

Chapitre 9 Les firmes multinationales

Les entreprises qui produisaient et se concurrençaient autrefois essentiellement sur leurs marchés nationaux agissent maintenant au niveau mondial. Les stratégies d'implantation de ces firmes multinationales passent par des investissements directs à l'étranger (IDE).

I. Les flux d'investissements directs à l'étranger

A. les stratégies des firmes multinationales (FMN)

1. Les FMN acteurs majeurs de la mondialisation

Une firme multinationale est une entreprise implantée dans plusieurs pays par le biais de filiales. Une FMN doit au minimum avoir une filiale à l'étranger, c'est-à-dire qu'elle doit détenir au moins 10 % du capital d'une entreprise d'un autre pays.

Le plus souvent, les centres de décision restent dans le pays dont la firme est originaire (localisation du siège social) et une partie importante du chiffre d'affaires de la FMN est réalisée à l'extérieur de ce pays.

Les deux tiers du commerce mondial sont assurés par les FMN, avec pour un tiers d'échanges intra-firmes (entre filiales d'une même multinationale) et un tiers d'échanges extra-firmes (entre clients et fournisseurs qui ne dépendent pas de la même FMN).

Longtemps originaires de la Triade (Europe, États-Unis, Japon), les FMN des pays émergents – en particulier des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) – menacent désormais les FMN occidentales.

En délocalisant leurs activités, les multinationales recherchent des avantages en termes :

- de coûts (approvisionnement, main-d'œuvre, transport) ;
- de proximité des marchés de consommation (elles cherchent à s'installer là où se trouvent les acheteurs) ;
- de production (proximité des matières premières, d'une main-d'œuvre disponible abondante) ;
- d'acquisition de compétences (qualification, savoir-faire).

2. La division internationale du processus productif (DIPP)

Lorsque le processus de production d'un bien complexe (automobile, vêtement, électroménager, etc.) peut être décomposé en plusieurs étapes, on observe que chaque étape n'utilise pas le même niveau de qualification de la main-d'œuvre, la même maîtrise technologique, ni la même spécialisation des machines. Par conséquent, il n'est pas nécessaire que ces étapes soient réalisées dans un lieu unique.

Pour réduire les coûts de production (coûts du travail, des intrants, du capital) et profiter des économies d'échelle résultant de la spécialisation et des avantages comparatifs de différents pays, les entreprises rationalisent leur production en fabriquant les éléments nécessaires à la production d'un bien dans différents pays. Elles s'implantent ou sous-traitent en choisissant chaque pays d'accueil en fonction des avantages comparés qu'il procure pour chaque étape du processus de production.

La situation géographique du pays d'implantation est soigneusement étudiée pour apprécier :

- les facilités d'approvisionnement en matières premières ;
- la proximité du marché acheteur ;
- l'existence d'infrastructures de qualité pour le transport et les communications (ports, aéroports, routes, réseau Internet, etc.).

La mise en œuvre d'une stratégie d'implantation au niveau mondial correspond au choix de la division internationale du processus productif (DIPP).

B. L'importance des IDE dans la mondialisation

L'IDE est un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie dans le but d'établir une relation stratégique durable dans une entreprise d'une autre économie.

il y a investissement direct lorsqu'une entreprise détient au moins 10 % du capital ou des droits de vote d'une entreprise résidente d'un pays autre que le sien.

Les flux d'IDE peuvent être sortants ou entrants. Ils sont dits sortants lorsqu'ils émanent de pays d'origine et sont réalisés dans d'autres pays, ils sont dits entrants lorsqu'ils sont réalisés au sein de pays d'accueil par d'autres pays.

La crise, dès 2007, a fortement fait baisser les IDE en provenance et à destination des pays développés, alors que les IDE en provenance et à destination des pays en développement ont mieux résisté.

L'année 2015 marque un rebond des IDE à un niveau presque équivalent à celui d'avant la crise de 2008. Cette reprise profite surtout aux pays développés. L'Asie reste la région qui reçoit le plus d'IDE et l'Afrique celle qui en reçoit le moins.

II. Les effets des stratégies des FMN

A. Les conséquences des choix stratégiques dans les pays d'origine

1. Les conséquences négatives des délocalisations

Elles portent essentiellement sur :

- les suppressions d'emplois et donc le chômage pour les salariés les moins qualifiés;
- la baisse ou la stagnation des salaires face au « chantage à la délocalisation »;
- la désindustrialisation du pays d'origine.

2. Les conséquences positives des délocalisations

Les conséquences positives pour l'entreprise sont :

- des gains de productivité et une augmentation des compétences ;
- une diminution du risque de change puisque, en produisant dans un pays au lieu d'y importer des marchandises, l'offre et le règlement sont effectués dans la même monnaie

Les conséquences positives pour le pays sont :

- une meilleure exploitation de ses avantages comparatifs, qui lui permet de renforcer sa spécialisation dans les échanges internationaux ;
- une augmentation de la productivité ;
- une hausse du pouvoir d'achat induite par une baisse des prix, les prix des produits importés diminuant du fait de la concurrence internationale ;
- des recettes fiscales plus importantes apportées par les profits élevés des multinationales qui ont délocalisé leur production.

3. Les freins aux délocalisations

Certaines entreprises décident de ne pas délocaliser leur production par crainte d'une mauvaise qualité des produits fabriqués à l'étranger, par désir de rester proches de leurs clients, par découragement face aux barrières juridiques et administratives et pour maintenir la paix sociale dans l'entreprise.

B. Les conséquences des choix stratégiques dans les pays d'accueil

Les IDE ont un effet sur la croissance des pays d'accueil en termes de :

- création d'emplois ;
- augmentation du PIB (en particulier pour les pays émergents) ;
- transfert de compétences et de technologies : les FMN sont les principaux vecteurs de transfert de technologie par la vente de biens d'équipement, la cession de brevets et les accords de licence, la vente d'usines clés en main, l'assistance technique, les échanges entre scientifiques ;
- amélioration de la productivité ;
- développement économique par effet d'entraînement : l'implantation d'une FMN dans une région a de nombreux effets indirects (création d'unités périphériques en amont ou en aval, constitution d'un tissu industriel) ;
- augmentation des exportations.