

Partie 3 : Les enjeux de l'ouverture internationale**Chapitre 6 : Internationalisation des échanges et mondialisation****Dossier 14 : Les stratégies internationales des entreprises**  **p.320-345**

Après avoir montré comment les stratégies des FTN répondent à l'impératif de compétitivité, vous présenterez leurs conséquences sur l'évolution de la DIT.

Le coût du travail suffit-il à expliquer les stratégies internationales des entreprises ? (Bac Guadeloupe, sept. 2005)

Ce que dit le programme

On étudiera le rôle joué par les entreprises transnationales dans la division internationale du travail. On précisera, dans ce contexte, la notion de compétitivité et ses déterminants, en différenciant la compétitivité prix et les autres formes de compétitivité. Les raisons et les conséquences des investissements directs et des investissements de portefeuille seront présentées ainsi que les conditions dans lesquelles les entreprises transnationales mettent en concurrence territoires et États.

On mettra en évidence l'existence de rivalités entre les principaux acteurs des échanges internationaux : pays, ensembles régionaux, firmes et groupes transnationaux qui cherchent à tirer parti, au mieux, des gains de l'échange international. Dans cette perspective, on pourra travailler sur le rôle de médiation et de régulation des institutions internationales et prendre l'exemple des divers "rounds" des négociations du GATT puis de l'OMC.

Notions : Firmes transnationales, compétitivité, différenciation des produits, Compétitivité prix/produit, commerce intra-firme, investissement direct à l'étranger, investissement de portefeuille, délocalisation.

1) Les FTN sont le principal vecteur de la D.I.T.

A) Qu'est-ce qu'une FMN

B) Pourquoi une entreprise s'internationalise : des causes multiples

2) Comment les FTN se mondialisent (les vecteurs de la transnationalisation des firmes)

A) IDE/IPF

B) Ordres de grandeurs principaux à connaître

C) Conséquences des IDE-IPF

3) Enjeux

A) Les FTN rivalisent avec les Etats et mettent les territoires en concurrence

B) L'OMC doit réguler les rapports de force

TD : Impact des délocalisations sur l'emploi

1) Les FTN sont le principal vecteur de la D.I.T.**A) Qu'est-ce qu'une FMN**

Les définitions sont nombreuses et discordantes. Elles mettent en jeu, dans des combinaisons variables d'un auteur à l'autre, des critères aussi variés que la taille de la firme (les FTN seraient des firmes « géantes »), le nombre de filiales, le nombre de pays d'implantation (le chiffre le plus souvent avancé est 6 pays), le montant ou la part du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (exemple : au moins 25 % du CA), etc. Que faut-il en penser ? [...]. D'un point de vue conceptuel, le point fondamental à retenir est la nécessité de faire la différence entre les FTN et les entreprises qui sont seulement exportatrices. Entre les deux existe une différence de nature. Tandis que les secondes exportent seulement des marchandises, les premières ont franchi le Rubicon¹ de l'internationalisation productive. Elles exportent non seulement des marchandises, mais la production de celles-ci, avec toutes les différences qualitatives que cela implique [...]. Cette difficulté de définition se double d'un flou termi-

nologique. [...]. Selon les auteurs, les firmes sont qualifiées d'internationales, plurinationales, multinationales, supranationales, transnationales ou globales. [...].

La dénomination « multinationale » présente [...] une ambiguïté majeure. Elle suggère que la firme ainsi désignée aurait plusieurs nationalités, ce qui revient à dire qu'elle n'en aurait aucune. [...].

Le préfixe « trans » (au double sens du terme : dépasser et traverser) évite cette ambiguïté. Il suggère au contraire que les firmes dépassent (et prolongent) l'espace territorial de leur nation d'origine, tout en traversant celui des pays d'implantation. L'internationalisation de la production de la firme ne rompt pas le cordon ombilical qui la lie à sa maison-mère. Mieux vaut, par conséquent parler de FTN américaine, japonaise ou française.

1. Franchir le Rubicon : se décider de manière irrévocable, franchir une étape décisive.

Y. Crozet, L. Abdelmalki, D. Dufourt, R. Sandretto, *Les Grandes Questions de l'économie internationale*, © Nathan, 2001.

1) Citez les différents éléments qui permettent de qualifier une firme de transnationale.

2) Citez la diversité des appellations pour qualifier une firme qui internationalise sa production.

3) Donnez une définition générale de FTN en mettant en relief le critère déterminant.

4) Expliquez avec vos mots ce qu'est une filiale, une société-mère. Quels sont les flux possibles entre ces 2 entités ?

B) Pourquoi une entreprise s'internationalise : des causes multiples

Même dans des industries comme le textile, le coût du travail ne représente qu'un déterminant relativement secondaire dans les choix stratégiques de l'entreprise. Les infrastructures de transport, le risque de change, le prix des assurances, les droits de douane et le coût d'importation des matières premières contribuent souvent à augmenter les coûts de production dans les pays où le travail n'est pas très cher. Et même si les salaires y sont très bas, personne n'ira jamais ouvrir d'usine en Sierra Leone ou en Haïti. Ce qui compte pour une entreprise, c'est ce qu'on appelle le coût unitaire, c'est-à-dire le coût du travail corrigé de la productivité dudit travail. Et là où les travailleurs sont instruits, motivés et bien entraînés, ce coût peut être beaucoup plus bas que dans certains pays en développement.

Par ailleurs, des productions *a priori* menacées de délocalisation se maintiennent bien dans des pays à hauts salaires. [...]

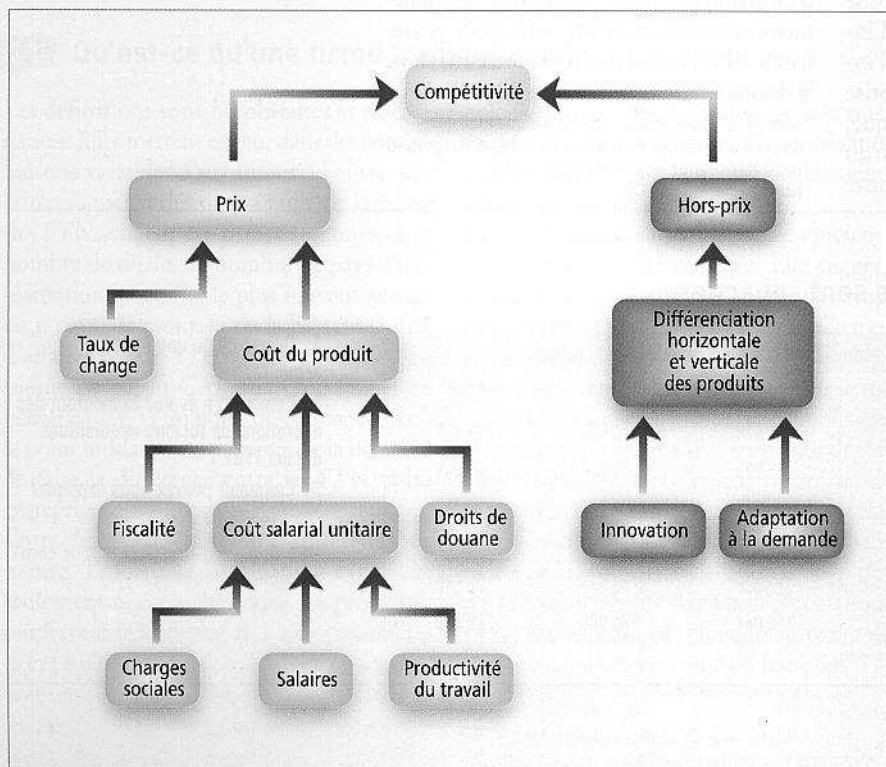
Il est même possible, dans des économies à hauts salaires, de créer une entreprise traditionnelle qui dégage des bénéfices en se focalisant sur l'innovation, le design et les activités à forte valeur ajoutée. [...]

Les seules ressources capables de créer des avantages comparatifs aujourd'hui résident dans la capacité des entreprises à promouvoir des stratégies fondées sur l'innovation, la conception, la qualité, la réputation de la marque, la proximité avec le client, etc.

Suzanne Berger, « La mondialisation n'est pas une voie à sens unique », Propos recueillis et traduits par François Lantz, © *Alternatives économiques*, n° 244, février 2006.

- 5) Expliquez la phrase soulignée.
6) Comment une firme peut-elle augmenter sa part de marché (= sa compétitivité) en dépit d'un prix plus élevé que ses concurrents ?
Donnez un exemple.

La compétitivité et ses déterminants



D'après Arnaud Parienty, « La compétitivité », *Écoflash* n° 93-94, © CNDP, décembre-janvier 1995.

7 Le prix d'un produit dépend-il exclusivement de son coût ?

8 . Qu'est-ce que le coût salarial unitaire ? Une économie dans laquelle le coût du travail est supérieur de 25 % à celui de ses partenaires a-t-elle nécessairement un coût salarial unitaire plus élevé ?

9 Proposez une définition de la compétitivité-prix.

10. Complétez le schéma à l'aide des exemples donnés dans le texte qui précède.

Définitions

Différenciation horizontale

Consiste à offrir des variétés proches d'un produit homogène.

Différenciation verticale

Consiste à offrir des gammes de produits de qualité différente ; elle repose sur l'inégal pouvoir d'achat des consommateurs.

Petit topo sur l'impact du taux de change :

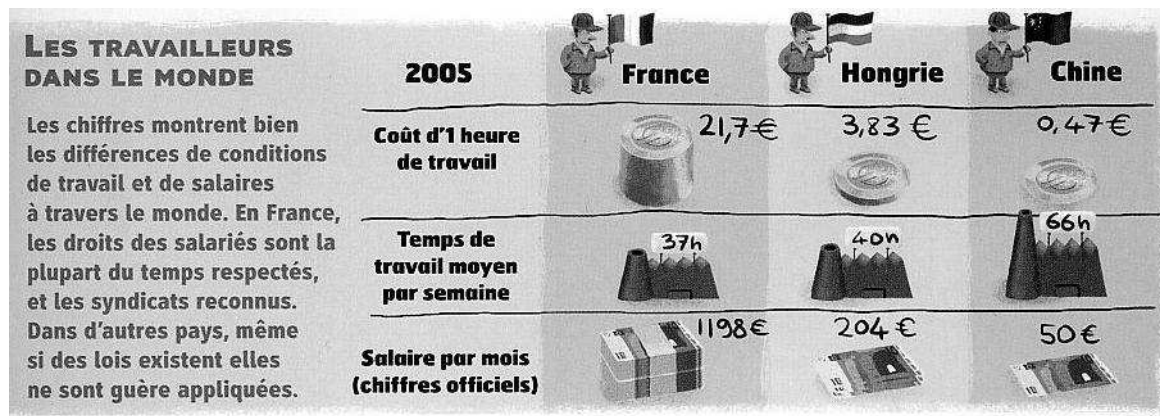
11 Complétez la proposition suivante en barrant la proposition fautive :

Si entre n et $n+1$, l'euro s'apprécie par rapport au dollar ($n : 1\text{€} = 1,20\text{\$}$ / $n+1 : 1\text{€} = 1,30\text{\$}$; on parle alors d'euro fort ou sur-évalué et de dollar faible ou sous-évalué), cela risque de [ralentir/accélérer] les exportations européennes vers les Etats-Unis car cela [renchérit/diminue] le prix des biens fabriqués en Europe et vendus aux Etats-Unis et risque de [ralentir/accélérer] les importations européennes en provenance des Etats-Unis car cela [renchérit/diminue] le prix des biens fabriqués aux Etats-Unis et vendus à l'Europe.

12 Associer les différentes stratégies des FMN à leur définition :

Stratégie d'approvisionnement	Modification d'une ou de plusieurs caractéristiques du produit pour le distinguer de celui des concurrents
Stratégie de marché	Implantation de filiales produisant des matières premières
Stratégie de rationalisation	Implantation de filiales ateliers pour y produire à coût plus bas
Stratégie de différenciation	Implantation de filiales relais pour accroître les ventes en se rapprochant des clients

13) Laquelle de ces 4 stratégies n'implique pas nécessairement d'internationalisation de la production ?



2) Comment les FTN se mondialisent (les vecteurs de la transnationalisation des firmes)

A) IDE/IPF : frontière floue et assez conventionnelle entre les 2. **IDE :** une entreprise d'un pays A engage des capitaux afin d'acquérir des intérêts durables (voire prise de contrôle) dans un pays B (création d'une filiale, acquisition d'au moins 10% d'une société pré-existante, réinvestissement des bénéfices de la filiale sur le territoire d'implantation, transferts de capitaux de la maison-mère vers sa filiale. **IPF :** acquisition de titres financiers par une entreprise d'un pays A d'une autre entreprise dans un pays B mais dans un but de placement spéculatif et non de prise d'intérêt durable.

B) Ordres de grandeurs principaux à connaître

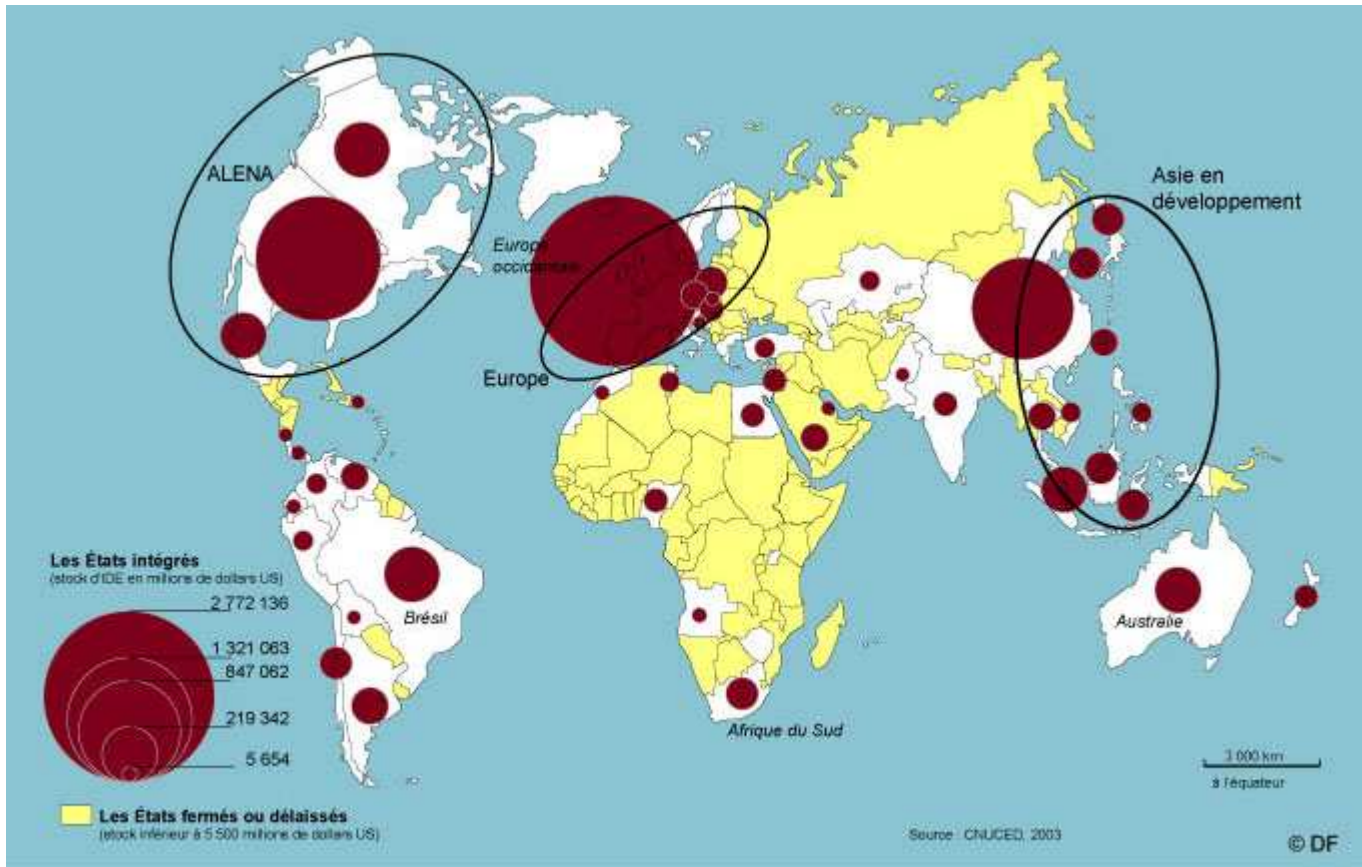
Lieu des achats par fusions ou acquisitions par zone, en millions de \$				
	1987	1999	2003	2004
Pays développés	71560	701578	256935	339799
Pays en développement	2928	63333	31060	39809
Afrique	415	5762	1067	2718
Am. Latine et Caraïbes	142	44767	11460	16487
Asie	2372	12800	18533	20598
Monde	74509	766044	296988	380598

Soures : d'après CNUCED, 2006, dans le manuel term SES Hatier ed. 2007, p. 339.

14) Qu'est-ce qu'une fusion-acquisition ?

15) Comment a évolué le montant total des opérations de FA depuis 1987 ?

16) Comment évolue la répartition des FA depuis 1987 ?



Source : Documentation photographique n° 8037

C) Conséquences des IDE-IPF :

- Internationalisation du capital et des firmes
- Polarisation du capital sur la triade
- IPF alimentent l'instabilité financière mondiale surtout pour les PED
- Volumes financiers colossaux qui rivalisent avec les PIB des Etats
- IDE entraînent chômage des travailleurs les moins qualifiés des PDEM (TD)

3) Enjeux

A) Les FTN rivalisent avec les Etats et mettent les territoires en concurrence

Politiques extérieures et défense des intérêts économiques

Les entreprises agissant sur le plan transnational se distinguent essentiellement par trois caractéristiques : 1) elles ont des ressources financières – les groupes internationaux les plus importants disposent aujourd'hui d'un chiffre d'affaires qui dépasse d'un quart l'ordre de grandeur des budgets d'État, 2) elles ont du pouvoir, par le fait en effet qu'elles peuvent soustraire aux États, et par là aux sociétés, les ressources matérielles (capital, impôts, places de travail), et 3) elles ne sont pas confrontées à un réel contre-pouvoir, même si on a vu peu à peu se constituer un mouvement de protestation international hétérogène comme à Seattle en novembre 1999, à l'occasion de l'organisation de l'ouverture de la conférence de l'OMC, ou à Melbourne en septembre

2000 lors du Forum économique international.

Ces entreprises ne font pas de politique extérieure, mais à la manière dont elles décident – de façon extrêmement incontrôlée – des ressources des États (impôts, capitaux, travail), elles influencent et définissent le comportement des États entre eux, qui, bien que « politiquement amis », deviennent des concurrents et recherchent les faveurs des groupes et les flux de capitaux.

Ulrike Guerot, « Wie beeinflusst Wirtschaft die Aussenpolitik ? », *Internationale Politik* n° 10, octobre 2000, repris dans *Problèmes économiques* n° 2713, 16 mai 2001.

(Mouvements alter-mondialiste) : NMS comme ATTAC par exemple.

17

Pourquoi les firmes transnationales ont-elles du pouvoir sur les États ?

18- En quoi les FTN peuvent-elles influencer la politique commerciale, de change, de protection de l'environnement des Etats ?

De nouvelles contraintes pour les États

Le problème majeur de la mondialisation est la nécessité d'assurer la compatibilité entre l'intégration économique internationale et la stabilité sociale et politique domestique. La rivalité entre les pays pour que les FMN implantent sur leur territoire des unités de production est révélatrice de cette volonté d'ouvrir les économies nationales aux différentes formes de la mondialisation. En revanche, les tensions que ce processus peut impliquer sur la stabilité sociale sont restées ignorées ; il est possible de recenser trois grandes sources de tension.

– La réduction des barrières aux flux internationaux accentue la différenciation entre deux catégories de groupes sociaux, ceux qui peuvent franchir, directement ou indirectement, les frontières, et les autres. La deuxième catégorie regroupe l'ensemble des travailleurs les moins qualifiés, qui peuvent être remplacés par des travailleurs d'autres nations. [...]

– La mondialisation engendre des

conflits relatifs aux normes domestiques entre les nations et au sein d'entre elles, en raison des échanges entre des nations caractérisées par des niveaux très différents de développement. Ces conflits concernent aussi bien le travail des enfants que le niveau des retraites.

– Enfin, la mondialisation rend de plus en plus difficile l'exercice par les gouvernements de leur fonction d'assurance sociale, en raison des tendances à la réduction du rôle de l'État, ce qui risque de remettre en cause l'acceptation de l'ouverture internationale.

Une partie de ces tensions peut être prise en compte par les entreprises elles-mêmes. Ainsi, face aux pressions de l'opinion publique, des firmes concernées par la production dans des pays en développement adoptent de plus en plus des chartes de bonne conduite, s'engageant notamment à ne pas acheter de produits fabriqués par des enfants. Cette démarche d'« entreprise citoyenne » montre qu'une partie

des critiques à l'encontre du processus de mondialisation peut être intégrée par les firmes dans leur stratégie.

En revanche, les autres tensions nécessitent une intervention renouvelée des pouvoirs publics mais aussi des institutions internationales, comme l'OMC, afin de garantir la cohésion sociale.

Michel Rainelli, *Les Stratégies des entreprises face à la mondialisation*, Éditions management société, 1999, pp. 100-101.

19

Explicitiez chacune des sources de tension exposées par l'auteur.

20

Donnez des exemples d'interventions possibles par les instances citées dans la dernière ligne du texte.

B) L'OMC doit réguler les rapports de force

Les rivalités entre États ne s'exercent pas seulement pour attirer les investissements étrangers mais aussi pour défendre les intérêts de FTN autochtones. Elles s'expriment donc aussi dans des conflits commerciaux qui sont aujourd'hui arbitrés par l'OMC. L'OMC regroupe 148 États membres, répartis en groupements d'intérêts (pays du nord et du sud +/- protectionnistes/libre-échangistes). L'OMC tente de jouer un rôle de régulation entre nations en définissant des règles communes pour les échanges internationaux. L'ORD est la cour d'arbitrage internationale des conflits commerciaux, elle peut imposer des sanctions.

Le cycle de négociations commerciales de Doha, qui a débuté en novembre 2001, était censé devenir « le cycle du développement ». Il a été sérieusement ébranlé lors de la conférence de Cancun au Mexique, à la fin 2003, après le refus des pays du Nord de remettre en cause leur protectionnisme, notamment leurs politiques de subventions agricoles. Derrière les luttes commerciales, les États cherchent souvent à défendre les intérêts des FTN issues de leur sol.

Ainsi, les États négocient de plus en plus des accords bilatéraux et régionaux (par opposition à multilatéraux comme le prône l'OMC). Ils les utilisent à la fois pour contourner l'OMC et pour faire pression sur les négociations qui s'y déroulent. L'OMC se trouve ainsi fortement affaiblie, car soumise à la pression de règles écrites en dehors de son enceinte et bousculée par des questions qui relèvent de plus en plus de choix politiques globaux (santé, OGM, conditions de travail, environnement...)

D'après Manuel TES Hatier édition 2007 page 353.

21) Quel moyen utilisent les États pour affaiblir l'OMC ?

22) Quel outils, qui n'existait pas avec le GATT, possède l'OMC pour contraindre les États ?

Jamais autant qu'au cours des deux dernières années, les firmes transnationales n'ont paru plus puissantes : la mondialisation, la déréglementation, l'intégration régionale, les nouvelles technologies, tout paraissait contribuer à l'accélération de la concentration et à l'affaiblissement des États. Pourtant il ne faudrait pas en déduire que les multinationales avancent sans contraintes. Car, au fur et à mesure que leur pouvoir s'accroît, des contre-feux se mettent en place. Les autorités de la concurrence ont accru leur pouvoir, cassant ou empêchant un certain nombre de fusions, que ce soit dans les nouvelles technologies, les véhicules industriels ou la pharmacie. La concentration de puissance des entreprises s'est aussi heurtée, ces dernières années, aux marchés financiers : si ceux-ci favorisent certaines opérations, ils forcent également des groupes industriels à se démanteler quand leur stratégie de conglomérat ne leur convient pas. Rhône-Poulenc et Hoechst ont dû, pour fusionner à la fin 1999, séparer leurs activités pharmacie et chimie afin de se débarrasser des secondes. Les grandes entreprises butent aussi sur le pouvoir des organisations non gouvernementales (ONG) internationales. Shell a ainsi été contrainte, sous la pression des ONG relayées par certains États, de renoncer à son projet d'abandonner une plate-forme pétrolière en pleine mer. Dernier point, les multinationales étaient sur le point, avec l'AMI¹, d'obtenir la possibilité de traduire les États devant les tribunaux, et elles ont perdu la bataille.

Élie Cohen, entretien accordé à *Alternatives économiques*, n° 189, février 2001.

Exemples			
Type d'opposition			
Origine du contre-pouvoir			

AMI : accord multilatéral sur l'investissement. Il visait à donner aux grandes entreprises une grande liberté pour investir partout dans le monde sans contraintes.