationale augmente sans cesse à cause de développement de tourisme, progrès des télécommunications, libéralisation des marchés et développement des échanges des marchandises.

Section II : Le développement des échanges interbranches et intra branches

1/ Commerce interbranche : C'est-à-dire échanges des produits appartenant à des branches différentes.

L'échange interbranche se réalise généralement avec des pays qui n'ont pas le même niveau de développement et ayant des spécialisations différentes (PD avec PED)

2/ Commerce intra branche :

Echanges des produits appartenant à la même branche d'où les spécialisations dans ce cas et plus fine

-Produits échangés : produits manufacturés similaires (produits électronique, informatique et moyens de transport)

-Partenaires : pays économiquement proche et ont le même niveau de développement (pays développés)

-Développement : l'échange intra branche s'est développer à partir de 1960 (notamment 1970)

Ce développement est expliqué par :

* La différenciation horizontale : Il s'agit de produits ayant des prix très proches mais différenciés par leurs variétés (commerce intra branche de variété)

* La différenciation verticale : Il s'agit des produits de qualité et de prix différents, des produits haut de gamme et bas de gamme (commerce intra branche de qualité).

*Recherche d'économie d'échelle :

- Il faut différencier les produits par une spécialisation fine pour augmenter les ventes et minimiser les coûts (économies d'échelle).

- Les spécialisations fines nécessitent des investissements coûteux d'où il faut une production de masse.

Section III : La division internationale du travail

1/ L'ancienne division internationale du travail (jusqu'à 1970)

- Les pays industrialisés exportent des produits manufacturés à forte intensité de capitale et de technologie et importent les produits de base de faible valeur ajoutée.
- Les PED exportent les produits de base et importent les produits manufacturés à prix très élevé.

2/ La nouvelle division internationale du travail (depuis 1970)

- Remise en cause de l'ancienne DIT :

.Les PD restent toujours spécialisés dans l'exportation des produits manufacturés.

.Certains P.E.D : Les pays émergents, appelés aussi nouveaux pays industrialisés de la première génération (4 dragons) commencent à produire et exportés des produits manufacturés mais qui sont banalisés c'est-à-dire intensif en main d'œuvre.

.Dans un deuxième temps certains PED : Nouveaux pays industrialisés (NPI) de deuxième génération concurrencent sérieusement les PD et produisent et exportent des produits manufacturés de haute technologie.

- Certain PED conservant leurs anciennes spécialisations, appelés les pays marginalisés ou les pays les moins avancés qui produisent toujours des produits primaires à faible valeur ajoutée.

Section IV : L'évolution de la structure géographique des échanges mondiaux

1/ la tripolarisation des échanges internationaux

La part des échanges internationaux la plus importante est réalisée par les trois pôles (Amérique, Asie et Europe). On a constaté :

- L'augmentation de la part des échanges internationaux de l'Asie
- La diminution de la part des échanges internationaux de l'Amérique
- La stabilité de la part des échanges internationaux de l'Europe.

* Commerce intra zone : c'est-à-dire à l'intérieur d'une même zone est considéré très important :

- Le commerce intra-européen = 1/3 du commerce mondiale
 - Le commerce entre les pays d'Amérique = plus de 7% du commerce mondiale
 - Le commerce entre les pays Asiatique = plus de 10% du commerce mondiale
- (en 2005)

Commerce interzone : le commerce interzone est considéré faible

2/ L'évolution de la répartition géographique des échanges internationaux des biens et services

- * Les PD ont toujours un poids dans le commerce international plus élevé que celui des PED.
- * Depuis 1980, on a constaté l'émergence de certains pays en développement (dragons de la première génération puis de deuxième génération).
- * Les pays les moins avancés notamment les pays d'Afrique subsaharienne restent marginalisés.

Chap. III : Les firmes multinationales (FMN)

Section I : Notion de firme multinationale

1/Présentation :

- Définition : entreprise ayant au moins une filiale a l'étranger.
- Caractéristiques :(phénomène récent :les FMN ont apparues dès la fin de XIX siècle et un essor remarquable en1980) (les FMN exercent des activités dans tous les secteurs) (les FMN ont un capital très important mais très dilué entre les actionnaires) (les FMN sont des entreprises de grande taille) (les pays d'origine des FMN sont les pays industrialisés mais en 1980 les FMN proviennent aussi des pays émergents) (les pays hôtes des FMN sont les pays industrialisés et quelques pays émergents)

2/Les modalités de la multinationalisation :

a/Création des filiales

- Création d'une filiale nouvelle c'est-à-dire sans rachat d'entreprise locale dans le pays hôte.
- Association avec une entreprise locale en copropriété pour créer une nouvelle filiale cette modalité est appelé joint-venture elle génère plusieurs avantages pour la FMN.

b/Acquisition d'une entreprise

- Acquisition totale ou rachat à 100% de la firme locale qui devient filiale de la FMN. Cette modalité est appelé aussi absorption surtout lorsque la fusion se réalise entre deux entreprises de tailles différente (la FMN est plus grande par rapport à la firme locale).
- Acquisition partielle de l'entreprise locale par prise de participation dans son capital. Lorsque la FMN achète une part allant de 10% à 50% du capital de l'entreprise locale cette dernière est une filiale de la première mais la FMN garde un control minoritaire toutefois si la participation dépasse les 50% le contrôle de la filiale par la FMN est majoritaire.

Section II : Les différentes formes des filiales

1/Les filiales commerciales (XIX Siècle)

objectifs	conséquences
Approvisionner la maison mère en ressources naturelles.	-Qualité, stabilité et sécurité d'approvisionnement -Profit important
Commercialisation des produits.	-Prospection du marché -Commandes, facturation, livraison et recouvrement -Promotion des produits.

2/Les filiales-relais (début XX) (filiales manufacturières)

Produisent dans le pays d'accueil le même bien que la maison mère et avec parfois quelques modifications pour s'adapter au marché local.

3/Les filiales ateliers (1960)

Filiale spécialisée dans la production d'un composant ou d'un bien au sein d'un réseau de filiales pouvant être implantées dans plusieurs pays. C'est une décomposition internationales du processus de production(DIPP).Le montage se réalise dans le pays d'origine pour gagner le 'made in'.

Causes :

- *Main d'œuvre a faible prix.
- *Avantages fiscaux.
- *Technologies avancées...

Section III : Développement des échanges inter et intra firmes

1/Définition :

a/Echanges interfirmes : C'est-à-dire échanges entre différentes firmes.

b/Echanges intrafirmes : C'est-à-dire à l'intérieur d'une même firme (entre filiales ou filiales et maison mère)

-Nature de produits :

*Des produits semi finis entre les filiales ou entre les filiales et leur maison mère dans le cadre de la DIPP.

* Des produits finis provenant de la maison mère ou des filiales relais à destination des filiales commerciales.

* Des biens de production de la maison mère vers les filiales relais ou en provenance des filiales commerciales.

-Evaluation :

La firme fixe les prix librement, ils sont sous estimé pour échapper de la fiscalité (c'est un commerce captif que se réalise dans un circuit fermé)

-Le développement :

Expliqué par le développement des filiales ateliers notamment dans les PD

Section IV : les mobiles de la multinationalisation :

Mobiles liés à la maîtrise des coûts	Mobiles liés au marché et à l'environnement
<u>*Baisse des coûts de main d'œuvre</u> : Les FMN implantent des filiales dans les pays dotés d'une main d'œuvre bon marché et qui sont caractérisés par :(faible système de sécurité sociale-réglementation du travail souple-absence des organisations syndicales)	<u>Maitrise de l'approvisionnement</u> : (exploitation des produits de base c'est à dire assurer la régularité et la sécurité des approvisionnements avec minimum des coûts et meilleure qualité)
<u>Baisse des coûts de transport</u> (par rapport à l'exportation) : implantation à proximité des clients et des fournisseurs. Remarque : Ce dernier objectif a perdu son importance pour deux raisons : -Développement des moyens de transport et la diminution de leurs coûts -La recherche d'autres objectifs dans le cas de filiales ateliers (DIPP)	<u>Conquête des parts de marchés</u> :(filiales commerciales et relais).la multinationalisation permet a une FMN : *D'augmenter son chiffre d'affaire *Etre proche du client *Suivre un concurrent à l'étranger *Réduire les risques
<u>Diminution des charges fiscales et financières</u> :(impôts faibles ou nuls, prime d'investissement, taux d'intérêt faible, moyens de production gratuits...)	<u>Conditions d'accueil favorables</u> : *Infrastructure favorable*réglementation juridique et sociale souple*paradis fiscaux*technologies avancées*zones franches
<u>Baisse de coût moyen</u> : (production de masse)	<u>Contourner certains obstacles</u> : (obstacles douaniers et administratifs)

Section V : Les effets de la multinationalisation :

Sur les pays d'origine	Sur les pays d'accueil
Avantages : *Rapatrier les revenus ;(profit, les redevances, les honoraires,...) *Rôle économique et technologique important :(ressources naturelles et activités de recherche et d'innovation auprès des pays d'origine).	Avantages : *Développement de l'emploi et des revenus. *Apport de capitaux. *Apport de technologie (transfert des technologies). *Amélioration du solde commerciale (diminution des importations des filiales relais et augmentation des exportations des filiales ateliers ou commerciales).
Limites : *Diminution du solde commercial. *Sortie des capitaux :(investissements à l'étranger)	Limites : *Sortie des capitaux. *Domination économique et technologique : Domination économique et technologique des FMN. *Risque d'opposition entre les intérêts (exploitation de travailleurs, activités polluantes,...).

Questions

Question1 : Distinguez entre commerce extérieur en sens strict et commerce extérieur en sens large.

Question2 : Un excédent commercial est-il toujours un signe de « bonne santé » ?

Question3 : Un déficit commercial est-il toujours un signe de faiblesse d'une économie ?

Question4 : Pourquoi le taux de couverture et le solde commercial ne sont-ils pas interchangeables ?

Question5 : Décrivez l'évolution du commerce mondial depuis le XIXème siècle.

Question6 : En quoi les exportations de services se distinguent-elles de celles des marchandises ?

Question7 : Quels sont les facteurs qui ont contribué à développer les échanges intra branches ?

Question8 : Comment s'est effectuée l'insertion de certains pays en développement dans la nouvelle DIT ?

Question9 : Une entreprise uni-nationale exportatrice peut-elle être assimilée à une multinationale ?

Question10 : Quelles sont les destinations privilégiées des multinationales ?

Question11 : Quels sont les indicateurs qui permettent de mesurer l'importance économique des multinationales ?

Question12 : Par quoi se justifie le développement de « co-entreprises » à l'échelle internationale ?

Question13 : Distinguez la filiale relais et la filiale commerciale.

Question14 : Pourquoi l'implantation des filiales relais est-elle considérée comme stratégie commerciale ?

Question15 : Pourquoi qualifie-t-on le commerce intra-firme de commerce captif ?

Question16 : Comment une multinationale peut-elle réduire ses coûts de transport ?

Question17 : Déterminez deux arguments qui montrent que la recherche d'une réduction des coûts de transport ne constitue pas un mobile pour s'implanter à l'étranger.

Question18 : Quels sont les atouts financiers d'une multinationale en s'implantant à l'étranger ?

Question19: Montrez que la multinationalisation a des effets négatifs sur le solde commercial.

Question20 : Quels sont les effets négatifs de la multinationalisation sur la main-d'œuvre locale ?

Exercices

Exercice1

PIB et commerce extérieur de l'Allemagne en 2004

	Exportations	Importations	PIB
Allemagne	909.700	717.920	2703

Source : Images économiques du monde 2006

NB : Les valeurs sont exprimées en milliards de dollars

-Calculez et interprétez les différents indicateurs du commerce extérieur de l'Allemagne.

Exercice2

Soient les informations suivantes relatives à une économie fictive en 2007

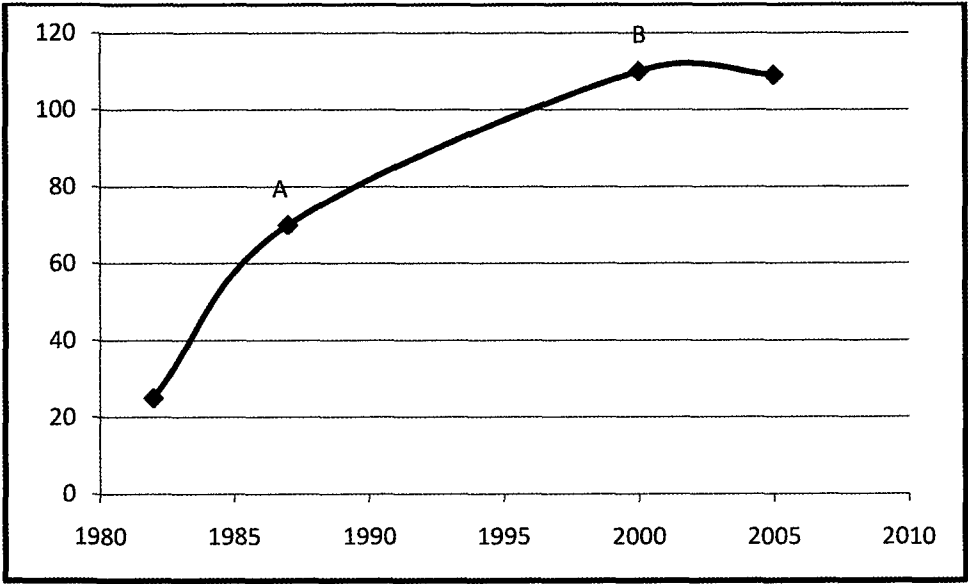
Grandeurs économiques	Montant en milliards de dinars
PIB	28757
Exportation	9225

Exemple

- Calculez et interprétez les différents indicateurs du commerce extérieur sachant que le taux de couverture est de 54%.
- Si entre l'année 2000 et l'année 2007, les prix des exportations ont augmenté de 20% et ceux des importations ont diminué de 7%, calculez et interprétez l'indice des termes de l'échange de ce pays. Quelle conclusion pouvez-vous dégager ?

Exercice3

Evolution des termes de l'échange d'un pays « X »



Exemple

- a) Interprétez les deux situations A et B.
- b) Calculez l'indice des prix à l'importation pour les deux situations A et B sachant que :
 - L'indice des prix à l'exportation en 1987 est de 110
 - Le taux de croissance des prix à l'importation pour la période 1982-2000 est de 100%.

Exercice4

Soient les informations suivantes :

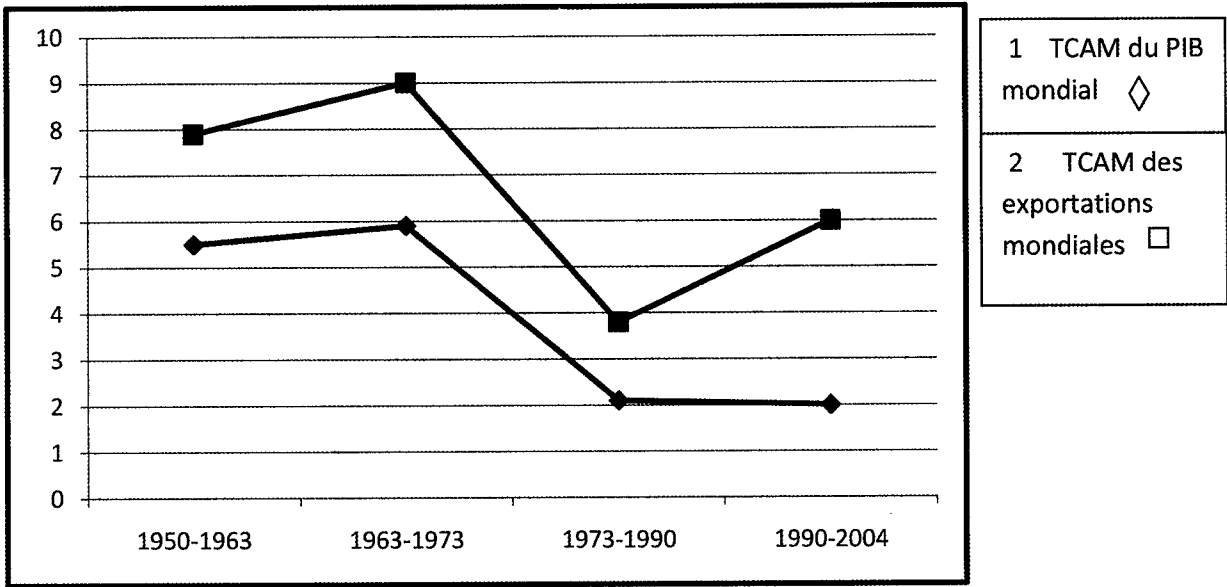
Années	Taux d'effort à l'exportation (en%)	Taux de dépendance (en%)	PIB (en MD)
1991	28.4	39.8	11997
1992	26.1	41.5	13754
1993	25.7	42.3	14668

Exemple

Calculez le solde commercial pour chaque année et dégagez la tendance générale de l'évolution de ces indicateurs.

Exercice5

Evolution annuelle du PIB mondial



Source : GATT et OMC

- a/Comparez l'évolution du commerce mondial et celle du PIB mondial sur la période 1950-2004. Que constatez-vous ?
- b/Expliquez la forte croissance des échanges internationaux de la période 1950-1973 et leur ralentissement entre 1973 et 1990.

Exercice6

Soient deux pays fictifs A et B ; le pays A exporte du café au pays B et lui importe des véhicule. Le niveau des prix (en dollar) est le suivant :

	Année 1	Année 2
Cours du café	3 300	3 000
Prix moyen du véhicule	9 900	12 000

Exemple

-Calculez et interprétez l'indice des termes de l'échange de l'année2/l'année1.

Exercice7

Moyenne des importations et des exportations en % du PIB

Pays	1987	1990
Etats-Unis	10.9	11
France	20.8	23

Source : OCDE

- a/Que représente les valeurs données dans le tableau ?
b/Quel est le pays le plus ouvert sur l'extérieur en 1990 ?
c/Calculez le taux d'effort à l'exportation de la France en 1990 sachant que les recettes d'exportations couvrent exactement les dépenses d'importation.

Exercice8

Commerce extérieur tunisien en 2009

Solde commercial	?
Valeur des exportations en MD	?
Taux d'effort à l'exportation en (%)	?
Taux de couverture en (%)	100

Exemple

-Complétez le tableau, puis interprétez les résultats obtenus sachant que le PIB a été de 53 milliards de dollars alors que le taux de dépendance a été de 40.25%.

Sujets

Sujet1 : A l'aide de vos connaissances et du document ci-joint, vous dites si la DIT est favorable aux pays échangistes ?

Document

Conséquence de la part accrue prise par les produits manufacturés et les services, la part des produits primaires ne cesse de baisser dans les échanges internationaux. La baisse du prix des matières premières joue un rôle important dans cette tendance, mais elle n'est pas seule à expliquer...

La DIT traditionnelle ne présente plus que moins de 30% du commerce mondial. Une nouvelle hiérarchisation des pays en développement est apparue, elle se fonde sur la part des produits manufacturés et de services dans leurs exportations qui constituent un indicateur assez sûr de leur niveau de développement.

... Lorsqu'une nation s'est spécialisée dans des activités en pleine expansion et forte rémunératrices comme par exemple le Japon dans la filière informatique, elle est de fait dans une situation bien plus favorable qu'une nation spécialisée dans les activités à faible valeur ajoutée.

... L'accroissement des échanges n'a pas toujours constitué un véhicule de développement généralisé. Dans certains cas, il a plutôt accentué les disparités de situations entre pays. De telle sorte que la nouvelle DIT assigne des rôles si inégalement rémunérateurs aux différents partenaires qu'elle entraîne des effets de domination de certaines économies nationales par d'autres.

Sciences économiques et sociales

Sujet2 : À l'aide de vos connaissances et des documents ci-joints, déterminez les effets de la multinationalisation sur les pays hôtes.

Document1

Les jouets vendus dans les magasins occidentaux proviennent quasi exclusivement d'usines implantées dans des pays d'Asie (Chine, Philippines, Indonésie, etc.) qui combinent la présence d'une main-d'œuvre abondante et de généreuses exemptions fiscales. Les multinationales du jouet ne font pas de cadeau aux ouvrières philippines ou chinoises. La fabrique de jouets du père Noël n'a rien du conte de fées : c'est en général une usine asiatique sordide où des centaines de jeunes ouvrières triment douze à seize heures par jour à mouler, assembler, coudre ou coller des poupées, des peluches ou des jouets en plastique, pour le compte des multinationales du secteur, dans la chaleur, la poussière et les vapeurs toxiques. Les sweatshops (littéralement, les « ateliers où l'on sue ») violent souvent les normes du

travail, déjà très faibles, des pays dans lesquels ils sont installés (salaire minimum légal, règlement de sécurité...). Il est courant, en Asie, de voir des dortoirs crasseux implantés sur les zones franches ou à proximité, afin que les ouvrières des sweatshops, qui n'ont d'ailleurs pas les moyens de s'offrir un logement décent, soient disponibles pour des horaires flexibles. Dortoirs et nourriture sont évidemment retenus sur la paie des ouvrières à des tarifs prohibitifs. Enfin, les enfants forment une partie significative de la main-d'œuvre. 400 des 2000 ouvrières de l'usine chinoise City Toy travaillant pour McDonald's avaient moins de 16 ans (âge minimal du travail en Chine).

Bénédicte Manier, Alternatives économiques, n° 197

Document2

L'effet de la multinationalisation sur l'emploi paraît d'autant plus négatif qu'il s'accompagne de fermetures d'usines situées dans le pays d'origine. Les syndicats accusent les multinationales de leur pays d'origine d'exporter des emplois à l'étranger. Elles créent des emplois au même moment, mais ailleurs. Les syndicats ne s'en trouvent pas satisfaits pour autant en pays d'origine. Ils ne le sont pas davantage quand l'investissement direct à l'étranger consiste en un rachat d'une entreprise locale par une multinationale suivi de réductions d'emplois. Même si les suppressions d'emplois sont moindres que si la firme rachetée, défaillante ou non compétitive, avait dû fermer ses portes. Quand Sumitomo par exemple a racheté Dunlop-France en faillite, elle a licencié 1000 ouvriers et a conservé 3500 qui seraient autrement devenus chômeurs.

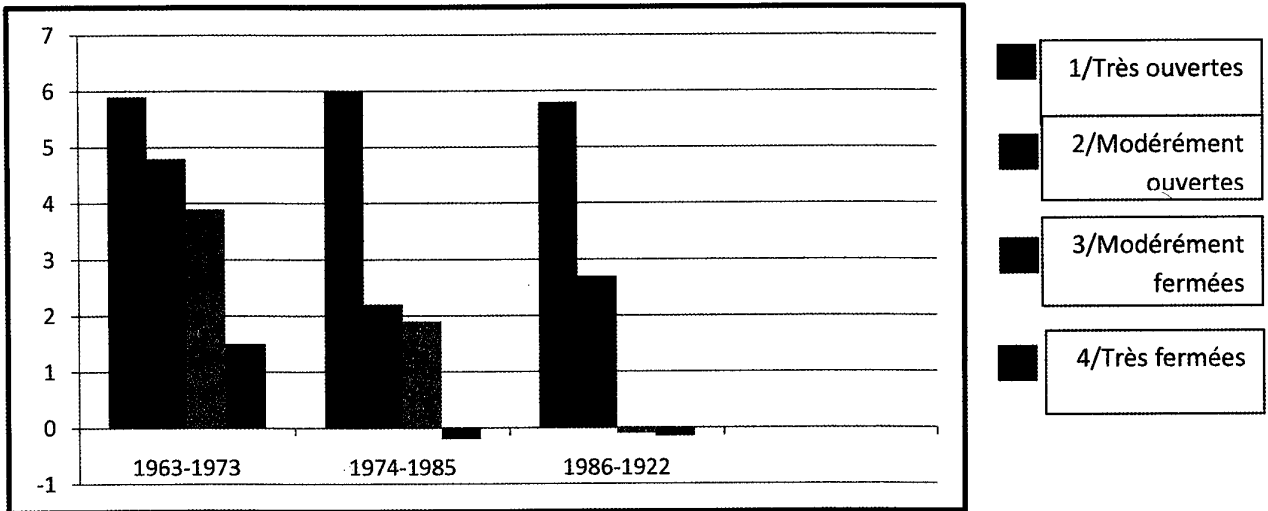
Ainsi, quand une multinationale crée une nouvelle filiale à l'étranger, l'effet direct sur l'emploi est nécessairement positif au moins en pays hôte. Mais, cet effet initial est-il ou non annulé par d'autres effets à prendre en compte ?

Wladimir Andreff, Les multinationales, Editions La découverte.

Sujet3 : A l'aide de vos connaissances et des documents ci-joints, montrez comment les échanges interbranches stimulent la compétitivité d'un pays.

Document1

Les effets de l'ouverture¹ sur les pays en développement
Taux de croissance annuel moyen du PNB/Habitant en %



Le monde, 26 mai 1998.

[1] L'ouverture est mesurée par le taux d'ouverture : moyenne des importations et exportations sur le PIB

Document2

L'intensification du commerce Nord-Sud, les délocalisations d'activités, l'accroissement de la mobilité du capital, de même que l'abandon des stratégies de substitution à l'importation et l'ouverture sur l'extérieur des anciens pays à économie planifiée nous amènent à nous interroger sur les liens entre commerce extérieur et croissance économique. Pour cela, nous introduisons des variables de commerce international dans le modèle de convergence de Barro et Sala-Martin (1991), ainsi que la diversité des biens capitaux dans l'esprit de Ethier (1982) et Romer (1987). Cela nous amène en particulier à construire et discuter trois indices : l'indice de spécialisation interbranche du commerce, l'indice de dissimilarité prenant en compte l'incertitude de la croissance des exportations en volume et l'indice de la croissance de la demande étrangère mesurant les interactions de la spécialisation interbranche et la croissance du marché mondial.

L'ouverture d'un pays au commerce international permet d'exploiter des avantages comparatifs et de développer des secteurs où il y a des économies d'échelle pour acquérir, en contrepartie, des technologies étrangères plus productives et des biens de consommation meilleur marché. Ainsi, selon ses dotations factorielles, sa richesse initiale et sa politique économique, un pays choisira, à l'instar du Japon, une forte spécialisation interbranche ou, à l'inverse, développera, à l'image de la plupart des pays européens, un commerce intra branche sans spécialisation sectorielle marquée. Au-delà de

l'ouverture même, la nature de la spécialisation du commerce apparaît donc comme un facteur susceptible d'influencer la croissance.

Novembre, Croissance et spécialisation, Frédéric Buss

Sujet4 : À l'aide de vos connaissances et du document ci-joint, vous montrez comment a évolué la structure des échanges internationaux par produit et au niveau géographique.

Document

Avec son formidable essor, le commerce international change de nature. La structure du commerce international par produits met en évidence une nette domination des produits manufacturés qui représentent, en moyenne, 78% des échanges mondiaux de marchandises, alors qu'ils en représentaient moins de 35% en 1913. Dans ces produits manufacturés, les machines et matériels de transport représentent plus de la moitié des échanges. Depuis 1980, les exportations et les importations de produits de haute technologie progressent plus rapidement que celle des autres secteurs manufacturiers et le commerce de services dans les pays industrialisés a augmenté deux fois plus vite que le commerce de marchandises.

Entre les années 1970 et 1990, un groupe de pays en développement a joué un rôle important dans le commerce mondial. Ces pays, appelés dans les années 1980 « Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) » se caractérisaient par un rôle croissant dans les exportations mondiales de produits manufacturés : une première vague de NPI regroupait quatre pays asiatiques (Hong-Kong, Corée du Sud, Singapour et Taiwan), ainsi que deux pays d'Amérique Latine (Brésil et Mexique). Progressivement, des produits de plus en plus sophistiqués ont pris de l'importance dans les exportations des NPI. Les années 1980 ont vu leur tour surgir un second groupe de pays en développement exportant des produits manufacturés. Il s'agissait essentiellement d'autres pays asiatiques comme la Thaïlande, la Malaisie, l'Indonésie, l'Inde, les Philippines, le Pakistan, etc. Ces nations se substituent progressivement aux premiers NPI dans les exportations de vêtements et autres produits manufacturés banalisés. A partir des années 1990, la Chine joue un rôle de plus en plus important dans les échanges internationaux.

J-L.Mucchielli, Relations économiques internationales, Editions Hachette

Sujet5 : À l'aide de vos connaissances et du document ci-joints et après avoir montré que l'implantation des filiales à l'étranger se justifie par la recherche d'une meilleure compétitivité- prix vous présenterez les effets de cette dernière sur la situation du consommateur.

Document1

Il existe une seconde liste de conditions [influençant] la localisation des projets d'investissement.

1. Un marché de taille suffisante et en forte croissance. Le marché visé n'est pas nécessairement national, il peut s'agir d'un marché régional. L'existence, d'une part, d'une forte demande sur des marchés de grande taille et, d'autre part, de coûts de production compétitifs permet aux multinationales de développer des stratégies globales.
2. Le système des communications (aériennes, maritimes, routières) et des télécommunications doit être de première qualité. Les filiales ne peuvent pas fonctionner efficacement si elles sont coupées d'une liaison en temps réel avec leur maison mère et avec les autres filiales. [...]
3. L'existence d'une offre locale de main d'œuvre qualifiée est plus importante pour les multinationales que le niveau des taux de salaire. Cet ordre de priorité s'explique par le fait qu'elles utilisent des technologies sophistiquées.
4. Enfin un autre atout de l'attractivité est l'existence d'un tissu industriel performant d'entreprises locales, capables de fournir à leurs filiales des biens et services à des prix compétitifs tout en respectant les critères rigoureux de qualité et de délai de livraison.

C. A. Michalet, Qu'est-ce que la mondialisation ?, La Découverte, 2003

Document2

L'attitude du consommateur doit constituer le point de départ de cette analyse, car ce sont les consommateurs qui font vivre une entreprise. A l'origine, chacun d'entre nous, dans le rôle du consommateur, recherche à qualité égale les produits les moins chers. Quelle ménagère, en faisant son marché, ne compare pas instinctivement dans le rayon des produits d'entretien, le prix du baril de lessive, les éponges à récurer ou les boîtes de cirage avant de choisir. De même, avant d'entamer des travaux, le premier réflexe est-il d'appeler plusieurs entreprises et de comparer les offres. En dehors de cet aspect prix, nos réflexes des consommateurs portant sur la qualité du produit et du service que nous exigeons. Beaucoup des facteurs interviennent dans l'évaluation de cette qualité, parmi lesquels essentiellement : la qualité de fabrication, la disponibilité du produit, le service après-vente. L'évaluation est évidemment en partie subjective mais, de même que pour les prix, l'appréciation relative d'un produit est toujours relative par rapport à toutes les marques présentes sur le marché qui proposent le même produit. Ces constatations nous amènent à conclure que l'environnement économique de nos sociétés exige la volonté d'acquérir ou de conserver une position de leader car le consommateur ne choisira en fin de compte qu'un seul produit.

F. Rochet, la nouvelle gestion industrielle