

## **La fragmentation internationale de la production : les FMN au centre du processus**

### **The international fragmentation of production : multinational firms at the center of process**

**Braham AIT ATMANE,**  
Enseignant-Chercheur  
Laboratoire Economie et Développement  
Département des Sciences Economiques  
Université Abderrahmane Mira, Bejaia  
brahim\_aitatmane@yahoo.fr

**Pr. OUKACI Kamal,**  
Enseignant-Chercheur  
Laboratoire Economie et Développement  
Département des Sciences Economiques  
Université Abderrahmane Mira, Bejaia

Date de soumission : 12.05.2018, Date d'acceptation: 12.10.2018

#### **Résumé :**

L'article que nous proposons est un essai d'évaluation du processus de fragmentation de la production à l'échelle mondiale. Il s'est, donc attaché à montrer le rôle des firmes multinationales dans ce processus. Selon les données, plus de 70% du commerce mondial est contrôlé par les FMN. Ces dernières sont des entreprises constituées en réseaux (en amont, en aval et en diagonal) qui s'étendent de continent en continent, de pays en pays, d'industrie en industrie. Force est à constater que la majorité des échanges internationaux sont, en effet, des échanges entre firmes (filiales de FMN). Aussi, avec leurs systèmes de production mondialisés, les FMN, leurs filiales et leurs chaînes de valeur étendues représentent une part importante du secteur privé dans de nombreux pays en développement et industrialisés.

**Mots clés :** FMN, fragmentation de la production, filiales, IDE,....

**Code JEL :** F2, F21, F23, L2, L23

Auteur Correspondant : Braham AIT ATMANE. brahim\_aitatmane@yahoo.fr

**Abstract :**

The article that we propose is a test of evaluation of the process of fragmentation of the production on a worldwide scale. It, therefore attempted to show the role of the transnational firms in this process. According to data's, more than 70% of the world trade is controlled by the transnational firms. These last are companies made up in networks (upstream, downstream and into diagonal) which extend from continent in continent, of country in country, industry in industry. Force is to be noted that the majority of the international exchanges are, indeed, of the exchanges between firms (subsidiary of firms). Also, with their mondialized systems of production, the transnational firms, their subsidiary companies and their wide chains of value represent a significant share of the sector deprived in many developing countries and industrialized.

**Keywords:** Transnational firms, fragmentation of the production, subsidiary companies, FDI,....

**Jel Classification Codes :** F2, F21, F23, L2, L23

**Introduction**

Les FMN représentent une part toujours grandissante de la production mondiale, et participent fortement dans la création d'emplois et dans le commerce international. Les différentes étapes du processus de production sont réparties sur un nombre croissant de sites, localisés dans différents pays. Le bien final vendu dans un pays donné est issu d'un montage d'éléments fabriqués dans plusieurs pays. Si la fragmentation internationale de l'activité productive n'est pas un phénomène récent, l'ampleur du phénomène est, elle, bien nouvelle.

La contribution potentielle des FMN à la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité est élevée, principalement dans leurs chaînes d'approvisionnement, mais aussi à travers les IDE. Elle est particulièrement prometteuse dans les économies en développement. En 2010, les économies en développement ont dépassé pour la première fois la barre des 50 pour cent du flux mondial d'IDE. En 2012, les FMN des marchés émergents avaient même augmenté leur part d'IDE, bon nombre d'entre elles étendant activement leurs réseaux de production dans d'autres PED. Les FMN possèdent un potentiel non seulement de création d'emplois, mais aussi de développement économique élargie par le biais de la mise à niveau des compétences et du transfert de technologies.

**1- LA FIRME MILTINATIONALE : QUELLE ENTREPRISE ?**

La CNUCED estime le nombre des FMN en 2015 à quelque 100 000, ayant plus de 860 000 filiales à l'étranger, contre 7 000 à la fin des années 60, elles sont, principalement, originaires des pays riches. Leur activité a permis une augmentation continue de la production des biens et services et un stock mondial d'IDE dépassant les 26039 milliards de dollars en 2014. La CNUCED (2015) estime le chiffre d'affaires (CA) total des filiales étrangères à plus de 36300 milliards de dollars en 2014, en croissance de 5,35% par rapport à 2013 (estimé à 34508 milliards de dollars), essentiellement en raison de la croissance de la

production mondiale et de l'accroissement de la valeur des fusions & acquisitions réalisées à l'échelle du monde en 2014 de plus de 2,9 % par rapport à 2013.

Elles emploient plus de 75 millions de personnes dans leurs filiales à l'étranger contre 21 millions en 1990. La progression de l'internationalisation productive des firmes est spectaculaire. Les ventes réalisées par les filiales à l'étranger ont régulièrement dépassé le volume du commerce international à partir du milieu des années 1980.

Rappelons aussi, que sous l'effet du double mouvement de dérégulation et de privatisation, les services financiers et les entreprises de réseau (télécoms, énergie, transport) sont en train de s'internationaliser rapidement. Il apparaît que les multinationales jouent également un rôle clé (pour le pire et pour le meilleur) dans la définition des normes environnementales mondiales. Pour le pire, par exemple, lorsque les compagnies pétrolières obtiennent l'abandon de la participation américaine au protocole de Kyoto. Pour le meilleur quand Hoechst et Du Pont poussent au renforcement de la norme pour la protection de la couche d'ozone (par exemple en éradiquant les Chlorofluocarbure (CFC)). Les FMN exercent aussi leur influence par le biais de partenariats stratégiques. Certaines entreprises se trouvent à la fois en concurrence et en liaison étroite dans le cadre de coopérations (Renault-Nissan, Renault-Daimler,...). Cette coopération passe aussi par la mise en place de cartels pour fixer des prix élevés, limiter la production, empêcher la diffusion de leur avance technologique et gérer de manière coordonnée leurs parts de marché.

Il s'agit en fait, dans cette première section de présenter succinctement les FMN, en commençant par nous familiariser avec la firme multinationale, les facteurs qui déterminent la multinationalisation des firmes et les liens qui existent entre les FMN et les IDE.

### **1.1- LA FMN : UNE APPROCHE MULTIPLE**

Nous savons déjà qu'il n'existe pas de définition unifiée de la firme multinationale ; c'est pourquoi, il nous faut rappeler les principaux angles sous lesquels elles ont été abordées, en nous basant sur les quatre caractéristiques essentielles qui suivent.

#### **L'importance des activités**

La relation entre la taille de l'entreprise (exprimée par son chiffre d'affaires, le nombre d'employés ou les actifs financiers) et son internationalisation est tellement forte que ce facteur est souvent mis au premier plan. J. Savary (1981) a montré, en étudiant 413 FMN françaises que la multinationalisation de l'appareil productif augmente avec la taille de l'entreprise. De même, R. Vernon (1973) estime que le facteur dimensionnel est si important qu'il faut le prendre au premier plan ; néanmoins, la CNUCED (1987)<sup>1</sup> a montré que l'internationalisation des PME au Japon, aux USA, en Grande Bretagne, en Allemagne et au Canada occupe une part de 50 % dans l'internationalisation de toutes les entreprises, toute taille confondue, avec un maximum de 80 % au Japon, alors que les PME sont par définition de petite taille.

---

<sup>1</sup> CNUCED : Rapport sur le commerce et le développement dans le monde. United Nations Publications, New York et Genève 1987. Page 100.

### **L'existence de filiales à l'étranger**

Cet indicateur est le premier à être pris en compte. Néanmoins, l'un des problèmes qui lui collent est la difficulté de fixer un seuil. S. E. Rolfe (1961)<sup>1</sup> estime que l'entreprise s'inscrit dans une logique internationale, si elle possède au moins 25 % de ses actifs en prise de participation à l'étranger. B. Bonin<sup>2</sup> de son côté, considère deux éléments d'internationalisation : six pays minimum d'implantation, avec des filiales détenant au moins 20 % des actifs totaux.

### **L'unité de centre de décision**

Ce critère traduit le fait que les filiales implantées à l'étranger font souvent recours à la société-mère dans un cadre de gestion commune assurée par une unité nationale basée. Ici, les fonctions complexes telles que la stratégie ou le contrôle sont assurées par la maison-mère. E. Gannagé (1985) parle d'investissements multinationaux où la firme contrôle plusieurs implantations dans différents pays, avec une mainmise des ressortissants du pays d'origine sur la direction générale et le processus de décision globale.

### **Une perspective stratégique mondiale**

Ce dernier critère donne à comprendre que la firme doit avoir une conception, une stratégie et une organisation harmonieuse au niveau mondial. P. Jacquemot (1990) note que la firme devient multinationale lorsqu'elle arrive à atténuer le plus possible le biais national dans l'allocation de ses ressources. Dans le même sens, rappelons que le PDG de Nestlé déclarait en 1978 que : « *il n'est pas impossible que nous soyons la seule véritable société multinationale. Je ne pense pas qu'il existe au monde une autre société qui puisse se flatter de réaliser plus de 96 % de son chiffre d'affaires à l'extérieur de son pays d'origine (...). Nous, nous sommes véritablement multinationaux. D'ailleurs nous employons plus de personnel à l'étranger qu'aucune autre société* »<sup>3</sup>.

En résumé, les définitions de la FMN prennent en considération au moins un des critères cités, si ce n'est l'ensemble. La CNUCED parle d'entreprises transnationales et les définit comme étant des entreprises possédant des filiales à l'étranger et contrôlant des capitaux dans des entités implantées dans d'autres pays que le leur : « *Transnational corporations (TNCs) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent enterprise is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owning a certain equity capital stake* »<sup>4</sup>.

L'implantation de filiales correspond à un IDE, qui suppose une relation de long terme se traduisant par la prise de participations par une entreprise non-résidente dans le capital d'une entreprise résidente dans le but de contrôler non seulement le capital, mais aussi l'activité de management et de production de la firme du pays d'accueil. C'est pourquoi, le seuil minimum de 10 % de détention dans le capital de l'entreprise investie est primordial. Nous définirons, donc, la FMN comme une société qui a des actifs productifs, ou des avoirs de production, dans plus d'un pays. Les FMN sont également appelées : Sociétés Multinationales

<sup>1</sup> S E Rolfe (1961) , in P Jacquemot : La FMN : une introduction économique. Economica 1990.

<sup>2</sup> B Bonin (1987), in P Jacquemot, op cité.

<sup>3</sup> P Liotard-Vogt : Nestlé une vraie multinationale. Harvard- L'Expansion, n°8, 1978, p 105.

<sup>4</sup> CNUCED: Transnational corporations (TNC), disponible sur le site: [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

(SMN), Sociétés Transnationales (STN) ou tout simplement Multinationales. Ce qui attire l'attention est que la CNUCED parle à la fois d'*internationalisation* et de *transnationalisation* ; l'internationalisation ne considérant que le nombre de filiales implantées à l'étranger et on peut même calculer un *indice d'internationalisation* (II), obtenu par la division du nombre de filiales à l'étranger par le nombre total de filiales ouvertes par la firme en question.

Rappelons juste que certains auteurs considèrent néanmoins, l'*internationalisation* comme un phénomène plus vaste. Par exemple Welch et Luostarinen (1988) considèrent qu'une entreprise devient internationale en poursuivant un processus d'accroissement de sa participation dans des opérations internationales. Par contre, la *transnationalisation* est un critère beaucoup plus large et plus significatif, parce qu'elle prend en considération une gamme plus vaste d'indicateurs (les actifs détenus à l'étranger, le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger et l'emploi créé à l'étranger). L'*indice de transnationalisation* (ITN) est la moyenne des trois ratios : actifs à l'étranger/total des actifs ; chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et le nombre d'emplois créés à l'étranger/le nombre total d'emplois créés (CNUCED).

## **1.2- TYPOLOGIE DE FIRMES MULTINATIONALES**

Plusieurs types de FMN sont à distinguer. En fait, il est important de rappeler que la stratégie adoptée par la firme prédéfinit son type.

### **1.2.1- Les firmes à stratégies d'approvisionnement ou primaires**

Elles sont appelées « *primaire* » à un double titre : elles interviennent dans le secteur minier, pétrolier ou agricole ; elles constituent historiquement la première forme de l'internationalisation de la production. Leur rôle est d'approvisionner en matières premières, en denrées alimentaires et en énergie des économies industrielles. Avec intégration verticale en amont à l'étranger.

### **1.2.2- Les firmes à stratégies commerciales**

Elles correspondent à un processus d'internationalisation de la production par « *substitution d'exportation* ». Il s'agit véritablement de FMN dans la mesure où elles opèrent une véritable délocalisation de la production par l'implantation de filiales-relais. Néanmoins, leur extension mondiale s'effectue par l'exploitation de marchés locaux. Leur localisation est, donc, dépendante de la demande effective ou potentielle. Elles n'ont donc pas rompu avec la logique commerciale des firmes exportatrices. De ce point de vue, il s'agit d'une forme transitoire où la séparation entre la production et la vente n'est pas encore tranchée, mais plutôt combinée au niveau d'une zone géographique.

Simplement, il y a lieu de dire que ces firmes procèdent par une intégration verticale en aval ; production sur le lieu de vente avec des filiales-relais produisant les mêmes produits que la société mère ; la production à l'étranger est un substitut aux exportations

### **1.2.3- Les firmes globales**

Elles procèdent en engageant une production et vente simultanément sur les divers marchés mondiaux. La création de filiales-ateliers, spécialisées dans un segment du cycle de production, représente la forme la plus achevée d'une internationalisation fondée sur l'exploitation des disparités de taux de salaires et des avantages de localisation. La délocalisation n'est plus dans ce cas un substitut à l'exportation, mais plutôt un contournement aux obstacles liés à l'immobilité des

avantages comparatifs nationaux. L'organisation du réseau de la firme exige une planification à l'échelle mondiale et une gestion directement planétaire.

#### 1.2.4- Les firmes financières

Elles représentent un glissement des IDE vers les nouvelles formes d'investissement, une phase supplémentaire par rapport à la firme globale dans la mesure où le siège central (maison mère) ne conserve en son sein que les activités non directement productives : stratégie globale du groupe, centrale financière de gestion des participations, des brevets et des liquidités, recherche et développement. La gestion des filiales est donc décentralisée, par zone et par ligne de produit.

Il est important de rappeler, aussi, que selon la stratégie adoptée par la firme, M. Porter (1991)<sup>1</sup> en distingue trois. **La firme internationale** est celle qui conforte sa présence à l'international par ses exportations ; elle exporte vers un pays donné sans véritablement s'implanter sur son territoire. **La firme multidomestique** est celle qui possède des filiales implantées à l'étranger, mais qui fonctionnent d'une manière semi autonome pour alimenter la demande locale. **La firme globale** est celle qui opère sur des marchés très ouverts réglementairement et dans des activités très capitalistiques et où le transport des produits est aisé.

De son côté et selon le comportement productif, J. H. Dunning (1993)<sup>2</sup> considère cinq types de FMN.

- Les « *Ressources Seekers* » qui s'implantent essentiellement sur des territoires dans le but d'acquérir des ressources particulières (main d'œuvre par exemple) à des coûts moins élevés ou même des ressources indisponibles sur son territoire de résidence.
- Les « *Market Seekers* » qui recherchent la rentabilité de l'approvisionnement sur le marché local. Ce type de FMN tient particulièrement compte de la taille du marché dans l'arbitrage entre l'exportation vers une économie étrangère ou s'y implanter.
- Les « *Efficiency Seekers* » qui recherchent, quant à elles, l'efficacité de l'économie d'échelle et de la diversification des risques en s'implantant à l'étranger.
- Les « *Strategy Asset* » aussi appelée « *Capability Seekers* » qui sont des firmes qui achètent des actions à l'étranger dans l'objectif de promouvoir leurs intérêts de long terme. Leur motivation première est le renforcement de leur compétitivité voire la baisse de celle de leurs concurrentes.
- Le dernier type de firmes distingué par J. H. Dunning est celui des entreprises qui adoptent des stratégies d'investissement qui échappent à des restrictions afin de soutenir l'activité d'autres filiales ou tout simplement des investissements passifs dans le but d'accroître le capital.

## 2- MULTINATIONALISATION ET STRATEGIES DES FMN

Depuis quelques années, le processus de production a fortement évolué. La fragmentation des chaînes de production offre désormais des choix stratégiques aux entreprises et leur permet une grande flexibilité dans la localisation des différentes étapes d'un processus de production. La production de la multinationale va donc

<sup>1</sup> M. Porter: Towards a Dynamic Theory of Strategy. Strategic Management Journal, Vol.12, 1991.

<sup>2</sup> J. H. Dunning: Multinational enterprises and the global economy. Addison Wesley Workingham 1993.

être conçue et contrôlée au niveau mondial en passant principalement par deux mode d'organisation : une organisation verticale<sup>1</sup> ; et une organisation horizontale<sup>2</sup>.

## **2.1- MULTINATIONALISATION ET FRAGMENTATION INTERNATIONALE DE LA PRODUCTION**

Les années 70/80 ont connu un développement sans précédent de la théorie de multinationalisation des entreprises. Un courant de recherche s'est attaché à expliquer les causes de la localisation des investissements internationaux. Des études ont été menées pour déterminer ce qui incite une entreprise à s'engager à l'étranger et à préférer une localisation à une autre : Davidson (1980), Lipsey (1981), Kravis et Lipsey (1982), Hollander (1984), Horst (1972)...

T. Horst (1972)<sup>3</sup> a essayé, en analysant 1191 entreprises manufacturières, de déterminer pourquoi certaines firmes investissent à l'étranger et d'autres non ; de son point de vue, la taille est l'élément fondamental, tout le reste n'ayant qu'un caractère secondaire. Kravis et Lipsey (1982)<sup>4</sup> ont déterminé ce qu'ils ont appelé des caractères propres à la firme et d'autres à l'environnement ; mais, contrairement à Horst, ils concluent que les coûts relatifs des facteurs, les coûts de transport, l'intensité de capital ainsi que les économies d'échelle sont autant d'éléments importants dans l'internationalisation de la firme. W. Davidson (1980)<sup>5</sup> a adopté une approche plutôt macroéconomique de la question et a conclu que la taille de marché, sa croissance, les coûts des inputs, ainsi que la proximité géographique (par rapport au pays d'origine) sont les éléments déterminants de la localisation des investissements internationaux. Enfin, pour A. Hollander (1984)<sup>6</sup>, les déterminants de la localisation des entreprises à l'étranger sont de deux sortes ; les uns spécifiques à l'industrie, les autres au pays d'origine. Il existe selon cet auteur une relation systématique entre les dépenses de R&D et la forme de pénétration choisie (investissement direct ou exportation). Les dotations factorielles ne sont pas importantes dans la décision de la firme ; par contre deux facteurs jouent fortement dans la décision de l'entreprise de produire à l'étranger : la concentration des marchés et les politiques gouvernementales (essentiellement les politiques tarifaires).

Un deuxième courant de recherche s'est attaché plutôt à expliquer le pourquoi du phénomène : Scaperlanda et Mauer (1969), Goldberg (1972), Agodo (1978), Root et Ahmed (1979) et Lunn (1980). A. Scaperlanda et L. Mauer (1969)<sup>7</sup> ont étudié les déterminants de l'investissement américain dans la Communauté Economique Européenne (CEE) pour la période 1952-1966. Ils ont axé leur étude

<sup>1</sup>Organisation verticale : Les FMN s'engagent dans un fragment du processus de production (implantation d'une partie de la chaîne de production à l'étranger).

<sup>2</sup> Organisation horizontale : Elles ne font que reproduire à l'étranger leurs opérations domestiques (implantation de toute la chaîne de production à l'étranger).

<sup>3</sup> T. Horst : Firm and industry determinants of decision to invest abroad : Empirical study. Review of Economics and Statistics, 54. 1972, pp 258-266.

<sup>4</sup> I. B. Kravis et R. E. Lipsey : The location of overseas production and production for export by US multinational firms. Journal of International Economics 12, 201-23. 1982

<sup>5</sup> W. H. Davidson : The location of direct investment activity country characteristics and experience effects. Journal of International Business Studies, 12. 1980, pp 09-22.

<sup>6</sup> A. Hollander : Foreign location decisions by US transnational firms: An empirical study. In Managerial and Decision Economics, vol 5, n° 01. Mars 1984, pp 7-18.

<sup>7</sup> A. E. Scaperlanda et L. J. Mauer: The determinants of U.S direct investment in the EEC. American Economic Review, 59. Septembre 1969, pp 558-568.

sur trois les variables qui sont la taille du marché, son taux de croissance et les barrières à l'entrée. Ils sont arrivés à la conclusion que seule la taille du marché est significative. Pourtant trois ans après, les mêmes variables ont été reprises par A. Schmitz et J. Bieri (1972)<sup>1</sup> qui concluent qu'elles sont toutes les trois significatives. Ils constatent ainsi que la constitution du marché commun a un effet positif sur les investissements américains dans la CEE. Analysant 33 firmes américaines ayant 46 investissements manufacturiers dans 20 pays africains, O. Agodo (1978)<sup>2</sup> est arrivé à la conclusion que le taux de rendement, la taille de marché, une infrastructure développée, ainsi que la présence de matières premières sont les éléments déterminants l'investissement américain dans ces pays. En sélectionnant 3 variables économiques, politiques et sociales sur un échantillon de 58 pays sous-développés, F. Root et A. Ahmed (1979)<sup>3</sup> sont arrivés à dire que seules six variables sont significatives : le PNB/habitant, le taux de croissance du PNB, l'intégration économique, l'étendue de l'urbanisation, le commerce et l'exécution de transferts réguliers à l'étranger. J. Lunn (1980)<sup>4</sup> est arrivé à dire, à l'issue de son étude des déterminants des investissements américains dans la CEE pour la période 1956-1970, que la taille de marché, son taux de croissance et les barrières à l'entrée sont les éléments déterminants.

Bien qu'il y ait IDE dans le cas de l'implantation d'une filiale, l'apport de capital qui y est associé n'est pas déterminant. Le capital est très largement disponible au niveau international et s'il existe une opportunité d'investissement dans un pays et dans un secteur, elle devrait être repérée et exploitée d'abord par des entreprises locales, mieux informées. On peut alors, dire que la multinationalisation est tout sauf un mouvement international de capital. Cela explique pourquoi nombre de faits stylisés bien connus sont incompatibles avec les théories classiques du commerce international qui analysaient le problème en termes de mobilité des biens ou de mobilité des capitaux (R. Mundell (1957))<sup>5</sup>. Toujours dans le même sens, J. Markusen (1995) et B. Navaretti et A. Venables (2004) montrent que les investissements directs sont majoritairement le fait des pays du Nord investissant au Nord, où la composante capitaliste est pratiquement similaire, même si, on constate que les flux d'investissement au Sud sont désormais en augmentation rapide ; ils sont souvent croisés et associés à des flux importants d'échanges intra-firmes.

Reprenant la distinction de J. Markusen (1995), les avantages spécifiques des firmes peuvent alors être exploités avec une intervention horizontale (multipliant des unités de production sur les différents marchés d'exportation) ou même verticale lorsqu'il s'agit de fragmenter la chaîne de production au niveau international.

---

<sup>1</sup> A. Schmitz et J. Bieri : EEC tariffs and U.S direct investment. *European Economic Review*, 3, Octobre 1972, pp 259-270.

<sup>2</sup> O. Agodo: The determinants of U.S private manufacturing investment in Africa. *Journal of International Business Studies*. Winter 1978, pp 95-107.

<sup>3</sup> F. R. Root et A. A. Ahmed: Empirical determinants of manufacturing direct foreign investment in developing countries. *Economic Development and Cultural Change*, 27. Juillet 1979, pp 751-767.

<sup>4</sup> J. L. Lunn: Determinants of U.S direct investment in the EEC. *European Economic Review*, 13, Janvier 1980, pp93-101.

<sup>5</sup> R. A. Mundel : International trade and factor mobility, *American Economic Review*, vol. XLVII, n° 3, juin 1957



Dans tous les cas, L. Brainard (1993)<sup>1</sup>, estime qu'un arbitrage doit être fait entre proximité et économies d'échelle. Enfin, il est possible que le cadre réglementaire d'une localisation particulière entrave l'exploitation des avantages de l'entreprise : la multinationalisation pourra alors apparaître comme la solution permettant de contourner cet obstacle.

Il est aussi à relever que tous les secteurs d'activité n'ont pas nécessairement la même propension à se multinationaliser et toutes les études sur des déterminants de la multinationalisation devraient considérer cette dimension sectorielle. En réalité, Markusen, 1995, rappellent que les FMN sont particulièrement présentes dans les secteurs à forte intensité en R&D, à forte intensité en travail qualifié, à rythme rapide de renouvellement des produits, à forte différenciation des produits, bref au sein des activités ou les actifs incorporels (le « *knowledge capital* ») sont importants.

Il faut dire aussi que toutes les firmes n'ont pas les avantages spécifiques permettant leur multinationalisation est d'observer que toutes les entreprises ne sont pas d'un même niveau d'efficacité dans une branche d'activité donnée. Seules les plus efficaces exportent et, parmi celles-ci, seule une fraction d'entre elles, ayant une capacité à supporter les coûts d'entrée, pourra investir à l'étranger. Cette direction récente des travaux sur les entreprises multinationales constitue une extension naturelle de la Nouvelle théorie du commerce international avec entreprises hétérogènes (E. Helpman, Melitz et Yeaple (2004))<sup>2</sup>. Ce processus de sélection fera que les entreprises internationalisées sont plus efficaces. D'ailleurs, Mayer et Ottaviano (2007) rappellent, à titre d'exemple, que le cas des entreprises belges, correspond parfaitement à cette hypothèse théorique.

Les FMN sont en général de grandes entreprises, de taille supérieure à celle de leurs concurrents sur leur marché d'origine comme sur leur marché de destination. Elles entrent souvent sur un marché étranger par fusion-acquisition. De même la productivité est plus élevée dans les filiales étrangères que dans les entreprises en constituant les concurrents locaux. Ce dernier effet ne disparaît pas lorsqu'on contrôle dans les estimations le secteur, la qualification du travail, ou lorsque l'on mesure précisément la productivité globale des facteurs (B. Navaretti et A. Venables (2004))<sup>3</sup>. Il peut toutefois être difficile d'identifier ces différences. Dans le cas britannique, par exemple, il est connu que les filiales des entreprises multinationales américaines localisées au Royaume-Uni sont plus productives que les entreprises locales. Mais quel est le bon point de comparaison ? Il est possible que ces filiales américaines tirent simplement parti de leur appartenance à un grand groupe multinational : le bon point de comparaison est donc non pas l'ensemble des entreprises britanniques mais les seules filiales de groupes multinationaux dans ce pays. N'oublions pas que, même aux États-Unis, les filiales des entreprises multinationales étrangères sont plus productives que la moyenne des entreprises américaines (M. Doms et J. Jensen (1998)). Et surtout, dans la mesure où les

---

<sup>1</sup> L. Brainard: A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration, NBER Working Paper, n° 4269. 1993

<sup>2</sup> E. Helpman, M. J. Melitz et S. R. Yeaple: Export versus FDI with heterogeneous firms, *American Economic Review*, vol. 94, n° 1, 2004. Pp. 300-316.

<sup>3</sup> Girma, Görg et Strobl (2003) montrent que les FMN sont plus productives dans le cas irlandais, mais ne trouvent pas la différence traditionnelle entre exportateurs et non-exportateurs domestiques.

entrées se font par fusion-acquisition, il est possible que les entreprises américaines aient sélectionné au Royaume-Uni les cibles les plus productives parmi l'ensemble des entreprises locales. Cet effet de sélection des cibles locales est confirmé par C. Criscuolo et R. Martin (2009)<sup>1</sup>.

Il est important de dire que la théorie des échanges fondés sur l'avantage comparatif, explique en grande partie les stratégies des FMN et donc l'internationalisation du processus de production avec toutefois quelques nuances. Les activités productives d'une FMN sont réparties sur plusieurs sites de production à l'international selon leurs avantages comparatifs dans les différentes phases du processus productif. En effet, les phases de production intensives en travail sont réalisées dans les pays où le coût du travail est peu élevé, tandis que les phases intensives en capital, les phases de R&D et de distribution du produit final (appelées phases fondamentales dans la littérature théorique) sont réalisées dans le pays d'origine de la multinationale.

Selon la théorie de la fragmentation de la production, les IDE et les échanges commerciaux qui leur sont associés sont mutuellement avantageux : un pays abondant en travail qui n'est pas compétitif dans la production d'un bien entier peut, toutefois, produire certains segments intensifs en travail. De même, un pays relativement abondant en capital qui ne possède pas d'avantage comparatif dans un bien intensif en travail peut retrouver un avantage comparatif dans certaines étapes fondamentales de la production du bien. En fait, la part de la production qui fera l'objet d'une fragmentation internationale sera fonction décroissante des coûts de transactions internationaux. Dans la littérature théorique, ceux-ci incluent les coûts d'installation et de coordination des différents sites de production, ainsi que les coûts d'acheminement des biens intermédiaires entre les différents sites et ceux du bien final vers le consommateur (coûts de transport et d'assurance, tarifs douaniers). Finalement, plusieurs travaux<sup>2</sup> montrent que la délocalisation d'étapes du processus productif résulte d'un arbitrage entre des coûts salariaux plus faibles et des coûts de transactions internationaux plus élevés. Encore plus, M. Amiti (2001)<sup>3</sup>, R. Jones et H. Kierkowski (2001)<sup>4</sup>, intègrent aussi des éléments de concurrence monopolistique, des effets d'agglomération pour expliquer où, comment et à quel degré va s'opérer la production internationale fragmentée. Soulignons à nouveau que les développements théoriques de A. Deardoff (2001)<sup>5</sup> accordent une importance toute particulière aux secteurs de services comme facteurs servant la fragmentation internationale de la production, puisque jouant à la fois sur les coûts d'acheminement (avions, assurance) et sur les coûts de coordination des différents sites.

Toutefois, il faut rappeler que ces incitations peuvent varier en fonction de différents éléments comme le secteur d'activité ou la taille de l'entreprise. F.

---

<sup>1</sup> C. Criscuolo et R. Martin : *Multinationals and US Productivity leadership: Evidence from Great Britain*, Centre for Economic Performance Discussion Paper, n° 0672. 2009.

<sup>2</sup> Par exemple, les travaux de Feenstra et Hanson (1996) et ceux de Markusen et Venables (2000).

<sup>3</sup> M. Amiti : *Location of vertically linked industries : Agglomeration versus comparative advantage*, CEPR Discussion Paper, n° 2800, may 2001.

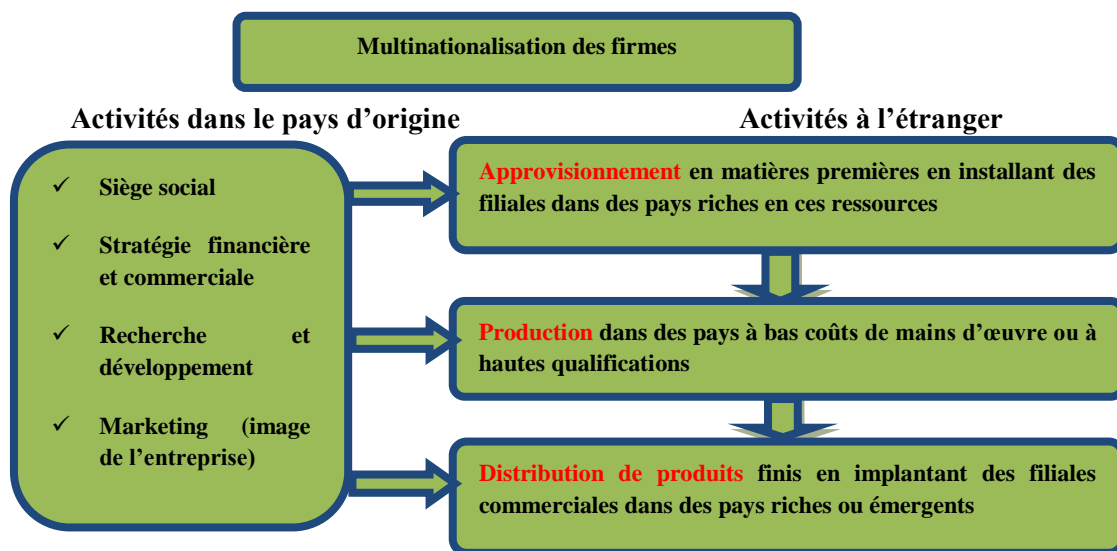
<sup>4</sup> R. Jones et H. Kierkowski: *A framework for fragmentation*, in Cheng and H. Kierkowski: *Fragmentation and international trade*, eds Oxford University Press, forthcoming. 2001.

<sup>5</sup> A. Deardoff: *International provision of trade services, trade, and fragmentation*, *Review of International Economics*, 9, may 2001. Pp. 233-248.

Hatem (2004) a montré que pour les firmes les plus internationalisées, le problème n'est plus d'investir à l'étranger, mais de la manière avec laquelle, elles optimisent la coordination et la localisation géographique du réseau transnational déjà existant. Quant aux entreprises qui sont au début d'internationalisation, elles font références à l'accès au marché étranger et la conquête d'une part du marché mondial comme motivation essentielle d'investir à l'étranger. Celles concernant l'acquisition d'actifs stratégiques et la restructuration industrielle de la firme ne viennent qu'en deuxième position. Leur importance croît en fait, avec l'accroissement de la taille de l'entreprise et son degré d'internationalisation.

Par ailleurs, il est utile de rappeler que l'essor des multinationales est relativement récent. C'est l'intégration croissante de l'économie mondiale et, en particulier, la suppression de certains obstacles aux échanges internationaux et aux mouvements de capitaux qui ont permis le développement de ces grandes sociétés dont le siège est situé dans un pays (généralement fortement industrialisé) mais dont les activités d'employeur, de vente de produits, d'achat de facteurs de production sont dispersées dans divers pays. Il faut dire que les FMN s'inscrivent, généralement, dans trois cas de multinationalisation tout en sauvegardant les fonctions stratégiques localisées dans le pays d'accueil. A cet effet, il est souvent évident que l'implantation à l'étranger répond soit à un souci d'approvisionnement en matières premières, soit à une volonté de production dans d'autres pays offrant des coûts plus attractifs, soit une réponse à une stratégie commerciale offensive en créant des filiales de distribution de produits finis à l'étranger. En résumé, le schéma 1 résume les choix de multinationalisation des firmes.

Schéma 1 : Multinationalisation des firmes



Source : Etabli par les auteurs

## 2.2- FACTEURS DE MILTINATIONALISATION

Si une entreprise investit à l'étranger c'est que la rentabilité apportée par cet investissement est élevée. L'entreprise investissant à l'étranger valorise alors des actifs spécifiques (marque, technologie...) lui apportant un avantage par rapport

aux entreprises du pays de destination, et compensant les coûts divers liés à cette opération. Plusieurs facteurs peuvent permettre cette rentabilité. Certains de ces facteurs peuvent être d'ordre national et spécifique, d'autres une dimension globale et générale.

D'une manière générale, dans le contexte actuel, *la taille du marché et sa croissance* sont les causes déterminantes le plus fréquemment citées par les FMN dans l'enquête menée par la CNUCED (2009)<sup>1</sup>. Elles ont été indiquées dans 17 % et 16 % de réponses totales respectivement. Il faut ajouter à cette première catégorie *l'accès au marché international/régional*, qui vient en 4<sup>ème</sup> position avec 9,6 % de réponses. Au total, ces facteurs du marché sont mentionnés en moyenne 1,6 fois par chaque firme. Un nombre significatif de FMN a mentionné aussi la *présence des fournisseurs et des associés* (9,9 %), *l'environnement des affaires* (8,6 %), la *disponibilité de la main d'œuvre qualifiée* (8,3 %), la *qualité des infrastructures* (6,3 %) et *l'efficacité des gouvernements* (4,7 %) comme facteurs d'attractivité (tableau N°1). Ce groupe de facteurs a été mentionné, en moyenne, 1,4 fois par chaque répondant. D'autres incitations déterminantes telles que les *coûts de la main d'œuvre*, la *présence des concurrents*, *accès aux ressources naturelles et au marché financier* ont été citées, mais moins fréquemment. Ceci peut être dû au fait que certaines de ces causes déterminantes, telles que *la main d'œuvre à bas salaires* ou *l'accès aux ressources naturelles*, s'appliquent généralement seulement à quelques industries et pas à toutes. Le tableau montre que *les bas salaires* est un facteur plus indiqué par les firmes du secteurs secondaire (6,5 %) et plutôt ignoré par les firmes spécialisées dans les services (3,7 %), pourtant, l'analyse profonde de ce facteur montre que les entreprises du secteur électricité, gaz et eau (considéré plutôt comme service) sont celles qui mettent davantage ce facteur avec 10,3 %. De même, au moment où l'accès aux ressources naturelles constitue un facteur phare pour les FMN du secteur primaire avec 19,3 %, il est très marginal pour les firmes des secteurs secondaires et des services avec respectivement 3,4 % et 1,5 %.

Brièvement, selon le secteur d'activité, nous constatons que les firmes activant dans le secteur primaire citent davantage l'accès aux ressources naturelles (19,3%), stabilité et environnement des affaires (11,1 %) et la taille du marché local (10,5 %). Par contre l'accès au marché financier, la poursuite des concurrents et la main-d'œuvre moins chère sont les moins fréquemment cités (respectivement 1,8 %, 2,9 % et 4,1 %). Les firmes du secteur secondaire font appel quant à elles davantage à des facteurs comme la taille du marché local (17,5 %), la croissance du marché (15,8 %) et la présence des fournisseurs et associés (10,1 %), alors que l'accès au financement et l'accès aux ressources naturelles sont marginaux (avec respectivement 2,4 % et 3,4 %). Les entreprises activant dans le secteur des services sont plutôt incitées par des facteurs comme l'accès aux marchés internationaux/régionaux (19,2 %), la taille du marché (17,5 %) et la croissance du marché (17,5 %), et à l'inverse elles ignorent d'autres facteurs comme l'accès aux ressources naturelles (1,5 %), la main-d'œuvre à bas salaires (3,7 %) et la poursuite des concurrents (3,7 %).

---

<sup>1</sup> CNUCED: Investment Prospects Survey 2009-2011. United Nations Publications, New York et Genève, 2009.

Tableau N°1 : Les facteurs motivant les FMN à investir à l'étranger (en %)

Secteurs	Primaire	Secondaire	Services	Total
<b>Présence des fournisseurs et associés</b>	8,8	10,1	9,5	<b>9,9</b>
<b>Suivre les concurrents</b>	2,9	5,0	3,7	<b>4,5</b>
Disponibilité de main d'œuvre qualifiée	9,4	8,1	8,6	<b>8,3</b>
Main d'œuvre à bas salaire	4,1	6,5	3,7	<b>5,6</b>
Taille de marché local	10,5	17,5	17,5	<b>17,1</b>
Accéder aux marchés internationaux/régionaux	7,6	10,0	19,2	<b>9,6</b>
Croissance de marché	9,9	15,8	17,5	<b>15,9</b>
Accéder aux ressources naturelles	19,3	3,4	1,5	<b>4,0</b>
Accéder au marché financier	1,8	2,4	5,1	<b>3,0</b>
Efficacité de gouvernement	7,0	4,0	5,8	<b>4,7</b>
Qualité des infrastructures	7,0	6,1	6,8	<b>6,3</b>
Stabilité et fiabilité de l'environnement des affaires	11,1	8,1	9,2	<b>8,6</b>
Autres incitations	0,6	2,9	1,8	<b>2,5</b>
<b>Total</b>	100	100	100	<b>100</b>

Source: CNUCED: World Investment Prospects Survey. Nations Unies, New York et Genève. Page 44.

Plus généralement, il semble que les FMN accordent une importance encore plus importante à des facteurs globaux faisant référence à l'économie mondiale dans leur volonté d'aller investir à l'étranger. En effet, l'état et les perspectives de l'économie mondiale sont souvent cités par les dirigeants des FMN comme déterminants dans leurs stratégies de multinationalisation. Dans ce sillage, l'enquête de la CNUCED (2013) effectuée en collaboration avec *McKinsey et Compagnie*, montre que la plupart des cadres attendent une augmentation dans l'activité globale des IDE dans les prochaines années. Ceci s'expliquerait selon eux par des perspectives positives de l'économie américaine, des économies de BRICS et autres économies émergentes, ainsi que par des procédés régionaux d'intégration.

Les facteurs de risque aux perspectives positives globales énumérées par les cadres des firmes incluent les risques des défauts de dette souveraine, les politiques d'austérité et l'état de l'économie de l'Union Européenne (tableau N°2).

Tableau N°2 : Vision des FMN sur les facteurs d'attractivité

Facteurs	Opinion négative	Opinion positive
<b>État de l'économie des Etats-Unis</b>	17	46
<b>Etat des économies du BRICS*/ et des pays émergents</b>	24	42
<b>Economie régionale/intégration</b>	7	37
<b>Programme de relance économique</b>	9	23
<b>Cours des matières premières</b>	16	22
<b>Etat de l'économie européenne</b>	30	20
<b>Règlements financiers globaux</b>	26	19
<b>Changements dans la taxe sur les sociétés</b>	19	19
<b>politiques d'austérité</b>	42	6

Problèmes de dettes souveraines	42	6
---------------------------------	----	---

Source : Etabli par les auteurs sur la base des données de la CNUCED.

\* : BRICS fait référence aux pays suivants : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique de Sud.

### Conclusion

La puissance des FMN est considérable, les plus puissantes pesant économiquement plus lourd que certains pays. Elles sont la source d'une grande partie des investissements directs à l'étranger. En optant pour des sites d'implantation à l'étranger, elles font jouer la concurrence entre les territoires et investissent là où la taille du marché, les coûts de production, les coûts de transport, la disponibilité de main-d'œuvre, la stabilité politique, ..., sont les plus attractifs. Les activités de conception et de recherche sont le plus souvent réservées au pays d'origine voire aux pays riches, les activités de production aux pays émergents ou en développement. Par leur multinationalisation elles intègrent certains espaces à la mondialisation des échanges et en écartent d'autres, ainsi les pays de la Triade, la Chine, la Russie, le Brésil, le Mexique en attirent beaucoup quand l'Afrique et l'Asie de l'ouest sont presque délaissées.

En dépit du poids des 100 premières multinationales, leur univers apparaît très varié, composé d'un nombre croissant de petites et moyennes entreprises. De plus, des multinationales originaires de pays en développement (très souvent d'anciens pays d'accueil des IDE) émergent. L'apparition de ces multinationales, certes de taille modeste pour la plupart, doit être soulignée tant le phénomène de production internationale est souvent présenté comme le seul fait de grosses multinationales originaires de pays développés.

Ce travail nous a permis de voir à quel point les FMN sont indispensables pour l'économie mondiale. Sur l'ensemble des indicateurs étudiés, on a constaté l'importance des activités développées à l'étranger.

Par ailleurs, il faut dire que les FMN sont confrontées à des mouvements de contestation. Elles sont accusées de participer à l'augmentation des inégalités au niveau mondial, de peu tenir compte des salariés lorsqu'elles décident d'une délocalisation qui détruit des emplois, de profiter de droits sociaux souvent limités dans les pays en développement et d'être peu soucieuses de l'environnement. C'est pourquoi, pour soigner leur image, certaines décident d'adopter un comportement plus vertueux.

### Références bibliographiques

**DEARDOFF A.** (2001): International provision of trade services, trade, and fragmentation, *Review of International Economics*. Pp. 233-248.

**SCAPERLANDA A. E. et MAUER L. J.** (1969): The determinants of U.S direct investment in the EEC. *American Economic Review*, 59. pp 558-568.

**HOLLANDER A.** (1984): Foreign location decisions by US transnational firms: An empirical study. In *Managerial and Decision Economics*, vol 5, n° 01. pp 7-18

**SCHMITZ A. et BIERI J.** (1972): EEC tariffs and U.S direct investment. *European Economic Review*, 3. Pp 259-270.

**CRISCUOLO C. et MARTIN R.** (2009): Multinationals and US Productivity leadership: Evidence from Great Britain, *Centre for Economic Performance Discussion Paper*, n° 0672.

**CNUCED** (1987): Rapport sur le commerce et le développement dans le monde. United Nations Publications, New York et Genève.

**CNUCED** (2009): Investment Prospects Survey 2009-2011. United Nations Publications, New York et Genève.

- HELPMAN E., MELITZ M. J. et YEAPLE S. R.** (2004): Export versus FDI with heterogeneous firms, *American Economic Review*, vol. 94, n° 1. Pp. 300-316.
- ROOT F. R. et AHMED A. A.** (1979): Empirical determinants of manufacturing direct foreign investment in developing countries. *Economic Development and Cultural Change*, 27. Pp 751-767.
- KRAVIS I. B. et LIPSEY R. E.** (1982): The location of overseas production and production for export by US multinational firms. *Journal of International Economics* 12, 201-23.
- DUNNING J. H.** (1993): *Multinational enterprises and the global economy*. Addison Wesley Workingham.
- LUNN J. L.** (1980): Determinants of U.S direct investment in the EEC. *European Economic Review*, 13. Pp93-101.
- BRAINARD L.** (1993): A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration, NBER Working Paper, n° 4269.
- AMITI M.** (2001): Location of vertically linked industries: Agglomeration versus comparative advantage, CEPR Discussion Paper, n° 2800.
- PORTER M.** (1991): Towards a Dynamic Theory of Strategy. *Strategic Management Journal*, Vol.12.
- AGODO O.** (1978): The determinants of U.S private manufacturing investment in Africa. *Journal of International Business Studies*. Pp 95-107.
- LIOTARD-VOGT P.** (1978): Nestlé une vraie multinationale. *Harvard- L'Expansion*, n°8.
- MUNDEL R. A.** (1957): International trade and factor mobility, *American Economic Review*, vol. XLVII, n° 3.
- JONES R. et KIERKOWSKI H.** (2001): A framework for fragmentation, in Cheng and H. Kierkowski: *Fragmentation and international trade*, eds Oxford University Press, forthcoming.
- HORST T.** (1972): Firm and industry determinants of decision to invest abroad: Empirical study. *Review of Economics and Statistics*, 54, pp 258-266.
- DAVIDSON W. H.** (1980): The location of direct investment activity country characteristics and experience effects. *Journal of International Business Studies*, 12, pp 09-22.