

INTERNATIONALISATION DES ECHANGES ET MONDIALISATION

LES STRATÉGIES INTERNATIONALES DES FIRMES

L'un des principaux acteurs de la mondialisation sont les grandes entreprises. Pour participer aux flux générés par la mondialisation elles auraient pu se contenter d'exporter une partie de leur production. Elles le font, évidemment, mais elles ont aussi mis en place des stratégies qui en ont fait des Firmes Multinationales (FMN) ou Transnationales (FTN) en s'implantant dans d'autres pays.

Comment ont-elles procédé? et surtout pourquoi? ce processus a-t-il des conséquences sur les autres acteurs de l'économie?

Nous verrons d'abord comment ces Firmes se multinationalisent, puis qu'elles sont leurs stratégies, pour finalement analyser les conséquences de leurs activités.

LES MODALITÉS / LES STRATEGIES

1. LES MODALITÉS

Une FTN est une société répartissant sa production sur plusieurs pays. (critères utilisés: chiffre d'affaire réalisé à l'étranger, salariés travaillant à l'étranger....)

Une FTN, en produisant et en vendant simultanément sur plusieurs territoires, acquiert une dimension de **firme globale** : elle a le monde comme champ d'activité. Il est dès lors parfois difficile d'attribuer à ces firmes une nationalité, économiquement parlant. Il n'en reste pas moins que l'histoire ou la culture de ces entreprises s'ancrent encore largement dans un territoire. Ainsi, si Danone est effectivement une firme transnationale, elle reste toujours attachée à la France dans l'imaginaire collectif. mais quels instruments utilisent-elles pour arriver à leurs fins?

Les IDE: Investissements Directs à l'Etranger, sont les sommes d'argent investies dans le but soit de créer ou développer une firme nouvelle localement.

- ➔ soit pour prendre partiellement ou totalement **le contrôle** d'une firme locale existante par une **prise de participation** au capital via les fusions acquisitions. le seuil de 10% de prise de capital d'une entreprise permet de définir un IDE.
- ➔ soit pour former une "**joint venture**" ou "co-entreprise" en créant avec une Firme étrangère une filiale commune, ce qui est parfois juridiquement obligatoire quand les pays exigent qu'une partie du capital des entreprises créées soit national.

- ➔ soit pour créer une entreprise entièrement nouvelle.
- => Une FTN est dès lors constituée d'une **maison mère** (holding) et de **filiales** auxquelles s'ajoutent un ensemble d'entreprises sous-traitantes, juridiquement indépendantes mais économiquement dépendantes.

Depuis une quinzaine d'années, les IDE ont littéralement explosé

- ➔ surtout en faveur des pays développés. La France se classe 4ème. L'Union européenne est le principal destinataire en recevant près de la moitié du flux total.
- ➔ Les autres pays: essentiellement les pays asiatiques où la croissance économique est rapide (Chine, Hong Kong et Singapour ...) et certains pays latino-américains dans une moindre mesure (Brésil notamment). Ceci permet souvent des **transferts de technologie**.
- ➔ Les pays africains sont complètement à l'écart de ces flux d'I.D.E.

Les FTN ne sont pas toutes issues des pays industrialisés.

Les firmes russes comme GAZPROM, chinoise: LENOVO (ordinateurs), indiennes: MITTAL deviennent de +en+ puissantes et investissent en occident. Par

ex MITAL a absorbé Arcelor(principale firme sidérurgique européenne).

2. LES STRATÉGIES

➔ Division internationale du travail (DIT)

Les firmes transnationales vont avoir une stratégie de localisation de la production en fonction des caractéristiques propres de chaque espace national de manière à maximiser leurs profits en exploitant les différences de conditions de production entre les pays : les matières premières, les impôts ou le coût du travail peu élevé. Elles vont ainsi spécialiser les pays et créer une DIT en fonction des “avantages comparatifs” des pays.

➔ La division du processus de production (DIPP)

Cette DIT va provoquer la DIPP. En effet les Firmes vont décomposer le processus de production faisant produire les services et les différentes parties de leurs produits dans des pays différents.

- ➔ Ceci peut aller jusqu'à la “hollow corporation” c'est à dire une entreprise sans usines. L'ex typique est NIKE qui ne possède plus aucun outils de production et

concentre son activité, à l'amont (conception du produit) et à l'aval (distribution). Son principal actif est sa marque (la virgule). Son activité principale le "branding (promotion de la marque).

=> la FTN modèle donc le monde et les échanges internationaux en fonction de ses intérêts. L'activité des firmes transnationales "gonfle" le volume du commerce mondial à cause de leur commerce intra-firmes.

LES CONSEQUENCES

1. POUR LES FTN:

- ➔ La compétitivité prix:
 - grâce aux faibles coûts de production (matières premières, salaires, cotisations sociales, fiscalité, dumping monétaire, emprunts au taux les + bas..)
 - grâce aux économies d'échelle: l'augmentation de la production liée au gain de parts de marché, permet de faire baisser les prix (les coûts fixes étant répartis sur de plus grandes quantités).
 - grâce à la pratique des "prix captifs" qui consiste à déterminer le prix d'un

sous produit non pas en fonction des coûts de production mais des impôts sur les bénéfices. Si les impôts sont forts dans un pays le prix de cession sera faible (donc le bénéfice imposable faible), par contre il sera fort là où les impôts sont faibles. Ceci est possible puisqu'il s'agit de commerce au sein d'une même firme (commerce intra-firme). Cela correspond évidemment à de la concurrence déloyale!

➔ la compétitivité hors-prix

- grâce à la possibilité de diversifier ses produits; ou encore la proximité des clients permet de connaître et de satisfaire au mieux leurs goûts.
- Grâce à l'innovation et la R/D qui reste dans la maison mère.
- grâce au "branding"
- aux gains de productivité

2. SOCIALES

- ➔ pour les pays hôtes. Emplois, transferts de technologies mais aussi dépendance
- ➔ Pour les pays d'origine:
 - augmentation du pouvoir d'achat puisque les produits sont moins chers
 - dumping social

▸ Délocalisation