1. Le poids des firmes multinationales

Les firmes multinationales (FMN) connaissent une expansion sans précédent à partir du milieu des années 80. Pour en mesurer l'importance, il est nécessaire, d'une part, d'en donner une définition claire, et d'autre part, de comprendre les modalités par lesquelles une firme prend une dimension internationale.

A. Multinationales et investissements directs à l'étranger

Exercice

Mondialisation et firmes globales

À l'aide du document ci-dessous, complétez le tableau.

Les références à la mondialisation de l'économie sont apparues au milieu des années 80, avec des connotations diverses, puisqu'elles peuvent désigner selon les auteurs, des champs très variés, comme l'interconnexion des marchés financiers nationaux, le développement des investissements directs à l'étranger des firmes, l'accroissement du commerce international, voire la constitution d'un marché à l'échelle planétaire pour certains biens ou services.

Derrière ces différentes préoccupations se trouve une réalité commune : l'ouverture croissante des économies nationales depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, résultant de l'abaissement, voire même de la disparition d'un grand nombre d'obstacles aux échanges internationaux, par l'action des pouvoirs publics (en matière de droits de douane ou de réglementations restrictives) d'une part, en raison des progrès techniques (dans les domaines des transports et des communications), de l'autre. Ainsi un nouvel environnement s'est progressivement constitué qui a de fortes répercussions sur les entreprises, confrontées à une redéfinition de l'espace dans lequel elles se meuvent et contribuant, par leurs stratégies, à lui donner sa forme actuelle Ce nouvel environnement est généralement envisagé sous l'angle des firmes « globales », c'est-à-dire les grandes firmes multinationales qui peuvent exercer leurs activités, sinon dans l'ensemble des nations, du moins dans un nombre imposant d'entre elles.

Michel Rainelli, « Mondialisation de l'économie et entreprise », *Cahiers français*, n° 309, juillet-août 2002.

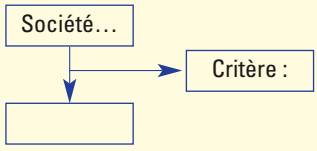
Dimensions de la mondialisation	
Facteurs explicatifs de la mondialisation	
Conséquences pour les entreprises	

Doc. 1 Comment définir la firme multinationale ?

Une multinationale (entreprise ou firme) est une entité qui réalise des opérations de production dans au moins deux pays. Elle est constituée d'une société-mère (résidente d'un pays) et d'au moins une filiale (résidente d'un autre pays). Est filiale toute société dont le capital social est « contrôlé » par une autre entité. D'un point de vue statistique, on considère que dès qu'une entreprise possède au moins 10 % du capital d'une entreprise étrangère, cette dernière est une filiale de la première. Les organismes statistiques fournissent en général une information supplémentaire en distinguant le contrôle minoritaire (détention de 10 à 50 % du capital de l'entreprise) du contrôle majoritaire (au-delà de 50 % du capital).

Sandrine Levasseur, « IDE et stratégies des entreprises multinationales », *Revue de l'OFCE*, hors série, mars 2002.

1. Reprenez sous forme de schéma la définition de la multinationale.



2. En quoi l'information supplémentaire dont est il fait état dans le document peut-elle être utile ?

Doc. 2 Le lien investissement direct à l'étranger / firmes multinationales

Les firmes deviennent des multinationales en investissant à l'étranger.

L'IDE est un capital investi dans la propriété d'actifs réels pour implanter une filiale à l'étranger (*greenfield investment*) ou pour prendre le contrôle d'une entreprise étrangère existante ; il vise à établir des relations économiques durables avec une unité établie à

l'étranger. Le seuil de contrôle ne peut être défini sans arbitraire : il est de 10 % dans les statistiques des IDE.

Or il peut suffire de détenir moins de 10 % dans le capital d'une entreprise étrangère pour la contrôler. De ce fait, la distinction entre investissement de portefeuille à l'étranger et IDE, bien que nécessaire, est malaisée. L'investissement de portefeuille correspond à l'achat de titres privés ou d'État en vue de tirer un revenu de ce placement, sans intention d'acquérir un contrôle durable. Le passage d'une participation de 11 % à 9 % ne signifie pas nécessairement un changement de stratégie que traduiront pourtant les statistiques de l'IDE défini au seuil de 10 %. Plus significative est la volatilité des investissements de portefeuille comparés à la relative stabilité des IDE.

Wladimir Andreff, *Les Multinationales globales*, coll. « Repères », La Découverte, 1996.

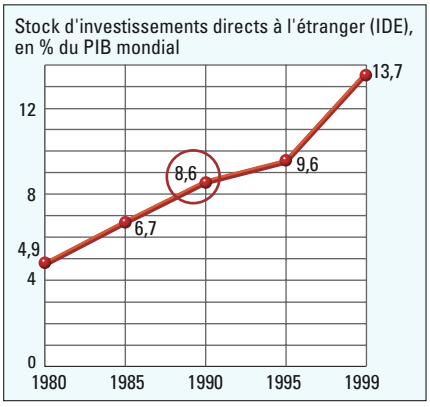
3. Quel lien peut-on établir entre FMN et IDE ?

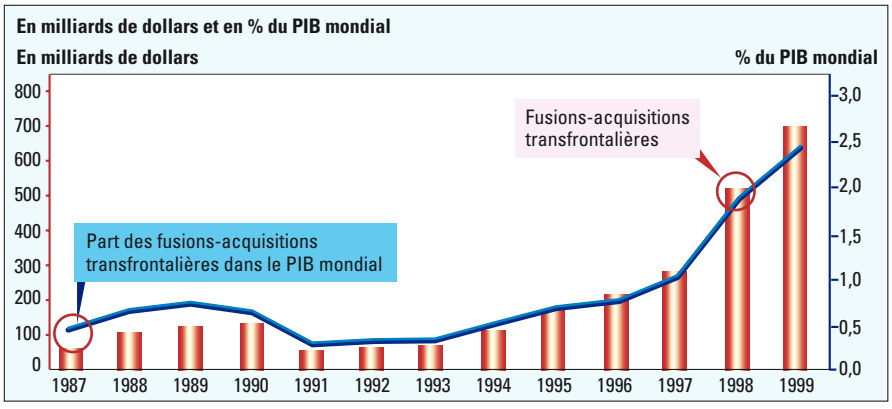
4. Quelle différence fait-on entre investissement de portefeuille et investissement direct à l'étranger ?

5. Quelles sont les deux types d'IDE que l'on peut distinguer ?

B. L'explosion sans précédent des IDE

Doc. 3 La montée en puissance des multinationales





CNUCED, 2000.

6. Pour chaque graphe, faites une phrase donnant la signification des valeurs entourées.

7. Commentez pour chacun l'évolution observée.

8. Comparez les deux schémas et expliquez les différences.

Doc. 4 Un contexte favorable aux IDE

Depuis le milieu des années 1980, les investissements directs étrangers (IDE) connaissent une croissance sans précédent. Les fusions et acquisitions (FA) ont constitué le moteur essentiel de ces IDE.

Dorénavant, presque tous les pays disposent d'une réglementation très favorable aux IDE. Attirer les investisseurs étrangers – ou les maintenir sur le territoire – constitue en effet une préoccupation pour bon nombre de pays, compte tenu de leur impact vraisemblable sur des variables économiques clés comme l'emploi, l'investissement, la R&D, et donc *in fine* la croissance.

L'assouplissement considérable du cadre réglementant les IDE a des incidences importantes sur les choix de localisation des entreprises. Ceci est d'autant plus possible que les échanges commerciaux sont eux-mêmes libéralisés et que les progrès en matière de communication permettent de lier à moindre coût les différents sites de production.

Sandrine Levasseur, « IDE et stratégies des entreprises multinationales », *Revue de l'OFCE*, hors série, mars 2002.

9. Rappelez les deux modalités possibles de l'IDE.

10. Quelle est celle qui a le plus crû au cours de la dernière décennie ?

11. Quel avantage procure-t-elle ?

12. Quelles sont, selon l'auteur, les explications possibles de cette évolution ?