

administratives de moindre valeur¹³. Il s'ensuit que les tâches plus routinières peuvent être exécutées là où la main-d'œuvre possède moins de compétences, tandis que les tâches de plus grande valeur seront exécutées là où l'entreprise a accès à des travailleurs possédant des compétences plus élevées. Une conséquence de cela est qu'il devient plus difficile de déterminer l'impact de la mondialisation. Dans le passé, on pouvait concevoir qu'une industrie ou une profession puisse subir les effets du commerce. Dans un modèle de commerce des tâches, ce qui importe est la nature des tâches de routine, la façon dont elles sont exécutées et la possibilité de les codifier. Une différence supplémentaire entre les deux modèles a trait au rôle de l'entreprise. Bien qu'il ne soit pas explicitement formulé ainsi, le modèle de Feenstra et Hanson peut être interprété comme décrivant des transactions sans lien de dépendance parce qu'il suppose l'existence d'un écart de technologie entre le pays d'origine et le pays d'accueil (c.-à-d. qu'il entrevoit la possibilité de recourir à l'impartition). Le modèle de Grossman et Rossi-Hansberg peut être interprété comme décrivant des transactions internes à l'entreprise parce que les niveaux de technologie sont identiques entre deux emplacements (c.-à-d. qu'il envisage la délocalisation). Même à cela, ces modèles n'envisagent pas explicitement le rôle de l'entreprise multinationale. Il n'y a pas de décision claire de recourir à la délocalisation (investissement) ou à l'impartition (contrat). Antras (2003, 2005) propose un lien important entre les deux en améliorant notre compréhension de la façon dont les entreprises choisissent l'endroit où se dérouleront diverses activités et décident d'exercer ou non un contrôle direct sur celles-ci (la décision d'exécuter l'activité dans l'entreprise ou de la confier à une entreprise de l'extérieur). Il est clair que des travaux supplémentaires sont requis pour mieux préciser le lien entre les théories du commerce et l'IED, lequel joue un rôle critique dans le fonctionnement des chaînes de valeur mondiales.

Le présent volume tente d'expliquer davantage le lien qui existe entre la théorie commerciale, la localisation d'une entreprise et les chaînes de valeur mondiales (CVM) en ayant pour objectif pratique de comprendre si les gains prévus par la théorie commerciale tiennent toujours en présence de CVM. Dans ce volume, l'auteur analyse également les acteurs de la croissance des CVM ainsi que les tendances au Canada et dans d'autres pays, il jette un regard sur certains secteurs clés « de grande valeur » et termine avec un examen de certaines incidences potentielles sur les politiques.

La théorie

La première section du volume explore plus à fond la relation entre les chaînes de valeur mondiales et la théorie du commerce. Dans une étude intitulée « Les chaînes de valeur mondiales : enjeux économiques et stratégiques », Steven Globerman passe en revue les fondements théoriques du commerce international et de la localisation de l'entreprise. Il ne perçoit pas la nécessité d'élaborer une nouvelle théorie pour expliquer les CVM parce qu'elles peuvent s'inscrire dans la théorie du commerce actuelle. Globerman affirme que les CVM sont essentiellement des activités commerciales à un niveau plus « granulaire » et portent de plus en plus sur les services, mais ces activités sont déterminées par les facteurs mêmes qui expliquent la théorie classique du commerce, décrite dans la section précédente – y compris la notion d'avantage comparatif. Ainsi, nous pouvons nous attendre à ce que les échanges commerciaux qui se déroulent à l'intérieur des CVM

¹³ La différence entre tâches et activités est importante mais elle sort du cadre du présent article. Le terme plus générique d'« activités » sera employé dans cet article, mais cela ne traduit pas une préférence pour un terme par rapport à l'autre.