

Ch.13 – Les stratégies internationales des entreprises

Notions essentielles et complémentaires : **firmes transnationales, compétitivité, différenciation des produits**, compétitivité prix/produit, commerce intra-firme, investissement direct à l'étranger, investissement de portefeuille, délocalisations

Mécanismes à savoir expliquer :

Le rôle des firmes transnationales dans la division internationale du travail
Les différentes formes et déterminants de la compétitivité
Les raisons et conséquences des investissements directs à l'étranger
Les stratégies de localisation des FTN
Les relations entre Etats et FTN

L'essentiel à retenir

Les firmes transnationales au cœur de la mondialisation

a) L'internationalisation des processus productifs

Le phénomène de mondialisation des économies est à la fois une cause et une conséquence de l'internationalisation des firmes. En effet, l'ouverture des économies et les diminutions des barrières tarifaires et des coûts de transport ont conduit les **entreprises transnationales** à internationaliser leur production. Elles ont la possibilité d'organiser leur processus de production en le divisant en plusieurs étapes. Ainsi, la **division internationale des processus productifs** revient à ce qu'une entreprise transnationale installe différents points de production à travers des pays différents, soit via des filiales, soit en faisant appel à des entreprises locales sous-traitantes. Cette DIPP a ainsi pour objectif de profiter des avantages particuliers de chaque pays (faible coût du travail, productivité, infrastructures locales, qualifications de la main d'œuvre, ...) pour une étape particulière ou plusieurs étapes de la production.

b) Les évolutions récentes de la multinationalisation des firmes

De fait, depuis les années 80, les **IDE** ont très nettement augmenté caractérisant ce processus d'internationalisation des firmes. En effet, lorsqu'une firme transnationale décide d'installer une **filiale**, elle procède à un IDE et par suite se développe un **commerce intra-firme** c'est-à-dire des flux d'échange entre la filiale et la maison mère mais aussi entre les filiales du groupe transnational. Ce phénomène conduit aussi à expliquer, pour partie, le développement des échanges internationaux de biens et de services non directement destinés aux consommateurs finaux. Depuis les années 90, une vague de fusions-acquisitions s'est développée et a conduit à un processus de **concentration** (verticale, horizontale ou conglomérale) permettant in-fine soit d'assurer la pérennité, la sécurité et le moindre coût de ses approvisionnements, soit de contrôler le marché en absorbant un concurrent direct (pour se retrouver en situation d'oligopole ou de monopole sur un marché) ou encore diversifier son activité pour éviter d'être dépendant des évolutions d'un seul marché.

Les stratégies de localisation des firmes et leurs relations avec les Etats

a) Des stratégies différenciées des FTN : recherche de compétitivité et de la demande

Les firmes transnationales adoptent des **stratégies de localisation** différenciées selon le ou les objectifs poursuivis. L'objectif principal est celui de la recherche de **compétitivité**, autrement dit la capacité de l'entreprise à maintenir ou accroître ses parts de marché. Deux types de compétitivité peuvent être recherchés et impliquent ainsi chacune une stratégie particulière. Lorsque la **compétitivité-prix** est recherchée, cela signifie que la FTN va axer sa stratégie d'implantation en cherchant une réduction des coûts. Cela peut se traduire par des **délocalisations** d'activité c'est-à-dire par la fermeture de sites de production dans certains pays et l'ouverture de sites dans des pays offrant un **coût du travail** plus faible et une **fiscalité** plus favorable. Dans le cas d'une recherche de **compétitivité hors prix** (appelée aussi compétitivité produit ou structurelle), la FTN va opter pour stratégie de **différenciation des produits** et ainsi chercher des localisations permettant d'accéder à des technologies de pointe ou des pays qui disposent d'infrastructures de recherche reconnues et une main d'œuvre hautement qualifiée. Enfin, à côté de ces objectifs, les FTN peuvent aussi être la recherche de pays qui disposent d'une **demande** solvable élevée (un marché de grande taille et des consommateurs à haut niveau de pouvoir d'achat) et ainsi localiser leurs activités directement dans ces pays afin d'être réactif par rapport aux goûts des consommateurs.

b) Les impacts sur les Etats et les territoires

Les stratégies de localisation des FTN peuvent conduire à mettre en concurrence les Etats entre eux dans différents domaines, les craintes étant que cela conduise à provoquer une spirale de **dumping social et fiscal** au bout duquel les avantages sociaux, les ressources du système de protection sociale ou encore les ressources fiscales tendraient à s'amenuiser. Pourtant, force est de constater que les pays industrialisés ne peuvent suivre cette course au moins disant social et fiscal tant les écarts en termes de **coût du travail** sont grands avec les pays en voie de développement. Cependant, les IDE continuent d'affluer principalement dans et entre pays développés. Cela s'explique par le fait que les FTN recherchent d'autres avantages que le faible coût du travail ou une fiscalité faible en venant s'installer dans les pays européens (main d'œuvre qualifiée et productivité élevée, infrastructures collectives, services publics). Enfin, plus récemment, remarquons que des FTN d'origine indienne ou chinoise commencent à émerger.

Ne pas confondre :

L'investissement direct à l'étranger et l'investissement de portefeuille

La concurrence et la compétitivité

La division internationale du travail et la DIPP

Une filiale et une entreprise sous traitante

Sujets possibles pour ce chapitre :

- 1/ Le coût du travail suffit-il à expliquer les stratégies internationales des entreprises ?
- 2/ Après avoir expliqué les stratégies de localisation des firmes transnationales, vous montrerez qu'elles ont aussi des conséquences sur les décisions de politiques économiques des Etats.

Résumé / Conclusion :

Les firmes transnationales ont pris un poids considérable dans le commerce mondial. Leurs stratégies de localisation peuvent être guidées par différents objectifs selon le type de compétitivité recherchée. Enfin, les Etats cherchent, par différents moyens, à attirer les FTN. Dans

le même temps, le poids croissant des FTN appellent de nouvelles formes de régulation internationale.

