

Mondialisation et rôle des firmes.

Intro:

Firmes 2/3 du commerce (cce) international = acteur majeur du cce int et de la mondialisation.

Pour devenir int une ent doit faire un IDE. Dc IDE outil intéressant qui reflète leur stratégie.

- Une FMN (ou société transnationale, STN) est une entreprise qui fabrique tout ou partie d'un produit à l'étranger, nécessitant le contrôle d'au moins une filiale hors du pays d'origine.
- Une filiale est une entreprise détenue à plus de 50% par une autre entreprise (on parle de simple participation entre 10% et 50% du capital).
- **La création d'une FMN passe nécessairement par un investissement transfrontalier (on parle d'IDE, la mobilité du K est donc nécessaire).**

Un IDE ≠ invest de portefeuille qui a pr but la spéculation ou l'invest de court terme : moins de 10% du capital social.

- Un investissement direct à l'étranger (IDE) est un investissement effectué pour créer une filiale ou avoir un certain contrôle sur une entreprise étrangère (détenir au moins 10 % des actifs, du capital social).

3 types d'opérations différentes permettent des mesures statistiques :

- Participation au K social d'une société.
- Réinvestissement sur place des profits réalisés par une filiale installée à l'étranger.
- Prêts entre sociétés mère et filiales.

I. L'évolution de la multinationalisation des firmes.

- Pourquoi contrôler une filiale à l'étranger?
 - Pour répliquer le processus de production de la maison mère (IDE horizontal) afin de s'approcher de la demande (Toyota, Mc Donald's)
 - Pour segmenter le processus de production (IDE vertical) afin de bénéficier des avantages comparatifs des différents pays et donc des différences de coûts (Apple).

A. IDE et stratégies des FMN: du XIXe aux années 70.

- FMN primaires (stratégies d'approvisionnement): production de matières premières, de produits agricoles... pour répondre aux besoins des industries de transformation.
- FMN-relais (stratégies de marché): production à l'étranger plutôt que d'exporter (banques, assurances, Toyota à Valenciennes)
- FMN-ateliers (stratégies de rationalisation): baisser les coûts de production (Coût de prod faible = bas salaire, fiscalité avantageuse, coût transport, coût de la matière première etc)
- Problème: les premières FMN émergent à la fin du 19ième mais manque de statistiques homogènes
- Les Investissements de portefeuille forment au 19ème la majeure partie des Investissements internationaux.
- L'internationalisation du système productif commence avec la 1ère mondialisation (très limitée par rapport à la seconde mondialisation)
- Exemple de FMN-primaire: United Fruit Company (E-U) qui s'installe fin 19ième en Amérique centrale pour exploiter des plantations de bananes

Stratégies de Marché surtout dans les années 1950-60 (FMN-relais) qui passent par des IDE horizontaux

L'objectif est souvent de contourner les mesures protectionnistes et d'éviter les coûts de transport pour améliorer leur compétitivité-prix.

- Exemple de FMN-relais: Volkswagen s'implante au Mexique pour fabriquer des Coccinelles destinées au Mexique.
- **Début du développement des stratégies de rationalisation (FMN-ateliers) dans les années 1970.**

Le commerce intra-firme se développe avec les possibilités de DIPP.

Commerce intra-firme = relations internationales entre filiales et maison mère.

DIPP ou segmentation de la chaîne de valeur = fabrication de divers composants d'un produit dans des pays différents => commerce de pièces détachées, puis réexportations de produits finis après montage.

B. IDE et stratégies des FMN: des années 80 à aujourd'hui.

a. Évolution et localisation des IDE.

Les flux d'IDE s'accroissent à partir des années 1980 et augmentent plus vite que le CI.
Flux d'IDE = reflet org fiscal des firmes= bcp d'IDE = juste des flux entre firmes= produisent rien

Bcp de firmes possèdent au moins une filiale ds un paradis fiscal : 59% pr les US.
=> les IDE sont peu représentatifs de l'attractivité d'un territoire (plus pertinent de regarder les données de vente et d'emploi)

IDE ≠ délocalisation = On peut créer un IDE qui n'existait pas = faut alors une de prod ds le pays d'origine ou un déménagement d'un IDE.

Début 1970: 7000 FMN / Début 1980: 37000 / Début 2000: 82000

2012: 84 000 FMN pour 780 000 filiales, emploient 87 millions de personnes (17,4 en 1982), VA d'environ un quart du PIB mondial.

(Rappel: PIB mondial en 2015 de 73 434 Mds de dollars)

- Croissance des IDE chaotique. Ces fluctuations violentes correspondent aux variations des cours boursiers (éclatement de la bulle internet en 2000, crise financière en 2008). Cela s'explique par une **diminution des capacités d'investissement** des entreprises en temps de crise et par la **baisse du prix des actions** qui réduit mécaniquement la valeur des fusions-acquisitions.

- Depuis le milieu des années 2000, les flux sud-sud connaissent la croissance la plus rapide.

EN 2018, les 100 plus grandes entreprises pèsent plus de 20 000 Mds de dollars
54 sociétés des États-Unis figurent dans le palmarès, contre 55 l'an passé, représentant 61 % de la capitalisation boursière mondiale, contre 22 % pour la Chine et 17 % pour l'Europe.

La première capitalisation boursière française de ce palmarès est LVMH (48e, propriétaire du Groupe Les Échos), suivi de Total (53e) et de L'Oréal (64e). Sanofi, quatrième et dernière entreprise française du classement, a chuté de la 57e à la 90e place.

- Les FMN sont à l'origine de près des 2/3 du CI.
1/3 du CI correspond au commerce intra-firme.

- Les flux d'IDE sont corrélés positivement aux échanges internationaux de B&S.

IDE horizontaux (L'IDE horizontal, qui consiste à créer des filiales produisant des biens identiques. Il vise à faciliter l'accès de l'investisseur à un marché étranger dans

l'espoir de développements futurs.) un peu comme stratégie saute frontière de Saint Gobain => **déplacement de flux commerciaux le plus souvent.**

IDE verticaux (I par lequel l'investisseur fragmente les différentes étapes de conception, de production et de commercialisation des produits en implantant dans des pays différents des filiales produisant des biens finis ou semi-finis différents. Il s'agit pour l'investisseur de tirer parti des différences de coût des facteurs de production entre pays) (**DIPP**) => **apparition d'un commerce intra-firme (à l'origine d'une part importante du commerce intra-branche)**

b. La structure du stock d'IDE.

- Croissance des IDE plus rapide dans les services que dans l'industrie.
- Ils sont devenus majoritaires: de 25 % du stock en 1970 à 64 % en 2014.
- Développement grâce notamment aux programmes de privatisations et de libéralisation des services (surtout en Europe)

c. Des stratégies de plus en plus « globales ».

Stratégie globale = stratégie qui intègre l'ensemble des paramètres de localisation des activités productives (logique d'approvisionnement, de Marché, de rationalisation de la production) et qui visent une rentabilité financière accrue dans un contexte de globalisation financière.

- Contrainte supplémentaire de flexibilité dans un contexte de mondialisation accrue, donc **d'incertitude**
- Approfondissement de la DIPP (cf exemple de l'iPhone)
- **Deux principales stratégies de base** selon O.Bouba-Olga
 - Objectif de **minimisation des coûts**: importance du coût du travail, de la productivité, des coûts liés à la distance, de la qualité et de la flexibilité.
 - **Différenciation des produits**: importance de l'innovation, de l'accès aux compétences spécifiques.

Coopétition = coopération en aval et concurrence en amont.

Fusion-acquisition = rachat par une entreprise A de tout ou partie du capital d'une entreprise B.

Les multinationales étrangères visent les « pépites » (= avantages compétitifs au moment où elles sont mal/ le moins bien.

Selon l'OCDE, Jusqu'à 64% pour la Suède en 2008, 50% pour les E-U des exportations de pays développés sont intra-firmes.

Deux grandes logiques de déploiement international des firmes:

- IDE => FTN;
- Appel au Mé dans une logique d'externalisation internationale (mode de présence à l'étranger sans IDE, DIPP sans appel à des filiales), dimension contractuelle:
 - **Sous-traitance internationale (outsourcing)**: faire fabriquer des éléments incorporés dans le produit final par d'autres firmes.
 - **Cession de licence**: droit d'utiliser une technologie ou une marque en contrepartie d'une redevance.
 - **Franchise**: cession de licence « améliorée » (droit de contrôle des opérations par le franchiseur, accompagné d'un apport de savoir-faire commercial ou de méthodes de gestion);
 - **Alliance stratégique**: entre le Marché et l'organisation, utilisation conjointe de moyens (humains, industriels, financiers) dans un objectif commun (Coopétition)

d. La recherche de la compétitivité (NB: pour les FMN et les autres).

- Compétitivité = capacité d'une ent à conserver ou à augmenter ses parts de marché.
- Importance compétitivité hors prix

Le différentiel de performance à l'exportation entre les entreprises françaises et allemandes s'explique par un ensemble de facteurs relevant de la compétitivité hors-prix: qualité du produit, image de marque, adaptation au marché local...

La grande majorité des économistes pensent que la compétitivité hors-prix est plus opportun de l'opposer à la compétitive prix.

La vitesse de désindustrialisation comme indicateur partiel de la compétitivité

e. Délocaliser ou externaliser : comprendre les stratégies des entreprises françaises.

Délocalisation (sens large) = transfert total ou partiel d'activité réalisé en compte propre dans le pays d'origine vers d'autres sociétés implantées à l'étranger.

Elle peut passer par une IDE ou par la substitution d'un prestataire étranger à un prestataire français.

L'IDE dépend de:

- L'opportunité (de Mé, réduction des coûts).
- La rentabilité de l'I.
- Les risques (techniques, humains liés à l'organisation, taux de chô, fiscalité, stabilité juridique, copie, corruption)

f. Délocalisations et emplois.

Délocalisation pb majeur à échelle micro et inverse en macro.

- Constat: baisse de la part de l'emploi industriel dans les pays à haut niveau de salaires (en F, 30 % de la main d'œuvre dans le secteur industriel fin des années 1970, seulement 15 % dans les années 2000).

- **En délocalisant les segments les plus intensifs en travail non qualifié**, les entreprises peuvent consolider leurs parts de marché et maintenir de l'emploi en F (exemple: Lafuma délocalise en partie sa production en 1986 en Tunisie, au Maroc, puis en Hongrie et en Chine et licencie un quart des salariés français; elle emploie aujourd'hui toujours près de 700 personnes en FR) ent était en difficultés dc elle a délocaliser et survécu et donc maintenus des emplois en FR.

FR 10% de l'emploi sous contrôles étrangers USA 5%

- Usines Foxcon en chine = 200 000 d'emploi ds une usine = délocalisations = csq énormes a échelle locale = argument de + montrant que on ne peut pas relocaliser aux USA.

Résultats empiriques: coûts importants de la mondialisation en terme d'emplois à l'intérieur d'un secteur, certains gagnent, d'autres perdent.

g. Comment les États peuvent attirer les FMN.

- **Choix d'implantation des IDE selon les travaux récents:**

1. **La taille du Mé potentiel.**
2. **Le coût des FDP.**
3. **Le nombre d'entreprises déjà présentes sur le site (externalités positives).**
4. **Politiques publiques d'incitation à l'I.**

Le choix d'implantation dépend aussi de caractéristiques plus générales:

- **Du climat d'Inness (taux de chômage, de croiss...);**
- **Du risque pays (stabilité politique, corruption, risque de change...).**
- **Niveau de K humain, de la productivité...**
- À partir des années 1980: politiques libérales d'attractivité, fort pouvoir de négociation des FMN, limitation du rôle des Etats
- **Politiques d'attractivité des pays développés face aux PED :**
- **Stratégie défensive: baisse du coût du L des non qualifiés par des baisses de cotisations sociales sur les bas salaires et/ou un assouplissement du droit du travail (=> risque de remise en cause des modèles sociaux).**

II. Les théories de la multinationalisation des firmes.

A. Les déterminants traditionnels.

a) Avantage spécifique et FMN.

- Les FMN doivent avoir des avantages spécifiques (ou concurrentiels) transférables internationalement qui leur permettent d'obtenir des gains supérieurs aux coûts d'implantation et, ainsi, de demeurer compétitive sur les territoires étrangers.
- **Économies d'échelle** (internes et externes)
- **Politiques gouvernementales** pour attirer les IDE.

b) Cycle du produit et délocalisation dans les pays développés.

- En délocalisant la firme tente d'accroître sa compétitivité:
- En **réduisant ses coûts** (de transport notamment)
- En **adaptant son produit** à la D locale
- En **augmentant les barrières à l'entrée** (réseaux, fusions, liens de sous-traitance, publicité jouant sur l'image de marque...).

c) Coûts de transaction, compétences et multinationalisation.

- Les coûts de transaction (Les **coûts de transaction** représentent l'ensemble des coûts qu'implique un échange marchand entre deux agents économiques, nécessaires pour mener à bien cet échange. Il peut s'agir de coûts de recherche pour provoquer la mise en relation de l'acheteur et du vendeur, de coûts d'information et de vérification, de coûts de négociation, de coûts de rédaction,

etc.) sont la base du choix stratégique de la firme: elle peut avoir intérêt à se détourner des Més et à organiser elle-même au sein de sa structure la production et les échanges internes des inputs (mat 1ières, produits intermédiaires) et / ou services dont elle a besoin.

• 6 types de risques engendrant des coûts de transaction :

- Difficulté à trouver un vendeur ou un acheteur (coéchangistes dispersés et nombreux).
- Spécificité du produit ==> fonctions complexes ==> difficultés d'utilisation.
- Impossibilité à s'accorder sur un prix de vente (méconnaissance du marché ou du produit).
- Défauts de qualité du produit (malhonnêteté du vendeur, manque de compétences...).
- Difficultés de transport => problèmes de délais de livraison, réparation...

3 grandes motivations qui vont inciter la firme à internaliser des Més étrangers:

- Assurer son approvisionnement extérieur
- Assurer la continuité internationale du processus de production tout en protégeant la technologie
- Assurer les débouchés extérieurs en protégeant sa marque