

Les agents: le système corporatif et financier mondial

7.1 Un nouvel espace corporatif et financier; 7.2 Les firmes multinationales; 7.3 Les investissements internationaux.

L'économie mondiale s'organise et se structure dans un contexte d'échanges (l'ampleur) et d'infrastructures supportant ces échanges (les moyens). Face à ces éléments, il convient maintenant d'élaborer plus en détails les principaux agents générant les échanges et utilisant les systèmes internationaux de transport. Le système corporatif et financier mondial considère les acteurs du pouvoir industriel et financier, éléments fondamentaux puisque la création de biens, de ressources et de services est l'une des bases des activités économiques. L'espace corporatif, c'est-à-dire le territoire sur lequel une corporation exerce son influence, a prit une nouvelle dimension face à la mondialisation.

Nous entendons donc, par système corporatif et financier mondial, l'ensemble des corporations et institutions qui organisent leurs activités au sein du système monde, surtout en tant qu'agent du commerce international de ressources, marchandises et capitaux. Il peut aussi inclure un ensemble de firmes de petite et moyenne taille. Ces dernières n'ont généralement pas d'activités à l'extérieur de leurs frontières, mais elles s'intègrent avec d'autres corporations qui ont un tissu multinational de relations, notamment par sous-traitance.

Les activités industrielles, dans un contexte post-fordiste et de mondialisation de l'économie, connaissent une redéfinition de leurs assises structurelles et territoriales. La corporation multinationale devient un acteur de premier ordre sur l'échelle internationale, préconisant des investissements massifs dans diverses branches d'activité. Il en résulte une division intense de la main d'œuvre à la fois dans les processus de production, mais aussi au sein de l'espace économique mondial qui

forme la division internationale du travail. L'objectif de ce chapitre est donc d'avancer les grandes caractéristiques structurelles et organisationnelles de l'espace corporatif qui se positionne au sein du système-monde.

7.1

Un nouvel espace corporatif et financier

Les corporations, quelles soient industrielles ou financières, sont un élément majeur de la dynamique de l'économie mondiale qui peut être perçu comme un espace corporatif, ou du moins fortement influencé par celles-ci. La présente section sera structurée comme suit:

A *La firme a une organisation et une fonction qui s'ajustent dans l'espace économique qu'il importe de définir.*

B *Le système corporatif a considérablement modifié la division spatiale du capital, de la main d'œuvre et de la production à l'échelle mondiale.*

A

Les firmes dans l'espace économique mondial

La firme joue un rôle très important dans la localisation des activités économiques. Elle peut se définir comme une unité ayant trois grandes fonctions interdépendantes:

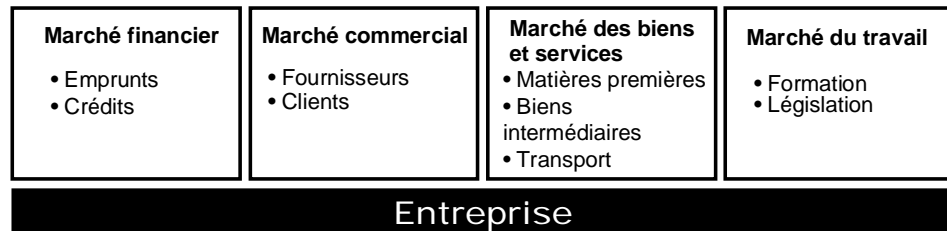
- La firme en tant qu'unité décisionnelle. Elle prend des décisions sur la façon d'affecter les ressources (financières, main d'œuvre, matières premières, recherche et développement etc.) à sa disposition, et ce à court, moyen et long terme.
- La firme en tant qu'une unité administrative de gestion. Elle s'occupe de maintenir le plus efficacement possible ses conditions d'opération en payant des salaires et en réglant ses comptes avec clients et fournisseurs. Sur ce point, elle se joute au système financier.
- La firme en tant qu'une unité de planification économique. Elle tente de mettre en place ses facteurs de production compte tenu de l'environnement économique, social, et politique et surtout compte tenu des changements de ces environnements. Sur ce point, la mondialisation peut se percevoir en tant qu'adaptation des facteurs de production des firmes à un nouvel espace.

La firme s'inscrit simultanément dans l'espace économique et dans l'espace géographique. Chacun de ces espaces impose des contraintes spécifiques sur la firme, qu'elle tente de minimiser. Dans le premier, il s'agit de contraintes d'ordre politique, économique et/ou juridique. Dans le second, il s'agit des inégalités dans la répartition spatiale des ressources, infrastructures, niveaux de développement et capacités de consommation.

Les marchés et la firme

Dans un espace économique, l'entreprise est associée à différents types de marchés sur lesquels elle entre en concurrence avec d'autres entreprises, à moins d'une situation de monopole. Les relations qu'elle entretient avec les marchés définissent son environnement économique général.

Figure 8.1
Les marchés de
l'entreprise



Il est possible de souligner quatre types de marchés qui définissent l'environnement dans lequel la firme évolue. **Marché financier.** L'entreprise y trouve les capitaux nécessaires à son fonctionnement aussi bien pour régler ses comptes courants ou encore pour effectuer des investissements dans de nouvelles capacités de production. Les taux d'intérêts et les taux de change (dans le cas où l'entreprise opère sur une base internationale) auront des répercussions sur la disponibilité du capital. **Marché commercial.** Par le biais de ce marché, l'entreprise écoule sa production vers ses fournisseurs et/ou ses clients. La nature de ces derniers dépend de la position de la firme au sein de la chaîne de production. **Marché des biens et services.** Généralement, les besoins en matières premières, en produits semi-finis, en distribution (transport) et en divers services sont le sujet de ce marché. **Marché du travail.** Représente la main d'œuvre qu'une entreprise a besoin pour assurer ses opérations. Les coûts de cette dernière sont relatifs à un ensemble de facteurs liés à son niveau de formation ainsi qu'au niveau de contrôle étatique.

De toute évidence, chaque nation et / ou groupe économique a des conditions différentes de ces marchés et les entreprises tentent d'avoir une bonne proximité géographique qui varie selon leurs fonctions. L'importance de la proximité géographique n'est pas la même pour l'ensemble des marchés. Elle est marginale pour les marchés financiers, alors qu'elle est indispensable pour les relations avec le marché du travail.

La structure interne de la firme

Pour s'insérer au sein de l'espace économique, les firmes ont recours à une structure interne selon laquelle elles s'organisent. Il existe une très grande variété de structures internes possibles, mais trois se démarquent plus particulièrement.

1. **Structure par fonctions.** L'organisation interne de l'entreprise a lieu selon les tâches reliées au fonctionnement des facteurs de production. Elle implique une division selon des fonctions commerciales (marketing, vente, publicité), financières (comptabilité, gestion), productives (fabrication) et administratives (personnel). Cette structure implique souvent une concentration des activités dans une seule région et même dans une seule entreprise (surtout pour les PME).

2. Structure par produits. L'organisation se réalise selon la nature de la production qui se fait aux lieux les plus productifs. Cette structure implique une dispersion géographique dans des régions spécialisées tenant compte de leurs avantages comparatifs respectifs.
3. Structure par régions. L'organisation survient selon les grands marchés. Avec l'émergence de blocs économiques, cette structure permet aux firmes de se positionner dans les espaces économiques ayant des règles commerciales homogènes. Par exemple, une entreprise multinationale peut se structurer en fonction de l'Amérique du Nord, de l'Europe et de l'Asie.

Intégration de la firme dans l'espace économique

La façon de considérer la firme dans l'espace économique est très variable. La taille de la firme détermine a priori son échelle spatiale d'intervention ainsi que ses capacités spatiales d'ajustement du territoire de l'entreprise.

- Échelle d'intervention. Il s'agit du territoire où la firme entreprend ses activités, que ce soit la vente, la transformation et/ou l'extraction. Cet espace peut contenir plusieurs territoires institutionnels (gouvernements) qui influencent et sont influencés par l'entreprise. Il va de soit que plus la firme est de grande taille, davantage sera l'étendue de son intervention.
- Capacités d'ajustement. Les grandes entreprises sont en mesure de s'ajuster aux nouvelles conditions de l'économie d'une nation ou d'un groupe de nations. Une firme de petite taille (PME) est généralement fortement associée au destin d'une région.

Il appert que seules les grandes entreprises ont une stratégie spatiale, quoique la mondialisation permet davantage aux firmes de plus petite taille de s'étendre dans l'espace géographique. Cette stratégie crée un ensemble de flux très complexes à travers le système-monde, dont les capitaux, l'information et les ressources (matières premières, etc.). En considérant à la fois de grandes entreprises et les processus de mondialisation des échanges, il est possible de constater que la localisation industrielle est de plus en plus sélective dans l'espace. La localisation industrielle devient ainsi plus performante car les entreprises simplifient les facteurs de localisation en fragmentant les unités de production et en les réaffectant dans l'espace. Selon le type d'espace ont obtient des structures industrielles spécifiques. Selon leur nature, les firmes ont un comportement spatial différent. Ceci est lié en particulier à leur niveau technologique.

La nature de la croissance des firmes

Il est possible d'associer la croissance des entreprises à plusieurs facteurs. Notons l'efficacité qui se base sur des avantages comparatifs d'ordre technologiques et de main d'œuvre. La maîtrise de procédés de fabrication avancés et de meilleurs produits favorise la croissance des entreprises. En ayant ces avantages, plusieurs firmes se démarquent de leur compétiteurs et s'assurent une croissance future qu'elle soit

spatiale ou en part de marché. La recherche et le développement deviennent donc une part fondamentale des activités des grandes entreprises qui tiennent à protéger ces développements des autres firmes.

La croissance est aussi fortement associée aux activités innovatrices de toutes sortes, notamment pour la mise en marché de nouveaux produits à contenu technologique. Le rôle de la technologie peut aussi plus facilement se comprendre dans la tendance à l'accroissement de la taille des usines. La taille maximale des usines n'est généralement pas atteinte pour diverses raisons. Par exemple, la taille maximale des raffineries, selon un point de vue technologique, ferait en sorte qu'elles répondraient à un marché de taille continentale (une raffinerie répondrait aux besoins de l'Amérique du Nord). La plupart des raffineries ont en général des marchés régionaux, voir nationaux dans quelques cas. Le processus d'accroissement de la taille des usines est cependant important et explique en partie l'émergence des firmes de grande taille.

Les corporations contrôlent désormais une part significative des échanges.

La croissance est aussi fortement associée à la diversification des activités des grandes entreprises. Si l'on considère l'entreprise, particulièrement celles de grande taille, comme un système ayant pour but de se reproduire, il devient clair que la croissance est l'une des façons la plus efficace d'y parvenir. Cette croissance se bute aux problèmes de financement. En effet selon la taille de firmes, l'accès au capital est très inégal. Les firmes de petite taille sont souvent limités aux emprunts bancaires avec des taux d'intérêts moins avantageux que les grandes entreprises qui ont accès aux marchés financiers internationaux.

Dans plusieurs nations, les firmes d'état sont souvent parmi celles de plus grande taille. Le rôle du gouvernement dans l'émergence et la croissance de ces firmes est donc très important. Par exemple, l'état intervient souvent pour créer des entreprises et favoriser la croissance de celles qu'il juge stratégique. Un phénomène plus récent est le rôle de l'état pour tenter d'attirer des filiales d'entreprises multinationales. Cette stratégie se bute cependant à la concurrence que se livrent les états qui jouent souvent le jeu des multinationales.

Croissance des firmes dans l'espace économique

La croissance d'une firme influence l'espace sur lequel elle exerce ses activités, c'est-à-dire son espace corporatif. Il existe deux types de croissance au sein de l'espace corporatif, soit la croissance interne et la croissance externe. Lors d'une croissance interne, processus de croissance à l'intérieur du cadre de l'entreprise, la firme crée des unités de production nouvelles. La localisation industrielle la plus satisfaisante devient donc une des plus grandes préoccupations de l'entreprise. Elle a généralement lieu avec l'expansion des marchés dans le cadre national ou international, ou lorsqu'une nouvelle technologie de production devient disponible ou qu'un nouveau produit est introduit.

Face à la mondialisation, les corporations ont recours à des processus de croissance internes ou externes.

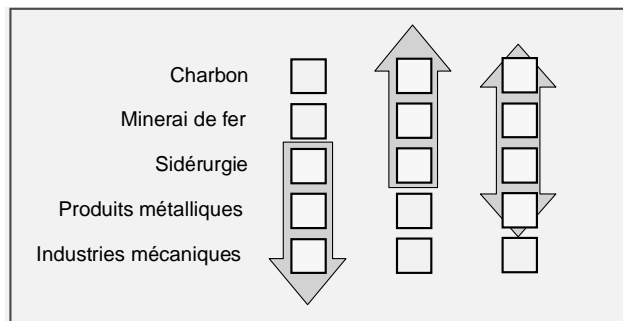
Lors d'une croissance externe (croissance à l'extérieur du cadre de l'entreprise) la firme prend possession d'unités de production appartenant à une autre entreprise et obtient alors une capacité de production supplémentaire de même que l'accès à de nouveaux marchés. Pour l'unité faisant l'objet de l'acquisition, des restructurations techniques relatives à l'apport de nouvelles technologies de production et fonctionnelles tels que de nouveaux dirigeants ou de méthodes administratives sont généralement en cause. Les pertes d'emploi sont souvent associées à ce type de croissance surtout lorsque certains postes sont redondants. La croissance externe des entreprises se base beaucoup sur le principe de concentration des systèmes de production.

Concentration des systèmes de production

Parmi les stratégies des corporations multinationales par le biais d'investissements en capitaux, la concentration des systèmes de production vise à la fois l'atteinte de nouveaux marchés et l'acquisition de ressources et technologies étrangères. Il existe trois types de concentration, soit la concentration verticale, horizontale et conglomérale.

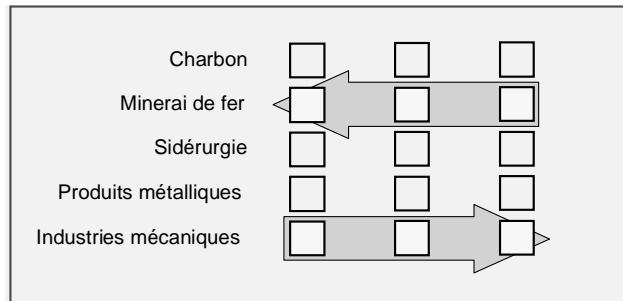
Concentration verticale (ou intégration verticale). Regroupement de firmes dont les activités se situent sur la même chaîne technique mais à des stades différents de la chaîne. Elle peut se faire vers l'amont ou vers l'aval. Ce type de croissance conduit généralement vers une organisation par produit. Si cette stratégie de croissance se poursuit, une firme peut en arriver à un monopole sur un produit.

Figure 8.1
Concentration verticale



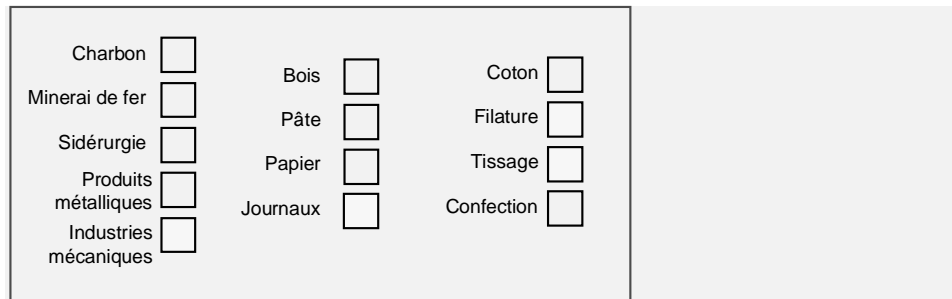
Concentration horizontale. Regroupement de firmes dont les activités ont lieu dans le même secteur et qui sont souvent en situation de concurrence. L'organisation est souvent axée selon les régions géographiques. A la limite, la concentration horizontale conduit au monopole sur un marché.

Figure 8.1
Concentration horizontale



Concentration conglomérale. Regroupement sous une autorité financière et administrative (conglomérat) de firmes dans des chaînes techniques différentes et souvent indépendantes. Le principal objectif des conglomérats est de contrôler les activités les plus productives par le biais d'un contrôle d'une part des actions. Si la conjoncture change, un conglomérat se départit de ses sections les moins productives et investit dans de nouvelles activités. Un avantage des conglomérats est qu'ils sont généralement autosuffisants. Ils peuvent fournir du capital par le biais des banques qu'ils contrôlent aussi bien que des matières premières. La structure organisationnelle des conglomérats est un mélange de divisions par fonctions, produits et régions. Elle possède une logique financière beaucoup plus qu'une logique industrielle, c'est-à-dire que les conglomérats se débarrassent des unités non rentables et acquièrent des unités productives.

Figure 8.1
Concentration
conglomérale



Adaptations des firmes

Les adaptations continues des firmes face à l'espace économique mondial sont des conséquences de contraintes multiples. Pour faire face à ces contraintes, les entreprises peuvent modifier leur organisation structurelle, leur organisation fonctionnelle et/ou leur organisation spatiale par des processus d'adaptation.

L'adaptation structurelle implique une redistribution des tâches à travers de nouveaux liens hiérarchiques. Les processus de fusion et d'acquisition ont transformé la structure de nombreuses entreprises. Par exemple, lors d'une acquisition il y a souvent une réorganisation de « l'organigramme » de l'entreprise selon une structure qui sied mieux au nouvel acquéreur.

L'adaptation fonctionnelle a lieu par substitution que ce soit au niveau des intrants, des extrants et/ou des procédés de fabrication. Pour les intrants, la substitution se fait vers les formes les plus productives. Dans le secteur énergétique, la substitution a impliqué l'utilisation successive du charbon, du pétrole et du gaz naturel par plusieurs activités industrielles. La substitution des procédés de fabrication est fortement liée au développement de nouvelles technologies. La robotisation de plusieurs chaînes de montage représente une substitution de la main d'œuvre. La substitution des extrants consiste à changer les produits selon les fluctuations du marché.

L'adaptation spatiale est généralement caractérisée par la relocalisation des activités vers des lieux plus productifs. L'espace industriel se trouve alors considérablement modifié.

B

La division spatiale du capital, de la main d'œuvre et de la production

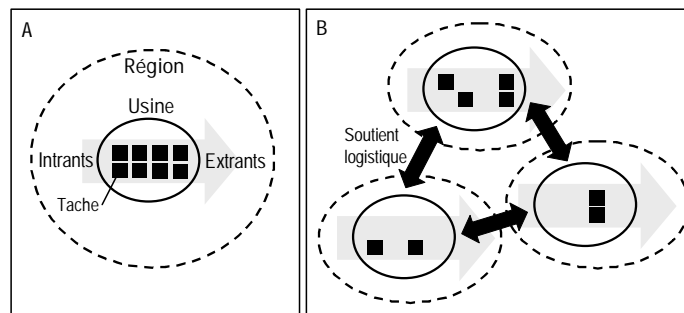
Au cours des dernières décennies, la division internationale du travail conventionnelle a été remplacée par une nouvelle division internationale du travail. Dans le premier cas, la plupart des emplois du secteur manufacturier étaient situés dans les économies avancées tandis que la plupart des pays en voie de développement se limitaient à la production de produits primaires, surtout agricoles et miniers. Dans le second, les processus de mondialisation ont entraîné une modification de la division de travail dans laquelle plusieurs pays en voie de développement ont un nouveau rôle. Une part significative des produits manufacturés est désormais produite dans des pays ayant un avantage comparatif en matière de main d'œuvre. La plupart des entreprises établissent des étapes de production fragmentées qui tentent, autant que possible, d'utiliser les avantages comparatifs de l'espace. Dans le contexte d'une économie mondiale, ceci implique une division spatiale de la main d'œuvre et de la production.

Émergence de la division spatiale du travail

La division spatiale de la main d'œuvre est issue du processus de division fonctionnelle de la main d'œuvre qui s'est mis en place lors de la révolution industrielle et qui s'est poursuivi depuis lors. Le fordisme l'a amplifié considérablement. Cette division de la main d'œuvre implique une plus grande spécialisation des fonctions de chaque travailleur. Une des premières applications de ce principe à une grande échelle a été réalisée par l'industriel Henry Ford. Dans ce système, les tâches individuelles des travailleurs sont clairement définies et leurs efforts combinés permettent la fabrication d'un produit fini plus rapidement et à meilleur coût.

Vers le milieu du XXe siècle, ce principe a été étendu pour inclure une division spatiale des tâches. Au départ, ce principe a été établi sur une base régionale, notamment la région de Détroit pour le secteur automobile et de ses multiples sous-traitants, mais il prend par la suite une dimension de plus en plus nationale et internationale. Les relations économiques entre régions et nations deviennent alors de plus en plus relatives à des transactions au sein des corporations, puisque ce sont ces dernières les principaux vecteurs de ce changement.

Figure 8.1
Division Spatiale
des Tâches



Dans une conception standard de la division du travail (A), une usine transforme des intrants (matières premières et / ou pièces) en extrants (pièces ou produits finis). Dans cet exemple, huit tâches sont

nécessaires pour y parvenir et elles ont lieu au sein de la même région. Avec une division spatiale du travail et son support logistique, ces huit tâches peuvent survenir dans trois régions différentes.

La division spatiale peut prendre une dimension continentale, telle en Europe où les pays du « centre » (Allemagne, France, Angleterre) établissent une division de la main d'œuvre avec des pays de la « périphérie » européenne (Irlande, Grèce, Portugal et Europe de l'Est plus récemment). On démarque aussi une division continentale de la production au niveau de l'Amérique du Nord, notamment entre les États-Unis et le Canada qui fournissent les pièces et le Mexique où les activités intensives en main d'œuvre sont réalisées. La division spatiale peut aussi prendre une dimension mondiale réelle. Ce fut notamment le cas pour des secteurs entiers de l'industrie textile qui se sont établis dans des pays en voie de développement (Chine, Malaysia, Indonésie, Philippines).

Firmes, capital et états-nation

L'affirmation de la puissance des corporations est sujette à de maintes interprétations, surtout lorsqu'elle concerne les états. Il s'établit un système de relations, notamment entre les pays développés et en voie de développement, qui remplace l'influence politique telle que celle pratiquée sous le colonialisme. Le terme mercantilisme corporatiste désigne le contrôle économique qui met en place les grandes corporations en influant sur les salaires, les termes de l'échange et la nature de la production. Ceci revient à dire que plusieurs nations produisent ce qu'elles ne consomment pas et consomment ce qu'elles ne produisent pas.

En tentant de diminuer les coûts de production par une relocalisation dans les pays à bas salaires une corporation favorise la fixation d'une masse salariale plus faible dans le pays destinataire (en payant des salaires moindres) et sa baisse dans le pays originaire (par licenciement ou par réduction considérable de la masse salariale). A moyen terme, l'application massive de ce type de stratégie pourrait avoir des effets négatifs. D'une part, le pouvoir d'achat des populations des pays développés pourrait diminuer, baissant ainsi la demande de biens et services. D'une autre, les salaires qu'offrent les corporations dans les pays en voie de développement ne permettent pas des niveaux satisfaisant de consommation. Cette crainte ne semble pas s'être réalisée jusqu'à maintenant puisque les pays développés ont connu une croissance de l'emploi malgré une forte restructuration économique. Il importe aussi de souligner une certaine extra-territorialité que favorisent les corporations.

Les zones d'exportation et les zones économiques spéciales

La division spatiale de la production a grandement été favorisée par la création de zones d'exportation, ou encore de zones économiques spéciales. Ces zones ont un certain niveau d'extra-territorialité qui confère plusieurs avantages aux corporations s'y établissant. Parmi les plus importants, notons l'allégement des frais douaniers (ou simplement leur disparition) pour les produits destinés à l'exportation, la disponibilité de terrains peu coûteux pour la construction d'usines et d'entrepôts, des allègements fiscaux pour des périodes allant jusqu'à cinq ans ou encore peu de contrôle sur les échanges de devises.

Le principal objectif dans la création de zones d'exportations est de tout évidence d'attirer des investissements dans des secteurs pouvant créer des emplois, attirer de la technologie étrangère et ainsi avoir à moyen terme des impacts positifs sur l'économie régionale. Il se crée dans ces conditions un environnement ouvert qui est parfois très différent des conditions au sein de la nation hôte. Il est souvent considéré que les zones d'exportations sont plus des éléments de l'économie mondiale, extérieur aux économies nationales. Il convient alors de se poser la question à savoir jusqu'à quel point une nation est prête à supporter une extra-territorialité au bénéfice d'une croissance économique localisée.

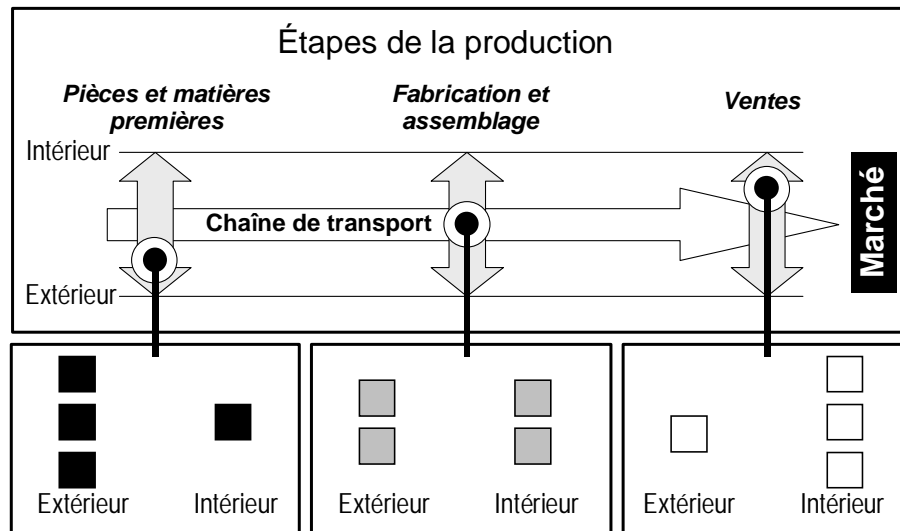
Il est complexe d'identifier que furent les premières zones d'exportation. Il convient cependant de noter que les ports de traité chinois ouverts après la Guerre de l'Opium de 1839-1842 (Guangzhou, Amoy, Dalian, Ningpo et Shanghai, plus la colonie de Hong Kong) furent parmi les premières zones économiques ayant un statut extra-territorial. Elles furent sur une période de 100 ans, de 1842 à 1941 (guerre du Pacifique), des entités ouvertes sur le monde et en dehors de la juridiction chinoise. Il faudra attendre la fin des années 1950 en Irlande (la zone d'exportation de Shannon) pour voir les premières zones d'exportation modernes. Ce modèle sera rapidement appliqué à plusieurs pays en voie de développement au point où aujourd'hui, plus de 80 nations en sont pourvues.

En 1978 avec la création de la zone économique spéciale de Shenzhen en marge de Hong Kong, cette stratégie fut pour la Chine un moyen d'accélérer son développement économique et l'intégration future de Hong Kong. Le succès fut phénoménal avec une relocalisation massive des plusieurs activités secondaires de Hong Kong vers Shenzhen, mais aussi vers d'autres régions du sud de la Chine. Il n'est pas étonnant de constater que plusieurs zones économiques spéciales chinoises correspondent à d'anciens ports de traité.

Division du travail au sein des corporations

La division du travail étant principalement un processus industriel favorisant la productivité des systèmes de production, les corporations sont les principaux protagonistes de ce système. Elles présentent, selon la nature de leurs activités, une grande variété de stratégies de division du travail.

Figure 8.1
Stratégies possibles
d'une EMN pour
son système de
production et de
distribution

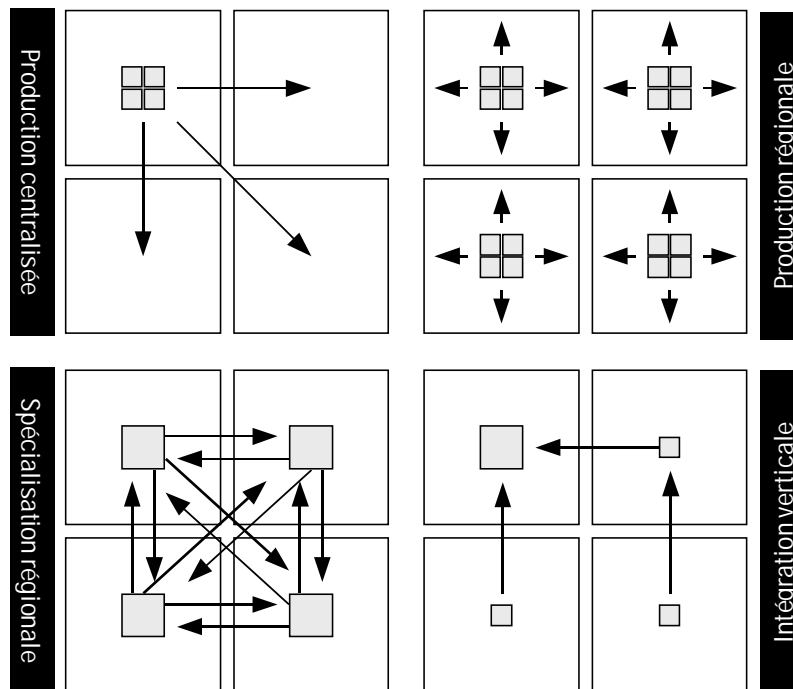


Il existe plusieurs stratégies possibles qu'une EMN œuvrant dans le secteur industriel peut utiliser quant à l'origine des matières premières et/ou des pièces, de la fabrication et de l'assemblage, et des ventes sur le marché. Ces stratégies sont en grande partie conditionnées par les coûts associés aux différentes étapes de la production. Nous considérons dans cet exemple une firme multinationale localisée dans une économie avancée. La structure des coûts pour les pièces et les matières premières imposent dans ce cas un approvisionnement à l'extérieur. Certaines activités de fabrication et d'assemblage étant intensive en capital et savoir faire auront lieu à l'intérieur de l'économie nationale tandis que les activités intensives en main d'œuvre seront réalisées à l'extérieur. Les ventes sont dans ce cas ci destinées au marché national. Le tout est intégré par une chaîne de transport acheminant les biens, pièces et matières première des lieux d'extraction et de transformation vers les lieux de consommation. Il est cependant rare que l'ensemble de ses étapes ait lieu dans la même entreprise.

Il va de soit que les EMN sont différentes des entreprises de taille plus réduite simplement par leur échelle et l'étendue géographique de leur système de production. Plusieurs multinationales adoptent des configurations internationales de production (CIP) qui varient selon leurs besoins et leurs stratégies. Il est important de considérer que les CIP peuvent inclure l'utilisation de firmes de plus petite taille par des relations de sous-traitance. Quatre CIP se dénotent:

1. La production dans les pays industrialisés avec des stratégies d'exportation, que ce soit vers d'autres PI ou des PVD.
2. Des usines régionales relativement autonomes qui servent les besoins de marchés spécifiques.
3. Une combinaison de stratégies régionales et globales, surtout au niveau de l'assemblage régional de pièces produites à l'échelle globale.
4. Une stratégie globale coordonnée avec une division internationale de la production visant les moindres coûts.

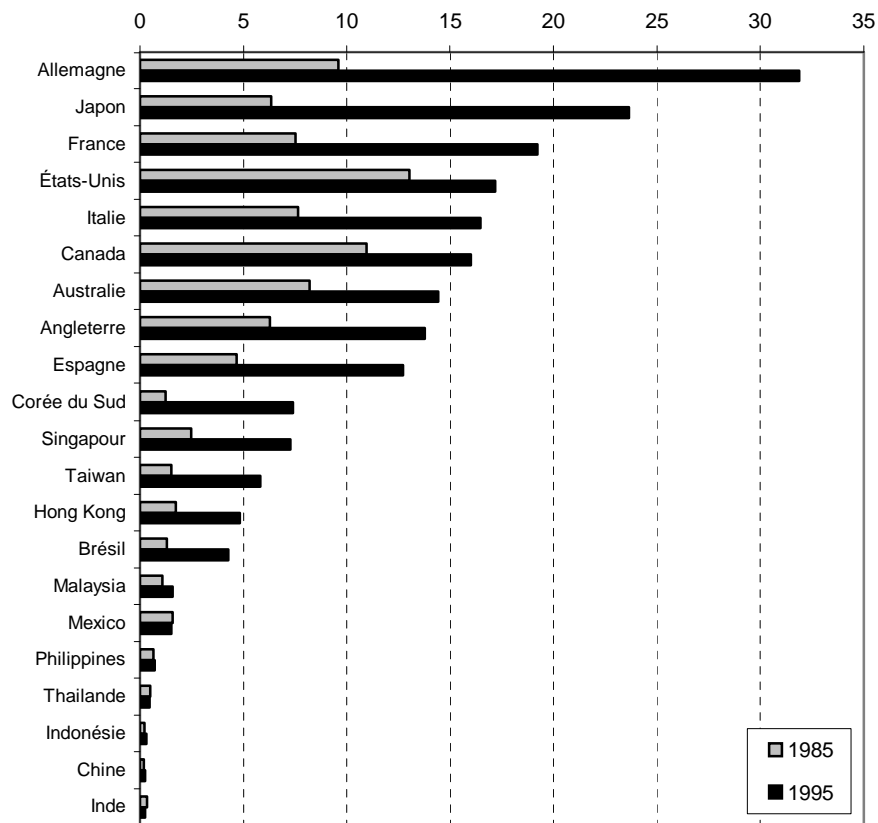
Figure 8.1
Division spatiale
des systèmes de
production selon
des configurations
internationales de
production



Cette figure illustre certaines configurations internationales de production que les systèmes industriels peuvent utiliser selon la nature de leurs produits et marchés. **Production globale centralisée.** Toute la production se fait au sein d'une seule nation et est par la suite exportée sur le marché mondial. Cette stratégie largement utilisée par les entreprises japonaises permet d'atteindre des vastes économies d'échelle et d'agglomération. **Production régionale.** A l'inverse de la stratégie précédente, la production régionale a lieu à l'intérieur de chaque région qui fabrique l'éventail des biens nécessaires à un produit. La taille des systèmes de production sera de toute évidence relative à la taille des marchés régionaux. Ce système dépend beaucoup plus d'une accessibilité régionale que d'économies de production. **Spécialisation régionale.** Ce système de division spatiale de la production se base sur la théorie des avantages comparatifs. Chaque région se concentre dans la production d'un bien spécifique et importe le reste des autres régions. L'Union Européenne est un exemple éloquent de ce système de production. **Intégration transnationale verticale.** Ce système de production est une autre variante de la spécialisation. Il fait en sorte que les différentes étapes de la production aient lieu aux endroits offrant les meilleurs avantages comparatifs. Les matières premières proviennent alors des lieux où elles sont le plus accessibles, tandis que l'assemblage est effectué dans les régions ayant de faibles coûts de main d'œuvre.

Il est évident que ce ne sont pas tous les secteurs d'activité qui ont le même niveau de division spatiale de la main d'œuvre. Les secteurs automobile et de l'électronique sont particulièrement sujets à ce type de système productif. Par exemple, la fabrication d'une télévision implique généralement des étapes de recherche et développement aux États-Unis et au Japon. Plusieurs nations comme l'Angleterre, la Corée du Sud et l'Allemagne fournissent des composants. L'assemblage a lieu dans des endroits à bas salaires comme la Chine, le Mexique et la Thaïlande. La main d'œuvre est un élément clé de ce système, mais aussi son niveau de formation et de syndicalisation.

Figure 8.1
Salaire horaire dans
le secteur
manufacturier,
1985-95



Il existe des différences importantes des coûts de main d'œuvre au sein des nations, même pour les pays développés. Les coûts horaires de main d'œuvre les plus élevés sont en Allemagne (32 \$), expliquant les grandes difficultés de l'Allemagne dans le nouveau contexte de l'Union Européenne où des nations comme la France (18 \$), l'Italie (16 \$), et surtout l'Espagne (14 \$) et le Portugal (5 \$) ont des taux horaires considérablement plus faibles. A l'échelle de l'ALENA, les différences salariales entre les États-Unis (17 \$), le Canada (16 \$) et surtout le Mexique (2 \$) démontrent une division spatiale de la production et du travail. Il est à remarquer la croissance importante des salaires entre 1985 et 1995 pour plusieurs nations, surtout Européennes (Allemagne, France et Italie). Ceci peut principalement s'expliquer par la spécialisation régionale de la main d'œuvre qui d'une part a entraîné de nombreuses mises à pied mais d'une autre a accru les salaires de la main d'œuvre spécialisée ayant toujours un emploi. Une autre caractéristique illustrée par cette figure est que les salaires on peut augmenter dans les pays en voie de développement et ont même baissé dans certains cas (Mexique, Inde). Cette tendance a considérablement accru les disparités des conditions de vie entre les pays concernés.

La division mondiale du travail de Ford

L'analyse du développement de la compagnie Ford démontre une stratégie continue de la division du travail à la fois sectorielle et géographique. Sa fondation remonte à 1903 à Détroit et à peine un an plus tard, une usine est ouverte en Ontario. De ses débuts multinationaux modestes, la compagnie compte maintenant des usines de fabrication, d'assemblage, d'entreposage et des concessionnaires dans 200 nations et territoires. Environ 60 000 entreprises fournissent Ford en biens et services et 340 000 personnes travaillent directement pour la multinationale au sein de 31 nations. Les ventes de 6,7 millions de véhicules par l'entreprise dépassent le PIB de plusieurs nations industrielles, totalisant 13% du marché

mondial. Ford peut être considéré comme la première entreprise ayant réalisé un réseau de distribution international.

Les mouvements de pénétration des marchés étrangers par Ford visent à opérer à l'intérieur des barrières tarifaires pour ainsi s'en prévenir. Ceci est notamment le cas pour l'Amérique du Nord et l'Europe qui avaient chacun leurs systèmes de production relativement indépendants, barrières tarifaires obligent.

La présence de Ford en Europe depuis les années 1950 vise de toute évidence à établir un système de production automobile dans des conditions de tarifs qui ne favorisent pas l'importation de voitures directement des États-Unis. A cet effet, Ford Europe est fondée en 1967. Une des principales causes qui explique l'évolution spatiale de Ford en Europe est reliée à des politiques de main d'œuvre. Les syndicats sont souvent une constante dans les systèmes de production qui sont établis depuis longtemps. Avec le temps, ils deviennent un élément important dans la fixation des coûts de main d'œuvre, d'autant plus si cette production est concentrée dans de vastes complexes industriels.

Pour pallier à cette contrainte, les grandes entreprises pratiquent une dispersion des activités à l'échelle nationale et aussi internationale. C'est ce que Ford a effectué en Europe entre 1950 et 1990 par l'établissement d'un système de production régional, comme le montre le tableau suivant.

Ford Escort (1987)	Assemblage à Halewood (Grande Bretagne) ou à Saarlouis (Allemagne)
Autriche	Pneus, radiateur, boyau de chauffage.
Italie	Tête de cylindre, carburateur, vitres, lampes, dégivreur.
Japon	Démarrateur, alternateur, roulement à bille, pompe pour lave glace.
Suède	Cylindre, boyaux, tuyau d'échappement, armature.
Angleterre	Carburateur, embrayeur, allumage, échappement, pompe à huile, distributeur, boulons de cylindre, tête de cylindre, indicateur de vitesse, batterie, chauffage, réservoir à essence, volant.
Suisse	Transmission, protection anti-rouille, indicateur de vitesse.
Belgique	Pneus, chambre à air, sièges, freins.
Danemark	Courroie du ventilateur.
Espagne	Miroirs, radiateur, filtreur à air, batterie.
États-Unis	Boulons, vitre, système hydraulique.
Canada	Vitre, radio.
Norvège	Échappement, pneus.
Pays Bas	Pneus, peinture, carrosserie.
Allemagne	Serrure, piston, échappement, allumage, disques, distributeur, boulons, boîte de transmission, embrayage, batterie, vitre.
France	Alternateur, tête de cylindre, freins, siège, suspension, ventilateur, boyaux, carrosserie.

Source: World Development Report 1987.

Il est possible de constater sur le tableau ci-dessus la stratégie européenne de la multinationale Ford pour la production du modèle Escort. Il est à remarquer deux centres d'assemblage et la redondance dans la fabrication de plusieurs pièces. Ceci confère une grande flexibilité au système de production, surtout face à des conflits de travail.

Du côté technologique, Ford pratique une stratégie de mondialisation de son système de production, notamment avec l'établissement du « Worldwide Engineering Release System »

en 1987. Ce système lie les unités de fabrication, d'ingénierie ainsi que ses principaux fournisseurs et partenaires à travers le monde. La production d'une « voiture mondiale » est l'une des stratégies que poursuit Ford. Elle permet ainsi une division mondiale du travail, objectif clairement recherché dans les stratégies de développement de l'entreprise par des initiatives comme Ford 2000 en 1993. Cette stratégie vise principalement à répondre en masse au système de production automobile japonais ayant de hauts niveaux de productivité relativement à Ford. Par exemple, Toyota arrive à produire 37 voitures par année par ouvrier tandis que Ford n'en produit que 20. Toyota bénéficie d'un système de production global qui lui permet des économies d'échelle plus importantes que le système régional de Ford. Ford a vendu 500,000 modèles Taurus en 1996 tandis que Toyota a vendu 1,4 millions de Corolla. Ford prend 5 ans en moyenne pour développer une nouvelle automobile, contre 2 ans pour Toyota.

Sources: Site Web de Ford. *The Economist*, March 30th 1996.

7.2

Les firmes multinationales

Depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale, de nouveaux agents économiques émergent dans le commerce international, soit les multinationales. Le concept même de la multinationale est plutôt ancien comme le démontre des exemples tels la Compagnie des Indes Occidentales formée en 1621. Il faudra cependant attendre la fin du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle pour voir l'affirmation progressive de la puissance des multinationales au sein de l'économie mondiale. Ce n'est que plus récemment qu'elle remplace l'état-nation comme principal pouvoir économique. Cette section portera principalement sur la structure et les impacts des multinationales de même qu'une analyse des principales corporations de l'espace économique mondial.

- A *La structure des multinationales illustre la façon dont elles organisent leurs stratégies de production pour réduire leurs coûts.*
- B *Les impacts des multinationales dans l'espace économique démontrent leurs stratégies de croissance et de quelle façon elles changent l'espace économique.*
- C *Les grandes corporations multinationales démontrent des stratégies corporatives qui leur sont propres et l'étendue de leur pouvoir économique, politique et social.*

A

La structure des multinationales

Une entreprise multinationale (EMN) est une firme qui prend une approche globale pour l'accès aux marchés et/ou pour sa production industrielle. Par approche globale nous entendons que différentes parties du système industriel sont localisés aux endroits où ils sont les plus productifs. Il est important de ne pas confondre une

entreprise multinationale avec une corporation transnationale. Cette dernière représente une firme qui appartient et est administrée par plusieurs nations, quoiqu'une transnationale puisse être une EMN. Par exemple, Royal Dutch Shell est une entreprise pétrolière conjointement administrée par la Grande Bretagne et la Hollande. Elle est notamment impliquée dans l'exploitation des gisements pétroliers de la Mer du Nord.

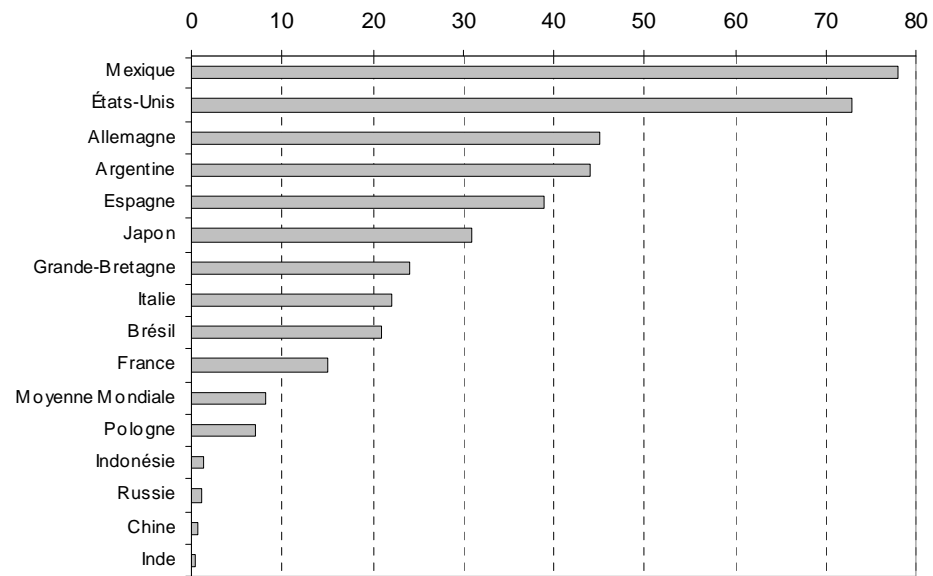
Opérations et stratégies industrielles

Les opérations d'une multinationale peuvent se diviser en deux catégories: une firme intégrée globalement et une firme multidomestique.

- Une firme intégrée globalement gère un système de production localisé dans plusieurs pays. Par exemple, le design d'un produit peut se faire à un endroit, tandis que la fabrication des pièces se fait à un autre et l'assemblage à un troisième endroit. Dans ces conditions la compétitivité d'une firme à un endroit est relative à la compétitivité qu'elle tire des autres endroits. De toute évidence ce système multinational de production requière une logistique importante entre les différents éléments de la chaîne de production.
- Une firme multidomestique permet à chacune des opérations dans différents marchés d'être relativement indépendantes les unes des autres. La production peut être intégrée globalement, tandis que le marketing est multidomestique. La firme est alors en mesure de mieux répondre aux besoins de chaque marché et sa compétitivité est indépendante de la compétitivité des autres endroits.

Le choix d'une stratégie intégrée globalement et multidomestique dépend notamment de la nature du produit. Un produit simple sera vraisemblablement fabriqué de façon multidomestique tandis qu'un produit complexe sera intégré globalement.

Figure 8.1
Consommation de
produits Coca-Cola,
1995 (en litres par
personne)



Coca-Cola est la firme multinationale par excellence. Ses produits sont simples et coûteux à transporter puisqu'ils sont en grande partie composés d'eau, denrée ubiquiste (en théorie). Dans ces conditions, chaque marché national est différent avec ses propres usines et stratégies de marketing. Les niveaux de consommations diffèrent grandement selon les marchés avec une moyenne annuelle mondiale de l'ordre de 7,5 litres par personne. Le potentiel du marché de plusieurs pays en voie de développement, notamment la Chine, est énorme puisqu'il est actuellement de 0,7 litres par personne. Le haut niveau de consommation du Mexique est quelque peu fallacieux car il représente un marché où Coca-Cola est en situation de contrôle. Par contre, les États-Unis sont l'objet d'une concurrence entre plusieurs producteurs (dont Pepsi-Cola).

Une stratégie industrielle s'établit selon quatre priorités qui visent à utiliser les avantages des nations de manière plus efficace qu'ils soient absolus ou comparatifs:

La baisse des coûts de production. De toute évidence, il s'agit d'un des principaux objectifs que recherche une corporation dans une stratégie spatiale. Une partie des processus de relocalisation vers les pays à bas salaires ont la baisse de coûts comme principale raison motrice.

La stabilité des prix et des livraisons. La rationalité du moindre coût doit aussi tenir compte de l'évolution du prix des matières premières et des pièces entrant dans la fabrication d'un produit. Il est risqué de se relocaliser à un endroit, c'est-à-dire d'effectuer un investissement à moyen terme, pour prendre avantage de conditions pouvant changer à court terme.

La qualité du produit, que ce soit au niveau de sa performance, du service et de son entretien. Avoir un produit qui est quantitativement compétitif a peut d'avantages si ce produit n'est pas qualitativement compétitif.

La flexibilité des processus de production et de distribution face à des changements dans la demande confère un avantage marqué.

Tout dépendant du secteur dans lequel l'EMN évolue, les stratégies auront une importance variable. Par exemple, la flexibilité des processus de production et de distribution et la qualité du produit sont très importants pour les entreprises japonaises. Le tout définit l'environnement transactionnel de l'entreprise.

Figure 8.1
L'environnement transactionnel des multinationales



B

Les impacts des multinationales dans l'espace économique

Les conséquences que peuvent avoir les EMN sur l'économie sont très variées et complexes à évaluer. Par leur simple taille, les EMN peuvent avoir des ventes qui sont supérieures au PIB de plusieurs nations. Les ventes de GM, Exxon et Mitsubishi dépassent le PIB d'économies de taille moyenne comme l'Argentine, l'Indonésie, la Pologne et l'Afrique du Sud. De plus, les dirigeants d'EMN négocient directement avec les chefs d'état sur les modalités d'opération de leurs firmes sur les territoires nationaux. La puissance des EMN est donc à la fois économique, mais aussi politique.

Évaluation des impacts

Une EMN a quatre principaux constituants qu'elle doit satisfaire, d'une façon ou d'une autre, pour assurer sa survie et sa rentabilité, soit les actionnaires, les employés, les clients, et la société (état) en général. Alors que les actionnaires et les employés recherchent les compensations les plus élevées (intérêts et salaires), les clients (marché) veulent les coûts les plus bas, et l'état désire recueillir le plus de taxes possible et soumettre les EMN à ses législations (salaires, avantages sociaux, environnement, etc.). Les EMN se retrouvent souvent en équilibre entre ces acteurs et doivent continuellement négocier ces conditions. Il va de soit que plus une EMN est de grande taille, davantage sera sa capacité de négociation.

Une EMN a des impacts sur différents objectifs économiques, sociaux, et politiques d'une nation. Des effets positifs sur un objectif ne sont pas nécessairement positifs sur

Une corporation multinationale a des constituants ayant des intérêts parfois conflictuels dont les actionnaires, les employés, les clients et la société.

les autres. Par exemple, une nation qui poursuit une stratégie de plein emploi doit s'attendre à perdre une partie de son contrôle économique domestique au profit d'EMN. Dans ce contexte, une EMN peut être perçue différemment selon les impacts qu'elle entraîne sur les grands objectifs d'une nation.

Il est très difficile d'établir les relations de cause à effet issues des stratégies des multinationales. Le fait que deux facteurs croissent proportionnellement n'affirme en rien qu'il y a une interconnexion entre les deux. D'un côté, il est possible de lier la croissance de l'importance des multinationales avec une distribution inéquitable de la richesse et du pouvoir, de même qu'à l'internationalisation des problèmes environnementaux. D'un autre, la croissance des exportations, du commerce, des emplois, de la technologie, et des revenus peut être associée à l'émergence d'EMN. Il y a des relations économiques positives et négatives dans la balance. Aucune EMN ne peut être représentée comme un exemple typique des effets que peuvent avoir ces firmes. Des stratégies de développement industriel qui considèrent des effets similaires pour les EMN, risquent d'avoir plusieurs résultats non escomptés.

Les impacts économiques

Les impacts économiques des EMN sont variés mais entrent de façon générale dans des effets sur la balance des paiements et des effets sur la croissance et l'emploi. La balance des paiements est la différence entre la somme des transactions de l'économie domestique et de l'économie extérieure. Une économie qui a une balance des paiements négative sur une longue période voit graduellement sa richesse aller au profit d'intérêts externes. Les EMN, en tant qu'agent international, influencent directement la balance des paiements d'une nation. A court terme, des investissements d'une nation vers une autre peuvent créer une balance des paiements négative pour la première et positive pour la seconde, mais à long terme cette tendance se renverse.

Les effets des EMN sur la croissance économique et de l'emploi ont des conséquences qui sont difficilement prévisibles par les théories économiques classiques. Même si une EMN relocalise une partie de sa production d'une nation A vers une nation B, la croissance de l'emploi peut être positive dans les deux cas. Dans la nation A, les pertes d'emplois dans un secteur peuvent être remplacés par de nouveaux emplois au sein de la même EMN (comme les services). Dans la nation B, de nouvelles activités industrielles induisent la création de nouveaux emplois.

Les fusions et les acquisitions

Une stratégie de croissance préconisée par les corporations multinationales repose sur les fusion et les acquisitions. Les principaux objectifs pour ces stratégies sont les suivants.

- Financiers. Ce type d'objectif est généralement une acquisition qui implique une corporation financière qui possède un portefeuille d'actions d'autres entreprises. Lorsque ce portefeuille devient important et majoritaire, la corporation financière prend le contrôle de l'entreprise et

participe donc aux processus de décisions et peut même imposer ses méthodes de gestion.

- Concentration. Implique la fusion de deux entreprises ayant approximativement la même taille ou l'acquisition d'une entreprise par une autre de plus grande taille. Il en résulte des économies d'échelle et moins de concurrence, consolidant les parts de marché.
- Diversification et intégration. Une entreprise œuvrant au sein d'un marché saturé ou en déclin peut choisir d'investir dans un secteur différent en vue de diversifier ses activités. Une entreprise peut aussi chercher à acquérir d'autres d'entreprises dans des secteurs limitrophes, soit par intégration verticale, horizontale et conglomerale.
- Accessibilité à un marché ou une technologie. Développer un réseau de distribution ou une nouvelle technologie est une tâche coûteuse à entreprendre, même pour une entreprise de grande taille. Pour atteindre un tel objectif, une firme en achète une autre ayant déjà un réseau de distribution ou une maîtrise technologique.

C

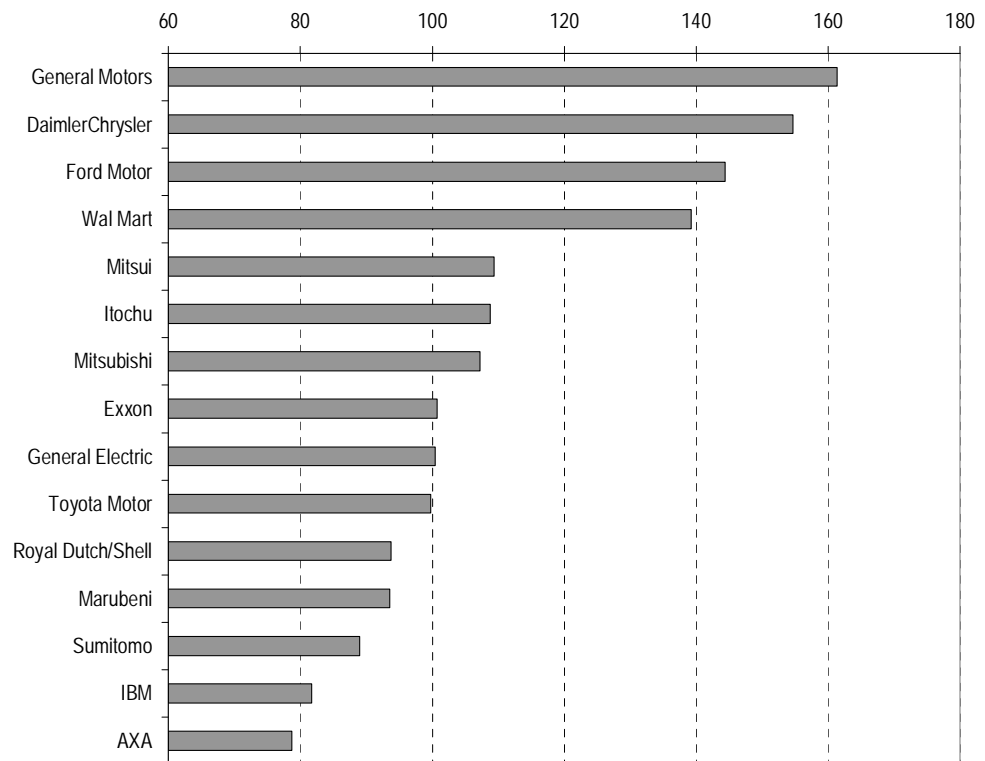
Les grandes firmes multinationales

La plupart des grandes corporations œuvrant sur l'espace économique mondial ont connu des débuts très modestes. Par exemple, en 1909 est formée la *Anglo-Persian Oil Company*. Elle doit son origine à l'enthousiasme d'une seule personne qui mena à la découverte de champs pétrolifères en Iran. Aujourd'hui cette entreprise se nomme *British Petroleum* (BP) et est l'une des principales entreprises pétrolières au monde. Ses intérêts touchent non seulement le secteur pétrolier, mais aussi les produits chimiques, l'agriculture, les mines et les technologies de l'information. Derrière chaque grande corporation, il existe une série d'événements qui ont entraîné sa croissance et son émergence sur la scène internationale.

Caractéristiques

Les plus importantes entreprises multinationales ont une taille phénoménale, ne serait-ce que par le volume de leurs revenus et de leurs actifs. Cette caractéristique est de premier plan puisqu'elle est relative à la puissance économique de l'EMN.

Figure 8.1
Les 15 plus grandes entreprises industrielles et de services en termes de revenus, 1999 (en milliards de dollars américains)

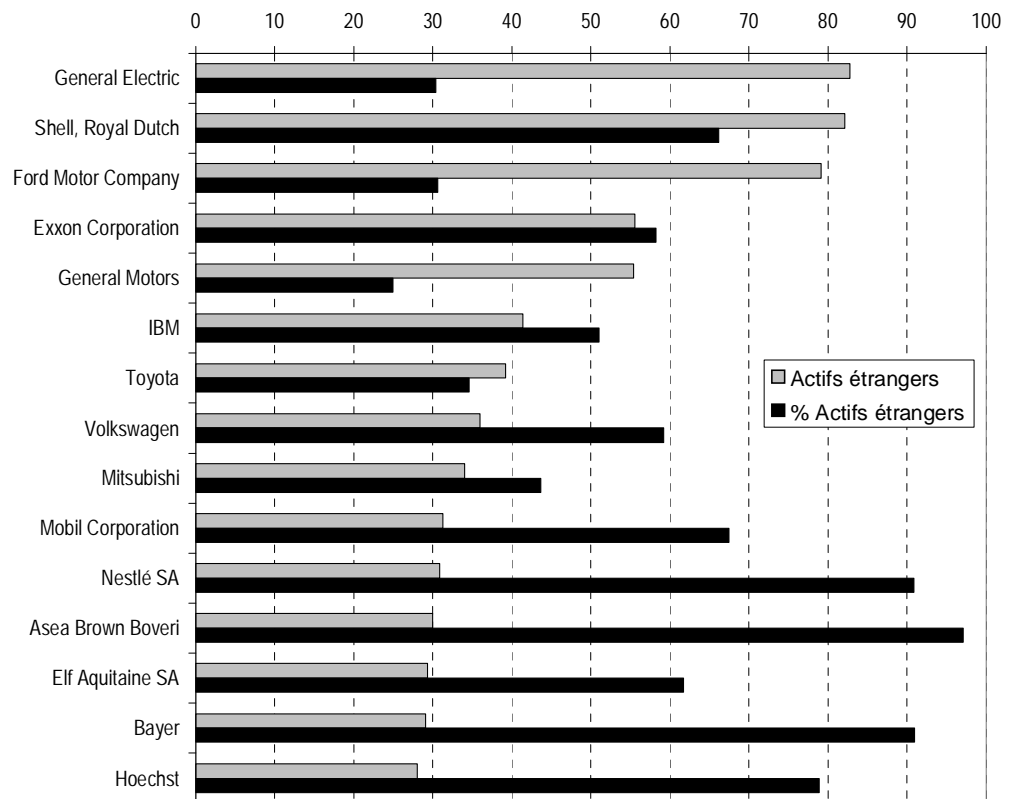


Source: Fortune.

Les 15 plus importantes entreprises ont des revenus annuels qui dépassent les 1 600 de milliards de dollars américains, environ 20% du PIB des États-Unis. Elles représentent une concentration formidable de la richesse. Des entreprises comme Mitsui, General Motors et Exxon ont des revenus annuels qui dépassent le PIB de pays intermédiaires tels la Norvège (109 milliards), la Turquie (131 milliards) et l'Égypte (43 milliards).

Il ne faut pas confondre la taille des entreprises avec leur rôle multinational, malgré que cela soit souvent le cas. Sur ce point, la proportion du contenu étranger des actifs est une variable significative.

Figure 8.1
Les 15 plus grandes entreprises en termes d'actifs étrangers, 1996 (en milliards de dollars américains)

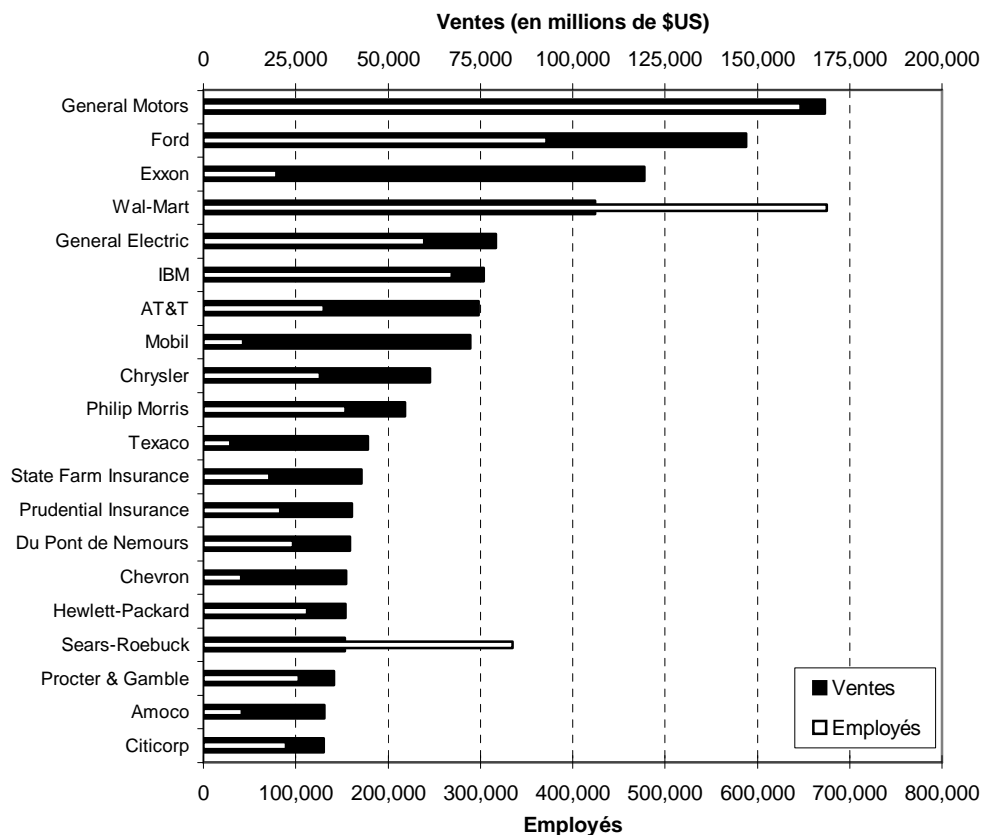


Source: UNCAD.

Cette figure présente une image très différente de celle qui précède et illustre la quantité d'actifs qu'une corporation a à l'étranger. Par exemple, General Electric est l'entreprise ayant le plus d'actifs étrangers (plus de 80 milliards), malgré qu'ils ne comptent que pour 30% ses actifs. La taille de marché américain est facteur important de cet attribut qui caractérise aussi des entreprises comme Ford, General Motors et Toyota. A l'inverse des entreprises telles Nestlé et Bayer ont plus de 90% de leurs actifs à l'étranger.

Tout dépendant de la façon dont on considère les grandes corporations, leur importance change. Par exemple, les corporations ayant les chiffres d'affaire les plus élevés ne sont pas nécessairement celles ayant les plus importants effectifs. Les grands employeurs payent généralement des salaires plus faibles puisqu'ils sont intensifs en main d'œuvre. Par contre, des corporations qui ont des ventes importantes relativement à leur main d'œuvre sont plus intensives en capital. Ces entreprises auront des stratégies différentes dans un contexte de mondialisation.

Figure 8.1
Les 15 plus grandes
entreprises
industrielles et de
services
américaines, 1996
(en milliards de
\$US)



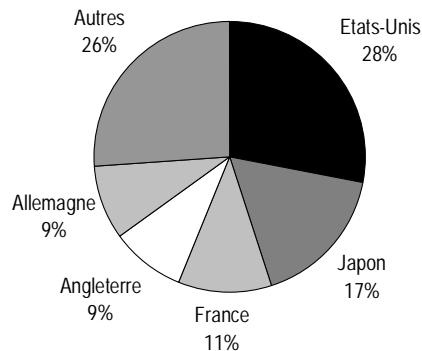
Source: Fortune.

La figure ci-dessus fait ressortir plusieurs éléments importants sur la dynamique corporative américaine. L'importance de la relation pétrochimie et industrie automobile reste indéniable. Les grandes entreprises, surtout en termes de ventes sont fortement reliées à ce secteur. Le secteur de l'électronique et des télécommunications occupe aussi une part importante des activités des grandes corporations (IBM, AT&T et Hewlett-Packard). Plusieurs grands employeurs sont reliés à la vente au détail (Wal-Mart et Sears-Roebuck) qui a un faible niveau de productivité et donc de faibles salaires. Il existe une relation entre la nature du secteur industriel et sa productivité. On remarque dans le secteur pétrochimique un ratio beaucoup plus élevé entre la main d'œuvre et le capital que dans le secteur automobile et de la vente au détail.

Mutations géographiques

Au sein du système-monde, la prépondérance géographique des grandes corporations a connu un basculement similaire à celui des activités économiques. A la fin de la première guerre mondiale, les plus grandes entreprises œuvraient dans le secteur alimentaire, des textiles et des métaux. Ces entreprises étaient en grande partie européennes (Anglaises et Allemandes). Après la seconde guerre mondiale, les États-Unis sont le lieu de base des grandes corporations dans les secteurs de l'acier et de la construction mécanique. En fait, les grandes entreprises étasuniennes se retrouvent entre 1945 et 1970 dans une situation d'oligopole, et même de monopole si l'on considère que l'origine nationale des firmes.

Figure 8.1
Sièges sociaux des
100 plus
importantes
entreprises
multinationales,
1996



Source: UNCAD.

Cinq nations (les États-Unis, le Japon, la France, l'Angleterre et l'Allemagne) comptaient pour 74% des sièges sociaux des 100 plus importantes entreprises multinationales. Plus récemment la position des grandes entreprises étasuniennes s'est vue épiétée par des entreprises japonaises mais aussi des entreprises de nouveaux pays industrialisés. Par exemple les États-Unis représentaient 73% des plus grandes entreprises en 1960, tandis que cette part est passée à 43% en 1988 et à 28% en 1996. Pour le Japon, cette part passe de 4% en 1962 à 13% en 1982 et à 17% en 1996.

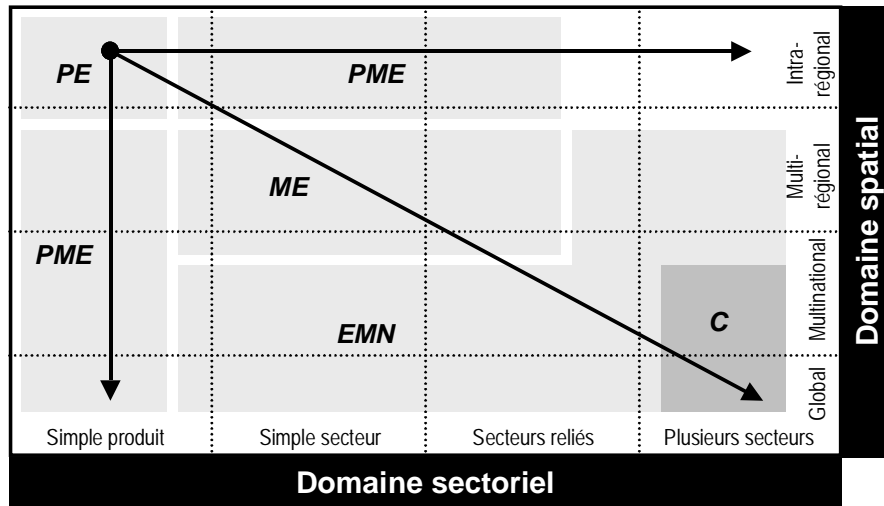
On remarque donc une tendance vers un équilibre géographique du système corporatif au sein de la triade États-Unis, Union Européenne et Japon, car très peu de pays en voie de développement ont des corporations œuvrant à l'échelle internationale.

La croissance spatiale des grandes firmes

Les grandes entreprises n'ont pas connu les mêmes processus de croissance. Certaines ont surtout évolué dans le domaine géographique, passant d'une structure intra-régionale à une structure globale. On peut ainsi nommer des entreprises axées sur un seul produit, notamment les produits alimentaires. D'autres ont davantage évolué dans le domaine sectoriel. A partir d'un simple produit, une intégration verticale et subséquentement horizontale peut mener à une structure conglomérale.

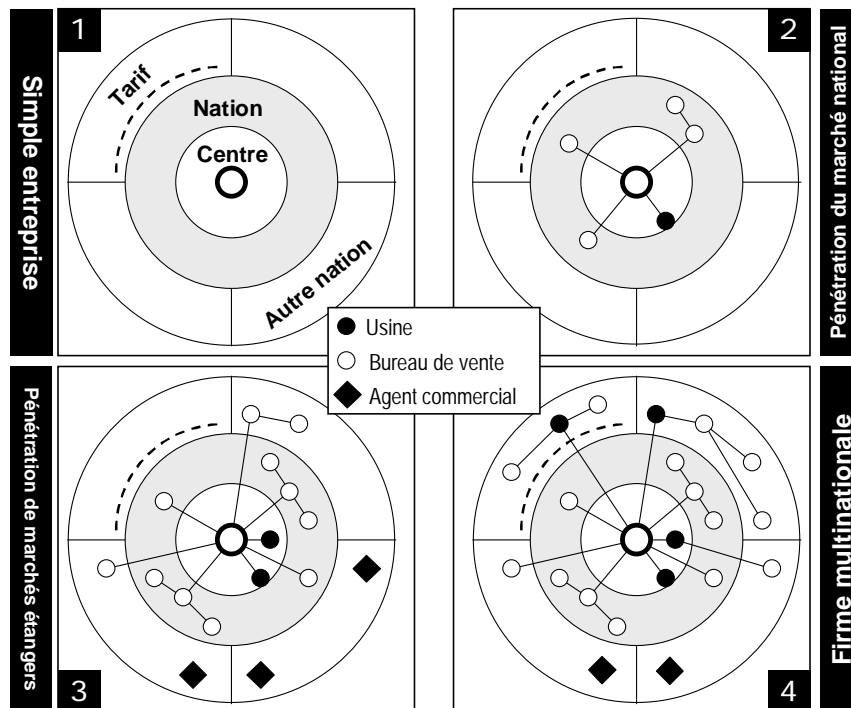
La croissance la plus commune des entreprises a simultanément lieu dans le domaine spatial et dans le domaine sectoriel. L'évolution de plusieurs entreprises est généralement issue de l'introduction d'un produit dans un marché régional pour atteindre avec le temps un conglomérat œuvrant à l'échelle mondiale. Il faut cependant considérer que les télécommunications et les technologies de l'information ont considérablement modifié ces processus. Les entreprises de plus petite taille ont désormais la possibilité d'œuvrer sur le marché international si elles offrent un produit ou un service compétitif.

Figure 8.1
Les domaines sectoriel et spatial des entreprises



Le domaine d'une petite entreprise (PE) est généralement un simple produit écoulé dans un contexte intra-régional. Il arrive souvent qu'une PME soit en mesure de diversifier son domaine sectoriel ou encore d'agrandir son domaine spatial. En effet, il est désormais chose courante de voir une PME d'offrir ses produits sur le marché multinational et même global, surtout si son produit est très spécialisé. Le domaine de l'entreprise multinationale (EMN) est plus diversifié dans le champs des activités de production et couvre plus d'une nation. Le conglomérat (C) représente un domaine sectoriel très diversifié, mais beaucoup plus de flexibilité qu'une EMN dans le domaine spatial. La taille du marché intra-régional ne permet pas l'émergence d'entreprises couvrant plusieurs secteurs, mais se limitant strictement à cette échelle. Le domaine sectoriel et le domaine spatial des grandes entreprises est continuellement en changement dans des processus de croissance et de déclin. Par exemple une fermeture dans un endroit peut impliquer des investissements dans un autre.

Figure 8.1
Croissance géographique d'une multinationale



Source:.

La croissance géographique d'une multinationale survient généralement en plusieurs étapes et utilise plusieurs moyens d'expansion. Les deux premières étapes sont relatives à l'expansion d'une firme sur un marché national par la construction d'une nouvelle chaîne de production et l'établissement de bureaux de vente pour desservir à la fois des demandes supplémentaires et de nouveaux marchés régionaux. L'entreprise passe alors d'une échelle régionale à une échelle nationale. La troisième étape représente les premières expansions sur le marché international par l'ouverture de bureaux de ventes et aussi par l'utilisation d'agents commerciaux. Les législations commerciales dans plusieurs nations n'autorisent souvent que ce genre de stratégie (agent commercial), mais face aux processus de mondialisation et de libéralisation des échanges, les bureaux de vente sont davantage utilisés. Dans la quatrième étape, les relations internationales de l'entreprise sont renforcées. Face à une compétition des plus agressive forçant une baisse des coûts de production il devient pertinent d'ouvrir des unités de production à l'étranger. Cette stratégie est notamment efficace pour des nations ayant des tarifs douaniers limitant l'accès à leurs marchés pour les biens et services venant de l'extérieur. En ayant cette stratégie, une entreprise multinationale produit à l'intérieur d'une nation et n'est donc pas soumise aux tarifs douaniers.

Une part croissante des forces productives du système industriel mondial est issue des activités d'EMN. Ces dernières tentent de se positionner sur une variété d'espaces économiques pour exploiter un ensemble de conditions favorables notamment reliées à la main d'œuvre et aux ressources. 5 millions des 8 millions emplois créés par les multinationales entre 1985 et 1992 ont eu lieu dans les pays en voie de développement. Ces derniers ont maintenant 12 millions de personnes œuvrant pour une EMN.

7.3

Les investissements internationaux

La mondialisation du secteur financier est probablement celle qui a été la plus active. Cette tendance illustre des mouvements massifs de capitaux qui s'inscrivent dans une politique d'investissements internationaux auxquels participent de plus en plus les corporations des économies avancées.

- A *Les institutions financières internationales sont des agents de premier plan puisqu'elles contrôlent la majeure partie du capital disponible. Selon leur nature, leurs responsabilités sont variées, mais leur rôle dans l'espace financier mondial est de première importance.*
- B *Dans les stratégies de mondialisation des échanges et de la production, les Investissements Étrangers Directs (IED) occupent une place importante en tant que moyen d'acquérir de nouveaux marchés, ressources ou technologies.*
- C *Les mouvements internationaux de capitaux ont des origines et des destinations allant des lieux ayants des excédents de capitaux vers les lieux offrant des opportunités. Il s'en suit des stratégies spatiales des investissements internationaux qu'observent les institutions financières.*

A**Les institutions financières internationales**

La mise en place d'activités économiques et le fonctionnement des transactions commerciales, telles le commerce international, nécessite un système bancaire dans lequel s'insère les institutions financières internationales. Il existe trois grandes catégories d'acteurs de la finance internationale, les banques, les entreprises et les institutions d'investissement.

La bourse et la finance internationale

La finance internationale vise à remplir plusieurs fonctions d'intermédiaire. Parmi les plus importantes, notons :

Règlement des paiements. Les échanges des biens et services requièrent des moyens pour leurs règlements.

Allocation de l'épargne. En mettant en commun l'épargne de nombreux individus et corporations, les institutions financières sont en mesure de fournir de vastes capitaux pour les investissements.

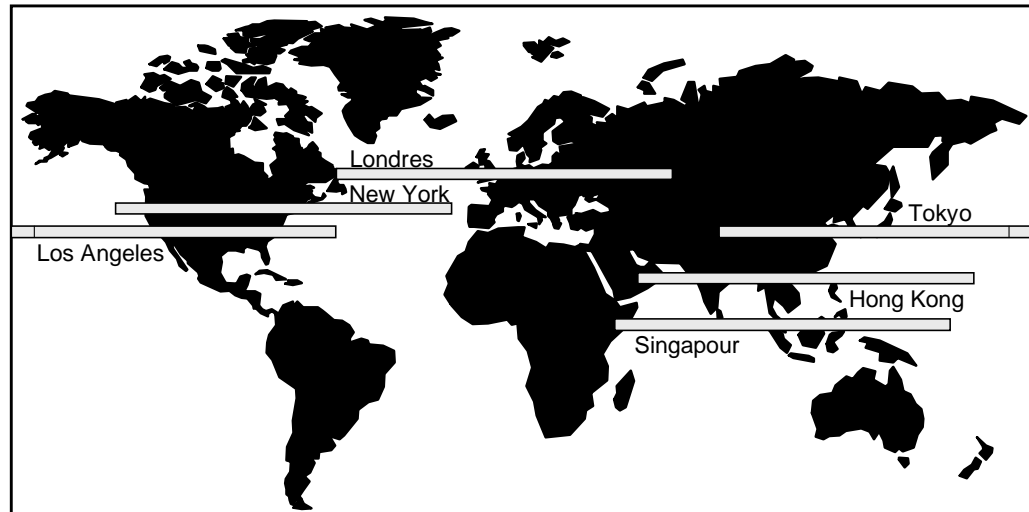
Allocation spatiale et temporelle. Les individus et corporations sont en mesure de répartir leur consommation de capital. Les emprunts se font au moment et au lieu nécessaire, de même que les remboursements. De plus, les nations ayant des surplus de capitaux sont en mesure de les répartir vers les nations ayant des carences.

Réduction du risque. En offrant des opportunités d'investissement variées le secteur financier permet aux individus et corporations de réduire le risque associé à tout investissement.

Réduction des coûts informationnels. Le secteur financier fournit une multitude d'information sur la valeur des biens et services ainsi que la solvabilité des emprunteurs. Cette information serait peu ou pas accessible autrement.

Les places boursières sont sans aucun doute les plus importantes institutions financières internationales. En émettant des actions, les entreprises sont en mesure de générer du capital d'investissement. La solidité de l'entreprise, ses bénéfices, ses perspectives de croissance de même que l'environnement économique influent sur la valeur des actions.

Les heures d'ouverture des principales bourses mondiales



Les grandes places financières de l'économie mondiale sont fortement interconnectées et il est possible d'effectuer des transactions 24 heures sur 24. Sur ce point, la bourse de Londres est particulièrement avantageuse puisqu'elle est liée aux heures d'ouverture des bourses asiatiques et nord-américaines. Par exemple, un financier opérant à Londres peut à 6h00 du matin commencer sa journée en analysant la fermeture de la bourse de Tokyo, faire des transactions sur les bourses de Hong Kong et Singapour et en fin de journée peut effectuer des transactions à la bourse de New York. Dans ces conditions un événement majeur survenant sur une place financière risque fortement d'avoir des conséquences sur les autres.

Le but principal de la finance internationale est de procéder à une affectation mondiale du capital qui augmente l'efficacité des investissements et la disponibilité du capital. Cependant, ce système est instable puisqu'il implique une importante part de spéculation et inéquitable puisque seule les grandes entreprises ont généralement accès à ce capital.

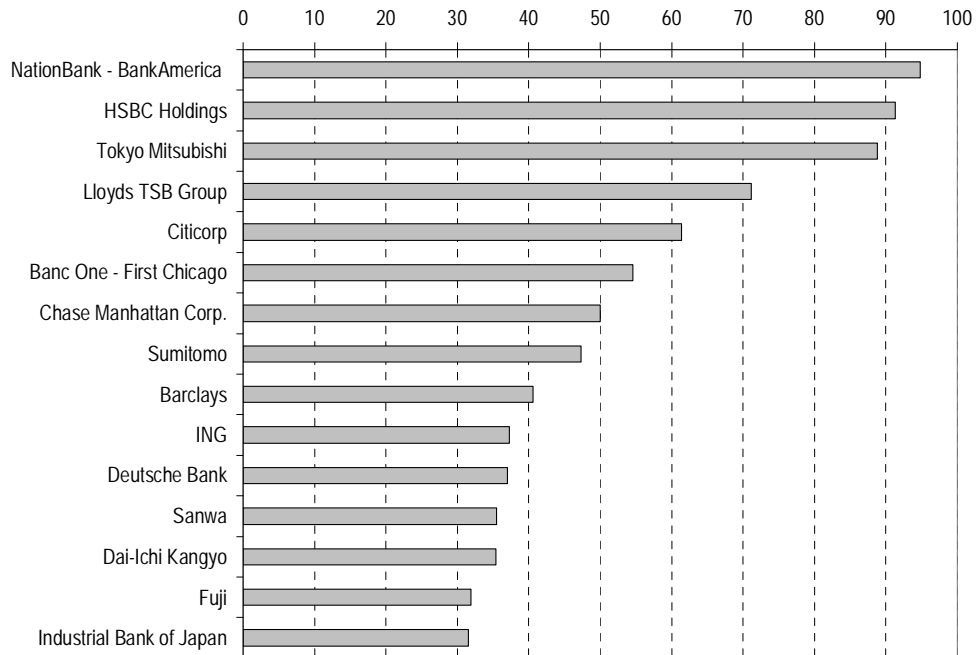
Les banques privées

Une banque est un intermédiaire financier qui réalise diverses activités dont la garde et le transfert de fonds, les prêts, les marges de crédit et l'échange des monnaies. Il existe plusieurs types de banques privées comme les banques de commerce, les banques d'épargne, les fiducies, les corporations financières (gestionnaires de fonds mutuels) et d'assurances et les banques d'investissements. Chacune a une charte qui détermine la nature et l'étendue de ses opérations. La surveillance des chartes bancaires est généralement le rôle des banques centrales.

Les prêts comptent pour la majorité des actifs d'une banque, souvent pour plus de la moitié. Les taux d'intérêts perçus sur ces prêts comptent pour une part significative des revenus bancaires. Le taux d'intérêt est généralement fixé en fonction de la longueur du prêt et de la solvabilité de l'emprunteur. Les prêts peuvent s'échelonner sur des périodes variables allant du court terme au long terme. Ils visent une variété d'objets dont les principaux sont le financement des entreprises commerciales et industrielles, les hypothèques et les prêts à la consommation. Une part significative des

prêts est aussi allouée aux intermédiaires financiers, aux cambistes, aux gouvernements étrangers et aux institutions gouvernementales. D'autres formes d'actifs bancaires incluent les fonds des gouvernements, les titres et les liquidités.

Figure 8.1
Les 15 plus importantes banques au monde en termes de capitalisation boursière (en milliards de \$ américains), 1997



Source: Fortune

Parmi les 15 plus importantes banques au monde 6 sont japonaises. Il importe cependant de considérer qu'une part significative de leurs actifs repose sur des prêts accordés aux éléments de leurs conglomérats respectifs. Plusieurs de ces prêts avaient peu de garanties et à des taux d'intérêts faibles, conférant une fragilité financière à ces banques. Plusieurs de ces banques se sont retrouvées à court de liquidités, malgré d'importants actifs. En revanche, plusieurs institutions bancaires occidentales ne figurant pas sur cette liste sont en excellente santé financière.

En termes de passif, environ trois quarts de ces derniers sont sous formes de dépôts des particuliers et des entreprises sur lesquels les banques payent des intérêts. Ce capital est souvent déposé sur une base à moyen ou long terme, permettant aux banques de l'utiliser comme prêt, en tirant ainsi un profit. Dans ces conditions, les banques n'hésitent pas à contracter des dettes si elles peuvent utiliser plus efficacement ce capital.

Les banques centrales

L'institution monétaire la plus importante dans une économie de marché est la banque centrale, qui représente une institution contrôlée par le gouvernement pour soutenir ses intérêts financiers nationaux. Leur rôle principal inclut les fonctions bancaires du gouvernement, la surveillance du système monétaire domestique et l'émission des devises nationales.

- Comme banquier du gouvernement, la banque centrale collecte et distribue les revenus et dépenses étatiques, administre la dette nationale,

conseille le gouvernement sur ses politiques économiques et monétaires et effectue des prêts.

- La banque centrale contrôle les transferts de capitaux entre les banques. Une part importante de son rôle est relié à la politique monétaire puisqu'elle contrôle l'offre de monnaie et les taux d'intérêts. Elle est donc en mesure de favoriser la croissance économique (réduction des taux d'intérêts) et le contrôle de l'inflation (augmentation des taux d'intérêts). La valeur de la devise nationale peut aussi être contrôlée par son achat ou sa vente sur les marchés monétaires internationaux.

La dimension cachée des finances internationales: le blanchiment d'argent

Avec l'accroissement des échanges internationaux de biens et de capitaux, les mouvements illicites tels que ceux de la drogue et des armes vont de pair. La quantité de capital que ces activités génèrent est considérable et requière des processus de recyclage afin de pouvoir réintégrer les marchés et institutions. Ce capital, une fois « blanchi » pourra alors être utilisé à des fins légales. On appelle ce processus le blanchiment de l'argent. Il est très complexe, compte tenu son caractère illicite, de pouvoir estimer la quantité de ce capital qui annuellement intègre les marchés financiers, mais certaines estimations le porte à environ 500 milliards de dollars.

Compte tenu des différences de législations sur le blanchiment de l'argent entre les nations, certaines nations servent davantage dans ce processus, tels que le Mexique et la Thaïlande, mais aussi une multitude de petits paradis fiscaux comme Chypre et Aruba. Il est estimé que le blanchiment d'argent comptait pour 15% du PIB de la Thaïlande en 1996, entraînant une perte de confiance dans la devise thaïlandaise (le Baht), événement qu'il est possible d'associer à la crise financière qui a secoué le pays en 1997. Les conséquences de cette différenciation spatiale des législations entraînent des mouvements de capitaux qu'il est difficile de contrôler et qui peuvent causer des problèmes macro-économiques au sein de plusieurs nations.

La Banque Mondiale

La création de la Banque Mondiale (siège à Washington) a été établie en même temps que celle du FMI, lors de la conférence monétaire et financière de Bretton Woods en 1944. Elle commence officiellement ses opérations en 1946. Initialement, la Banque Mondiale portait le nom de Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD). Sa première utilité, faisant partie de son mandat initial, fut évidemment de fournir les capitaux nécessaires à la reconstruction de l'Europe à la fin des années 1940 et au début des années 1950.

La Banque Mondiale devait agir essentiellement comme un intermédiaire financier accordant des prêts à moyen et long terme, financés par des emprunts levés sur le marché des capitaux, et veiller, par conséquent, à la rentabilité des projets financés. Dans ces conditions, la Banque Mondiale ne prête qu'aux pays membres pour des projets de développement approuvés par cette dernière.

En moyenne, 20% du capital accordé par la Banque Mondiale sous forme de prêt vient de ses coffres qui eux mêmes sont du capital versé par les états membres. Pour les 80% qui restent, la banque a recours à des banques privées ou aux marchés financiers internationaux. Ceci est nécessaire car plusieurs emprunteurs peuvent avoir de la difficulté à obtenir du financement auprès des institutions financières et ont recours au FMI pour accroître leur solvabilité.

En ce qui a trait à l'utilisation des capitaux, ils peuvent être affectés à deux types de projets soit les projets de développement et les prêts d'ajustements structurels. Les premiers sont généralement des projets d'infrastructures (transport, énergie, industrie, etc.) soumis à l'approbation de la Banque alors que les seconds tentent de remédier à une crise dans un pays en voie de développement en accordant de devises contre des ajustements de l'économie nationale (dévaluation de la monnaie, croissance des exportations, réduction des dépenses publiques, etc.). Environ 75% des prêts de la Banque Mondiale sont destinés à des projets d'infrastructure. De tout évidence, ceci reflète une philosophie du développement économique basé sur l'offre.

La Banque Mondiale comprend aujourd'hui plusieurs institutions affiliées dont la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) créée en 1945 et dont la principale fonction est d'accorder des prêts pour le développement des infrastructures. L'AID (Association Internationale pour le Développement) est un fonds créé en 1960 pour faire face à l'insolvabilité croissante de plusieurs pays en voie de développement. La SFI (Société Financière Internationale), créée en 1956 finance principalement des projets dans le secteur privé. L'AMGI (Agence Multilatérale de Garantie des Investissements), créée en 1988, garanti les investisseurs contre les risques non commerciaux tels les conflits et les aléas politiques et est en quelque sorte un mécanisme d'assurance.

Le Fonds Monétaire International

Créé en 1945, en même temps que la Banque mondiale, le Fonds Monétaire International, siégeant à Washington, conseille les gouvernements dans le domaine financier et surveille les actions économiques des nations vis-à-vis les autres. Dès sa fondation le FMI avait pour objectif d'améliorer la stabilité des taux de changes, d'empêcher la dévaluation des devises, d'établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes, de mettre à la disposition des états, pour une période limitée, les ressources financières leur permettant de résoudre des difficultés conjoncturelles dans l'équilibre de leur balance des paiements. L'objectif principal du FMI est donc d'assurer la stabilité du commerce international.

Les corporations contrôlent désormais une part significative des échanges.

Le FMI fonctionne sur le principe de la quote-part, c'est-à-dire le niveau de contribution de chaque pays dans le fonds qui est révisée au cinq ans. Le calcul de cette quote-part est relatif au revenu national, au commerce extérieur et aux réserves de chaque nation. De toute évidence, les pays industrialisés ont un poids considérable au sein du FMI. Chaque pays membre donne une contribution de 25% en or et de 75% en devises nationales. En 1995, le FMI disposait de plus de 150 milliards de

dollars en quotes-parts. L'importance de la quote-part de chaque nation détermine son droit de vote au sein du FMI et ainsi sur les grandes politiques économiques mondiales. Par exemple, les États-Unis avaient en 1994 18,3% des quotes-parts tandis que ce nombre était de 5,7% pour le Japon, et l'Allemagne, 5,1% pour la France et le Royaume-Uni et de 3% pour l'Italie et le Canada. Les nations membres du FMI peuvent automatiquement avoir un crédit équivalent à 25% de leur quote-part dans n'importe quelle monnaie. Il est possible de retirer jusqu'à 200% de la quote-part, mais tout retrait supérieur à 25% se doit d'avoir l'approbation du FMI. Le Fonds peut aussi vendre des devises et de l'or à ses membres afin de faciliter leur commerce international et stabiliser leurs devises.

En 1970 une première monnaie internationale, le DTS (Droits de Tirage Spéciaux), a été créée. Les membres du FMI peuvent utiliser cette monnaie pour leurs paiements internationaux. La valeur du DTS est fixée par un panier de monnaie composé du dollar américain (40%), du mark allemand (19%), du yen japonais, du franc français et de la livre anglaise (13% chacun). Les pays membres sont alors en mesure d'acheter des monnaies étrangères en échange de leur monnaie. Ils doivent cependant s'engager à racheter leurs monnaies dans un délais de cinq ans en plus de payer des intérêts. Le DTS ne remporte pas le succès escompté et il ne compte aujourd'hui que pour 3% des réserves monétaires mondiales.

Avec l'écroulement du système monétaire de Bretton Woods en 1973, le FMI prend un nouveau rôle puisque que sa fonction de surveillance des taux de change est compromise. Disposant d'une masse importante de capitaux, le FMI accordera des prêts à plusieurs pays en voie de développement, modifiant ainsi sa vocation de contrôle monétaire vers une d'agent financier. Cette stratégie aura de nombreuses conséquences dont la principale sera d'accroître le rôle du FMI. Le problème de l'endettement des pays en voie de développement qui devient critique au début des années 1980 forcera une intervention du FMI relative à leurs questions économiques. Depuis l'écroulement des régimes communistes en Europe de l'Est au début des années 1990, le FMI aura diverses interventions pour faciliter la transition vers des économies de marché. Il intervint, sans grand succès, à plusieurs reprises pour stabiliser le rouble russe.

L'endettement des pays en voie de développement : Le rôle de la Banque Mondiale et du FMI

La mondialisation de l'économie a eu de nombreuses conséquences sur les pays en voie de développement. Un des impacts négatif est lié à la crise de la dette. Les facteurs de premier plan liés au développement, tels l'éducation, la santé et l'emploi, sont compromis par les gouvernements tentant de rembourser leurs dettes. En moyenne, 160 milliards de dollars sont déboursés chaque année dans les institutions financières occidentales et cet effet. Sous pression de la Banque Mondiale et du FMI, plusieurs pays en voie de développement, et plusieurs nouvelles économies industrialisées de l'Asie Pacifique depuis la crise financière de 1997, sont forcés de couper dans leurs dépenses sociales en retour d'un allègement de leur fardeau fiscal. Plusieurs nations sont tombées sous la « juridiction » du FMI ou de la Banque

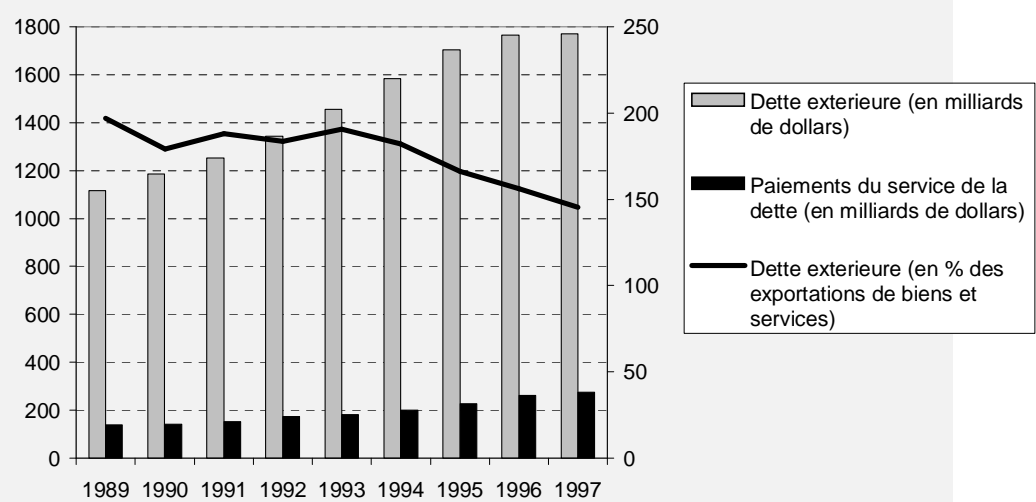
Mondiale, leur imposant des politiques d'ajustement structurel. La crise de la dette est le résultat d'une longue histoire d'emprunts et de mauvaise gestion du capital.

Dans les années 1960 et 1970, la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International ont prêté massivement pour des projets d'envergure dans les pays en voie de développement. La logique derrière cette stratégie repose une anticipation du retour sur les investissements comme catalyseurs du développement économique. Il était assumé que les pays en voie de développement manquaient de capital et que si ce capital leur était fourni, ils seraient en mesure d'effectuer leur démarrage économique. Ce raisonnement est principalement issu d'observations sur le développement économique des économies avancées depuis la révolution industrielle. Ce schéma ne s'est cependant pas reproduit. Il importe aussi de considérer que de nombreuses banques occidentales se sont retrouvées à cette époque avec des quantités considérables de pétrodollars qui se devaient d'être accumulés. Les pays en voie de développement présentaient alors des débouchés, mais les banques ont peu porté attention sur la pertinence des projets d'investissement.

La croissance économique a faiblement eu lieu et plusieurs pays en voie de développement, face à l'accumulation successive de leurs créances, se sont retrouvés incapables de rembourser leurs dettes. Cette situation fut autant plus difficile qu'une part significative du capital emprunté par les pays en voie de développement retournait directement dans les banques des pays développés. Il est estimé que plus de 30% du capital prêté en Amérique Latine était réinvesti dans les pays développés, surtout aux États-Unis. L'élite de plusieurs pays en voie de développement y voyait une manière plus productive de rentabiliser le capital mis à leur disposition que de l'investir dans l'économie nationale. Une autre cause importante de l'endettement des pays en voie de développement repose sur une mauvaise utilisation du capital mis à leur disposition. Au lieu de s'accumuler dans des forces productives qui auraient assuré des effets multiplicateurs positifs au sein de l'économie nationale, le capital servait à la consommation des biens en bonne partie importés des pays développés.

En 1970, la dette extérieure totale des pays en voie de développement atteignait 66 milliards de dollars pour s'accroître à 572 milliards en 1980 et 1 790 milliards en 1997. La principale cause de l'accroissement massif de la dette dans les années 1970 est le choc pétrolier de 1973, forçant plusieurs pays en voie de développement à emprunter pour subvenir à leurs besoins en pétrole. Suite au second choc pétrolier, plusieurs pays développés tombèrent en récession. La baisse de la demande entraîna une baisse du prix des commodités et des matières premières. De plus, la lutte à l'inflation impliqua l'adoption de politiques monétaires liées à l'augmentation des taux d'intérêts, exacerbant le remboursement de la dette. Le dollar américain aussi connut une appréciation de sa valeur dans les années 1980. La dette étrangère, souvent souscrite en dollars américains, augmenta en proportion. Cette situation est d'autant plus préoccupante que l'accumulation de cette dette est principalement attribuable à l'accumulation des intérêts composés. Sur les plus de 1 510 milliards de dette en 1992, seulement 400 milliards représentaient les créances dues sur le capital des prêts.

Indicateurs de la dette dans les pays en voie de développement, 1989-1997



La figure ci-dessus indique les tendances récentes de la dette dans les pays en voie de développement. Il existe d'importantes différences régionales, mais la dette des pays en voie de développement est à la hausse. Cependant, la plupart des pays en voie de développement voient une amélioration de leur condition de crédeur. Le ratio de leur dette extérieure sur leurs exportations (principal générateur de devises étrangères) est très élevé, autour de 150%. En comparaison, ce ratio est pour plusieurs pays asiatiques autour de 25%.

Les principales conséquences d'un endettement chronique impliquent d'une part l'inflation et de l'autre la dévaluation monétaire. Conjointement, ils nuisent à la productivité d'une nation ainsi qu'à sa capacité à concurrencer sur le marché international. Une crise est survenue en 1982 lorsque le Mexique déclara son insolvabilité et n'être plus en mesure de pouvoir rembourser ne serait ce que les intérêts de sa dette. L'étendue de la dette a considérablement accru le pouvoirs des débiteurs, notamment le FMI, à imposer leurs politiques économiques sur les pays en voie de développement. Dans ces conditions, le FMI a du intervenir par ce qu'il est communément convenu d'appeler des Politiques d'Ajustements Structurels (PAS).

Les PAS imposent une série de mesures au pays en voie de développement qui se doivent de les accepter sans quoi le FMI ne leur accorde pas les fonds nécessaires. Ce dernier impose aux gouvernements dans cette situation une série de mesures comme la restriction des dépenses publiques et une participation accrue au commerce international par l'abaissement des barrières tarifaires. Ces politiques ont eu d'importantes conséquences sur le niveau de vie des populations concernées et a été sujet à de nombreuses critiques. La première est que les PAS enfreignent la souveraineté des nations en termes de politiques économiques. Dans le contexte d'une économie mondiale, cet argument a peu de poids puisque les interdépendances font que les éléments du système-monde décident rarement en entier de leurs politiques économiques. La seconde est que les PAS imposent des coupures massives dans les dépenses gouvernementales dans des secteurs comme la santé et l'éducation. La troisième et la plus solide critique est que les PAS déstabilisent les industries nationales, surtout agricoles, et accroissent la dépendance sur les marchés extérieurs.

Fonds Monétaire International

Banque Mondiale

• Surveille le système monétaire international.

• Promeut le développement économique des

<ul style="list-style-type: none"> • Promeut la stabilité des taux de change et des échanges entre les pays membres. • Assiste les pays membres par des crédits lors de problèmes temporaires dans leur balance des paiements. • Fournit des réserves monétaires à ses membres par le biais de Droits de Tirages Spéciaux en fonction de leurs quotas. • Le FMI acquière ses ressources financières par les souscriptions des ses membres. Chaque membre a un quota. • A des actifs de près de 215 milliards de \$ américains en DTS. • 181 pays membres. 	<ul style="list-style-type: none"> • Assiste les pays en voie de développement avec du financement de projets et programmes à long terme. • Obtient, par l'Association Internationale pour le Développement (AID), de l'aide financière pour les pays les plus pauvres (moins de 865 \$ de PIB). • Supporte les entreprises privées des pays en voie de développement avec la Société Financière Internationale (SFI). • Obtient la plupart de son financement sur le marché obligataire international. • A des actifs de 184 milliards de \$ américains, fournis à 10% par ses membres. • 180 pays membres.
---	--

Source: Site Web du Fonds Monétaire International: <http://www.imf.org>.

B

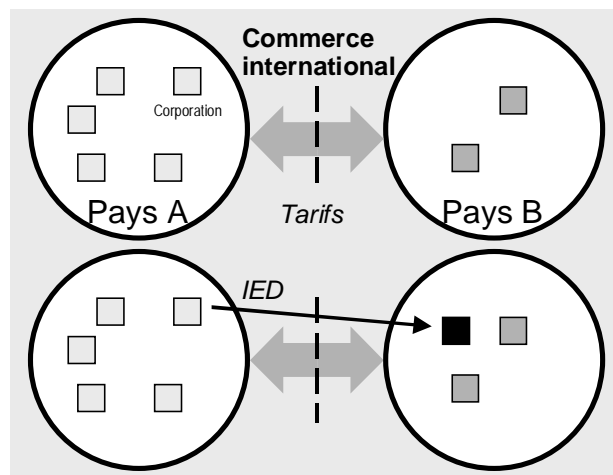
Les investissements étrangers directs

Le capital est l'élément ayant le plus participé à la mondialisation de l'économie, surtout par le biais des investissements étrangers. Sur ce point les deux dernières décennies démontrent une mobilité accrue du capital.

Principes

Un Investissement Étranger Direct (IED) est un transfert de capital d'une nation vers une autre dans le but de créer ou d'augmenter les forces productives, notamment dans le secteur industriel. Un IED est le plus haut niveau d'implication qu'une EMN peut avoir dans le commerce international. Il implique un contrôle administratif et une utilisation de capital, de personnel et de technologie que possède la firme étrangère, surtout par le biais d'un transfert d'un espace économique à un autre. En 1997, les IED totalisaient plus de 400 milliards de dollars américains à travers le monde.

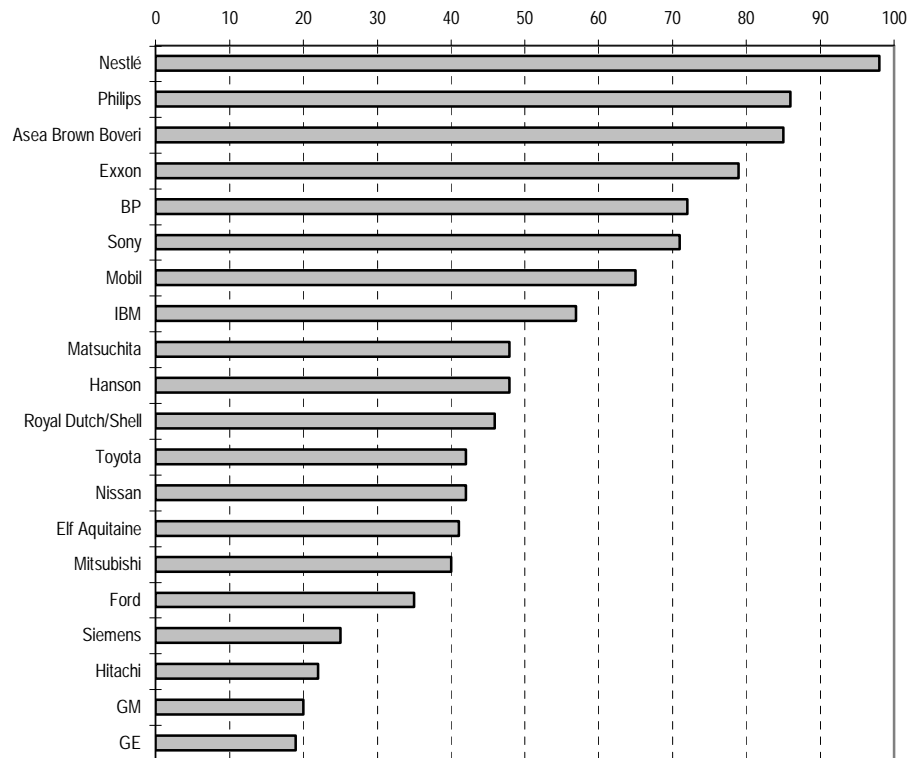
Figure 8.1
Principe d'un IED



En l'absence d'IED, le seul moyen disponible pour les corporations d'une nation A d'avoir accès au marché de la nation B est par le commerce international. Ce dernier peut être très vulnérable à des barrières tarifaires. Par le biais d'IED, une corporation peut se « transplanter » dans une autre nation et ainsi avoir directement accès à un autre marché régional. Le consommateur risque maintenant de percevoir cette production comme un produit national.

Les EMN participant le plus aux IED seront celles dont les revenus dépendent en majorité sur le commerce extérieur. En effet, certaines firmes dépendent massivement du marché international pour leurs ventes.

Figure 8.1
Dépendance de
certaines
corporations aux
marchés extérieurs,
1995



Source: UNCTAD,
1996.

Certaines firmes comme Nestlé, Exxon, Sony et IBM dépendent pour plus de 50% sur les marchés étrangers pour leurs ventes. Elles représentent donc des firmes fortement mondialisées. D'autres firmes comme GM, Hitachi et General Electric sont fortement orientés vers leurs marchés nationaux, malgré leur taille. Cependant, ces grandes entreprises ont tout de même une part extérieure à leurs marchés qui avoisine les 20%. Le marché des biens de consommation des pays développés, qui arrive à saturation, fait en sorte de réorienter la stratégie de plusieurs entreprises vers le marché mondial qui bien souvent implique de nouvelles capacités de consommation dans les nouvelles économies industrialisées.

Nestlé: marché mondial, approche locale

Si c'est comestible, c'est probablement Nestlé qui le fabrique. La firme Nestlé est fondée en 1867 à Vevey (Suisse) par Henri Nestlé qui met au point les premiers produits alimentaires pour nourrissons, ce qui lui vaut un vif succès. Elle se fusionne en 1905 avec la firme

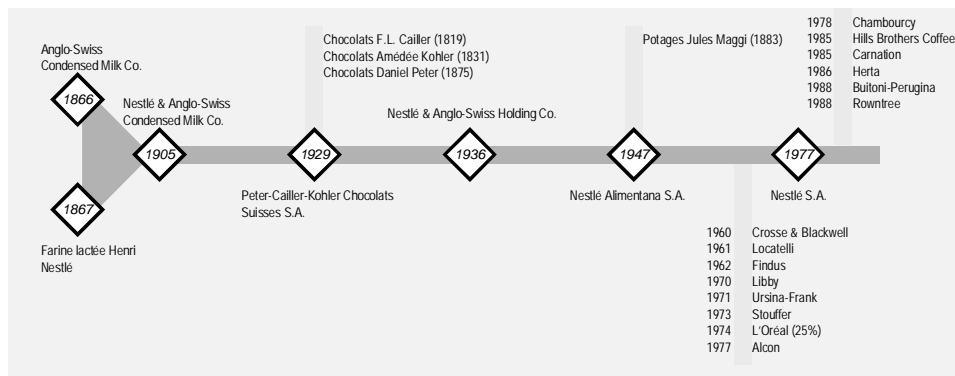
concurrente *Anglo-Swiss Condensed Milk Co.* qui fabrique à partir de la Suisse du lait condensé et d'autres produits laitiers. Le choix de la Suisse revêt à cette époque plusieurs raisons reliées à la qualité de la production laitière et aux techniques de pasteurisation. Par la suite, Nestlé s'engage dans une phase de croissance horizontale en diversifiant sa production et en s'implantant dans de nouveaux marchés. La croissance internationale de l'entreprise via des investissements étrangers directs remonte donc à très loin dans son histoire. En 1872, l'*Anglo-Swiss Condensed Milk Co.*, avant de fusionner avec Nestlé, construit une usine en Angleterre. La première usine aux États-Unis est ouverte en 1900, suivie de l'Australie en 1908 et du Brésil en 1921. Les fusions et acquisitions sont nombreuses, notamment dans le domaine du lait et du chocolat (Cailler, Kohler et Peter) au point tel que Nestlé transforme aujourd'hui plus de 10% de la récolte mondiale de café et de cacao.

Dans les années 1930, face à une surproduction du café, de nombreuses entreprises cherchent le moyen de prolonger sa conservation. En 1938, grâce à une technique de cristallisation, Nestlé introduit le premier café soluble pouvant être conservé sur une longue période, le Nestcafé qui est encore aujourd'hui indiscutablement associé à l'entreprise. La fusion en 1947 avec *Alimentana, S.A.* (produits Maggi), permettra à l'entreprise d'œuvrer dans le domaine des produits déshydratés et des préparations alimentaires. Suivant une logique de diversification, Nestlé œuvre au cours des vingt années qui suivent dans de nouveaux secteurs alimentaires comme les conserves, les produits surgelés, les jus de fruits, les condiments, les céréales en flocons et les plats préparés. Ce développement reflète des nouvelles habitudes alimentaires des consommateurs des pays développés.

Le développement de la firme sur le plan international exige une séparation entre les activités industrielles, commerciales et la gestion. La Société des Produits Nestlé S.A. (Vevey) s'assure de la fabrication et de la vente des produits Nestlé. Nestec S.A. s'occupe de la recherche et du développement de nouveaux produits dans le domaine alimentaire ainsi que la formation du personnel. Elle dispose de nombreux laboratoires adjacents aux activités de production, nommés Reco (Research Company) qui visent à mettre directement en pratique des connaissances techniques sur les chaînes de production.

En 1974, Nestlé acquiert 25% de la firme de cosmétiques l'Oréal qui devient par la suite la première entreprise de cosmétiques au monde. A partir de 1977, elle se lance dans les produits ophtalmologiques en acquérant deux grandes entreprises Américaines dans ce domaine (Alcon et Burton, Parsons & Co., Inc.). Cette stratégie reflète une volonté de diversification dans des secteurs moins concurrentiels que ceux de l'alimentation. Les années 1980 marquent une période d'acquisitions importantes, telles que *Hills Brothers Coffee Inc.* (1985) et la Société Carnation (1985) pour plus de 3 milliards de dollars. Il faut aussi considérer Herta (1986), Buitoni-Perugina (1988) et Rowtree (1988).

Figure 8.1
Principales fusions
et acquisitions de
Nestlé, 1905-1991



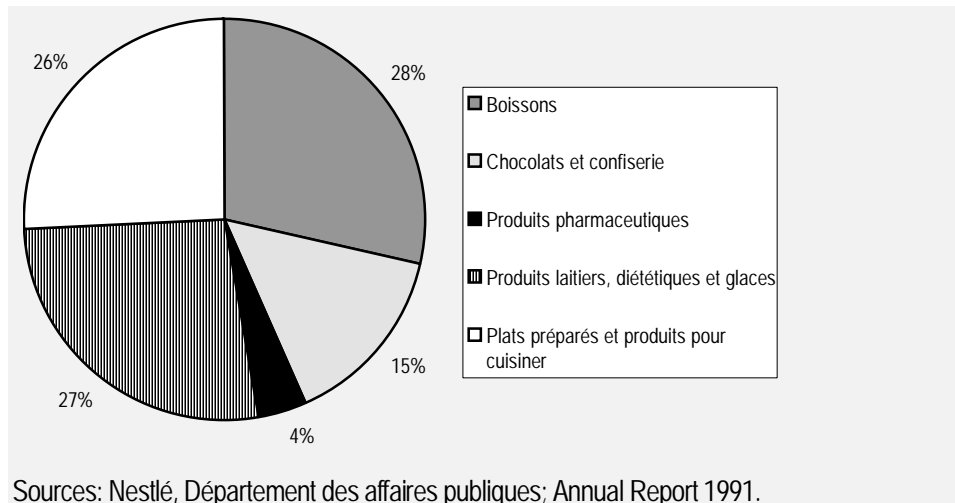
Les stratégies d'approvisionnement de Nestlé visent d'abord les sources indépendantes locales (agriculteurs, coopératives, etc.). En effet, l'entreprise n'est pas impliquée dans la production agricole mais donne de nombreux conseils sur les techniques agricoles et les produits à utiliser pour approvisionner l'entreprise. Au niveau de la recherche, trois principaux axes concernent l'entreprise.

Nutrition: Développer des produits adaptés aux besoins physiologiques humains.
Matières premières: Utilisation et transformation des matières premières, surtout végétales. Nestlé cherche notamment à utiliser les produits agricoles des pays en voie de développement (généralement tropicaux et subtropicaux) à des fins commerciales.
Technologie. Nouveaux procédés pour augmenter la qualité des produits et l'efficacité des processus de production.

Nestlé dépend à plus de 98% de l'extérieur pour ses ventes qui totalisent 56.48 milliards de francs suisses en 1995. Cette caractéristique est imputable à deux principaux facteurs. Le premier et le plus évident est que la Suisse est un petit marché de consommation qui a très tôt forcé l'entreprise vers les marchés extérieurs. En fait, dès le départ Nestlé était une entreprise vouée à l'exportation. Le second est que le secteur alimentaire est très peu propice à des activités de production centralisées. La croissance d'une entreprise passe donc obligatoirement par une croissance géographique. Les produits alimentaires sont généralement peu coûteux et leurs coûts de transport font en sorte qu'ils sont difficilement exportables.

Tel que mentionné, Nestlé a des opérations dans tous les secteurs de l'alimentation au point qu'il est presque impossible qu'un consommateur d'un pays développé n'utilise pas un produit Nestlé dans son alimentation ou dans sa vie de tous les jours. La firme concentre particulièrement ses opérations dans les produits laitiers (Carnation), la nourriture diététique et pour enfants, les préparations alimentaires (Carnation, Maggi), les boissons et le café (Perrier, Libby's, Nescafé, Nestlé, Taster's Choice, Coffeemate), les chocolats et la confiserie (Cailler, Kit Kat, Oh! Henry, Smarties, After Eights), la pharmacie et les cosmétiques (L'Oréal, Cosmair), les aliments pour animaux (Alpo, Dr. Ballard's, Fancy Feast), les gâteaux et biscuits, les produits congelés (Lean Cuisine, Stouffer) et les restaurants. Elle produit en tout 8,500 marques dont 700 sont disponibles dans plusieurs pays et quelques marques ont un caractère réellement mondial, tel Nescafé.

Figure 8.1
Secteurs d'affaire
de Nestlé, 1995



Source: *La Presse*, 13
Mai 1996, B-1.

Les IED sont aussi relatifs au niveau d'épargne d'une nation et de capitalisation dans le secteur industriel. Par exemple, le niveau de capitalisation atteint en moyenne 13 000 \$ par ouvrier dans les pays en voie de développement tandis qu'il est de 150 000 \$ dans les pays développés.

Dans une économie de marché, les entreprises sont libres d'entrer en concurrence avec d'autres entreprises. Lorsque le marché de consommation d'un produit est stable, tout nouveau concurrent entraîne une baisse des profits pour l'ensemble des autres entreprises. À la longue, les profits s'abaissent au point où les entreprises recherchent de nouvelles alternatives pour leurs capitaux. Les principales motivations derrière les IED reposent sur une expansion des marchés et l'acquisition des ressources et de technologies étrangères.

Expansion des marchés

Le recours aux IED s'insère parfois dans le cycle d'une corporation faisant face à un marché ayant un faible potentiel d'expansion, puisque saturé. De nouveaux marchés sont alors recherchés. Les IED reposant sur l'expansion des marchés ont lieu pour diverses raisons:

- Lorsque les coûts de transport sont trop élevés pour permettre la desserte de marchés extérieurs à partir d'un centre de production.
- L'incapacité des industries domestiques à combler la demande internationale est aussi un incitatif pour établir des unités de productions étrangères par le biais d'IED.
- Des économies d'échelle peuvent être atteintes par l'expansion des marchés. Les IED servent alors à établir une structure industrielle reposant sur une minimisation des coûts de production.

- Dans un contexte de restrictions commerciales et de barrières tarifaires, les IED permettent d'avoir accès aux marchés protégés. Des restrictions imposés par les consommateurs, comme par exemple le choix de produits nationaux de préférence à des produits importés, peuvent inciter des IED.
- Il est aussi possible qu'avec le temps une monnaie perde de la valeur vis-à-vis une autre. Les termes de l'échange deviennent alors moins avantageux. Dans ce contexte, une EMN peut avoir intérêt à effectuer des IED dans les nations ayant des monnaies plus faibles, et s'assurer ainsi une productivité accrue.

Dans le contexte du développement rapide du nouveaux marchés, notamment en Asie Pacifique, les IED ne peuvent que s'accroître.

Acquisition des ressources et technologies étrangères

Les IED reposant sur l'acquisition des ressources étrangères ont lieux aux endroits présentant des avantages comparatifs marqués en ce qui a trait à la main d'œuvre ou aux matières premières. Il s'agit d'une rationalisation du système de production industriel pour bénéficier des différences de coûts en ressources. Les gouvernements peuvent aussi utiliser les IED pour obtenir des sources de matières premières stratégiques comme le pétrole ou développer des sphères d'influence commerciales. Les stratégies du Japon en Asie du Sud-Est sont un excellent exemple d'application d'IED à ces fins. Par des investissements extérieurs, le Japon est alors en mesure de se procurer les matières premières qui lui manque. La concentration des systèmes de production s'intègre directement dans les stratégies d'IED.

C

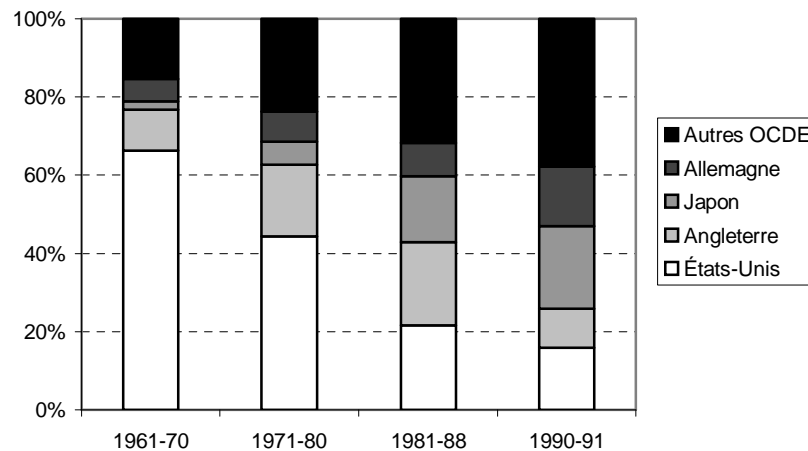
Les stratégies spatiales des investissements internationaux

Même si les IED sont pratiqués depuis plusieurs siècles, ce n'est que récemment qu'ils ont connu la croissance la plus marquée, surtout à cause de l'interdépendance croissante de l'économie mondiale. Par secteur économique, la concentration des IED correspond aux changements à long terme de l'économie, c'est-à-dire de plus en plus vers des produits ayant une haute valeur ajoutée.

Origines des IED

De toute évidence, le capital d'investissement ne peut que provenir des nations ayant du capital excédentaire et disponible. Les pays développés, riches en capital, comptent pour plus de 90% de l'origine des IED. Les PVD comptent pour seulement 5% de l'origine des IED, alors que les nouveaux pays industrialisés s'accaparent les 5% qui restent. Ceci est explicable par le fait que les firmes des pays développés ont plus de ressources disponibles sous forme de capital, de technologie et de capacités administratives.

Figure 8.1
IED en provenance
des pays de
l'OCDE, 1961-1991



Source: OCDE

Sur une période de 30 ans, des modifications considérables ont eu lieu quant à l'origine géographique des IED. Il est à noter la perte de vitesse des États-Unis comme pourvoyeur d'IED relativement à des pays comme le Japon, l'Allemagne et la France. Sa part passe de 60% dans les années 1960 à environ 15% dans les années 1990.

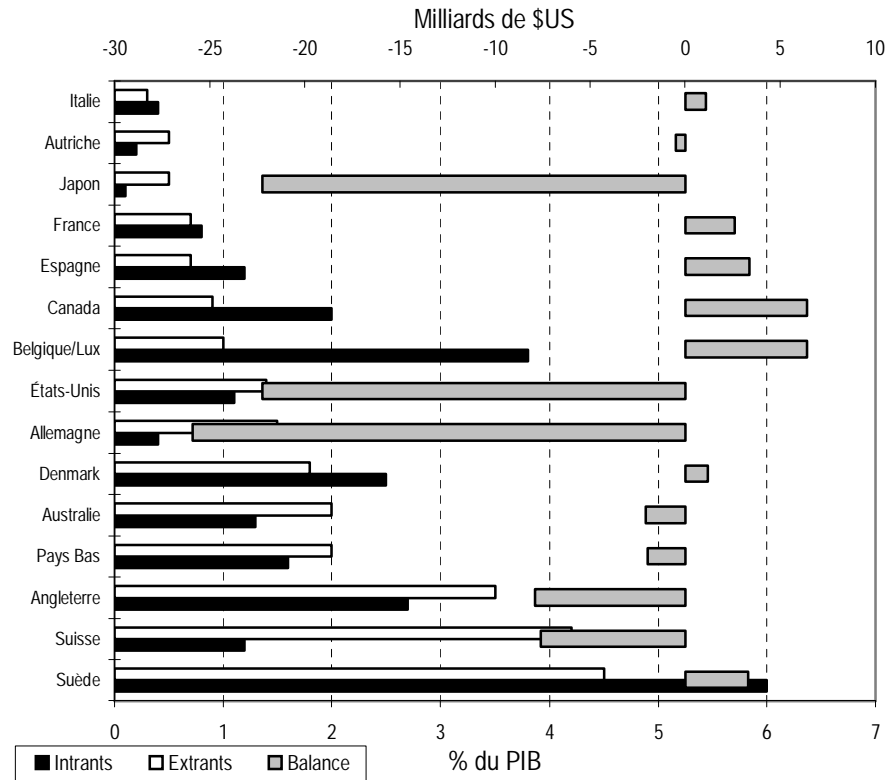
Destinations des IED

Les IED s'accumulent principalement dans les économies avancées. Ces dernières recevaient en moyenne 83% des IED entre 1986 et 1990. A partir de 1991 la part des pays en voie de développement s'accroît sensiblement avec en moyenne 35% du total des IED. Les changements récents de cette tendance profitent en grande partie aux nouvelles économies industrialisées d'Asie de l'Est et du Sud-Est. En 1993, les IED effectués dans les pays en voie de développement totalisent 67 milliards de dollars US avec 26 milliards pour la Chine seulement, soit plus de 38% du total. En 1997, la part de la Chine est montée à près de 50% des IED destinés aux pays en voie de développement.

L'importance des économies avancées (notamment les pays de l'OCDE) comme lieux privilégiés des IED peut s'expliquer en trois principaux points:

- Les économies avancées ont un vaste marché qui rend les IED profitables. L'accès d'un marché de consommation est un facteur primordial pour les corporations.
- Ils présentent une stabilité politique qui assure la sécurité des investissements.
- Ils ont des législations qui favorisent les EMN en termes d'accès aux marchés et de transfert des capitaux.

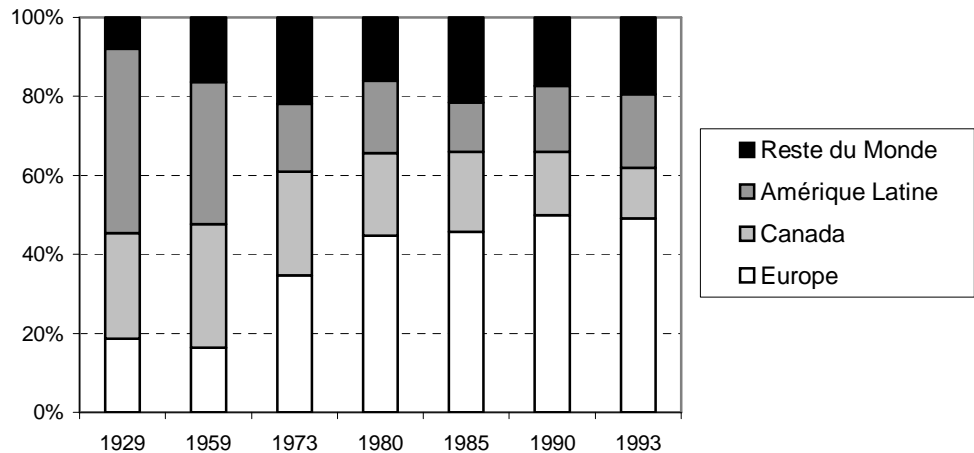
Figure 8.1
IED de certains
pays de l'OCDE,
1995



Source: The Economist, July 6th 1996.

Les IED provenant et destinés aux pays de l'OCDE représentent une quantité considérable de capital. En 1995, les intrants totalisaient 200 milliards de dollars américains tandis que les extrants s'élevaient à plus de 250 milliards. Dans plusieurs nations, les IED occupent une part significative du PIB. Les trois principaux investisseurs sont le Japon, les États-Unis et l'Allemagne avec une balance négative respective (intrants moins extrants) de 22,2, 22,2 et 25,9 milliards de dollars américains en 1995. L'Angleterre et la Suisse, importants centres financiers, sont aussi des investisseurs notables. Au sein des pays développés, l'Espagne (main d'œuvre), le Canada (ressources naturelles) et la Belgique (services et secteur manufacturier) sont les principaux lieux ayant une balance positive des IED.

Figure 8.1
IED des États-Unis,
1929-1993

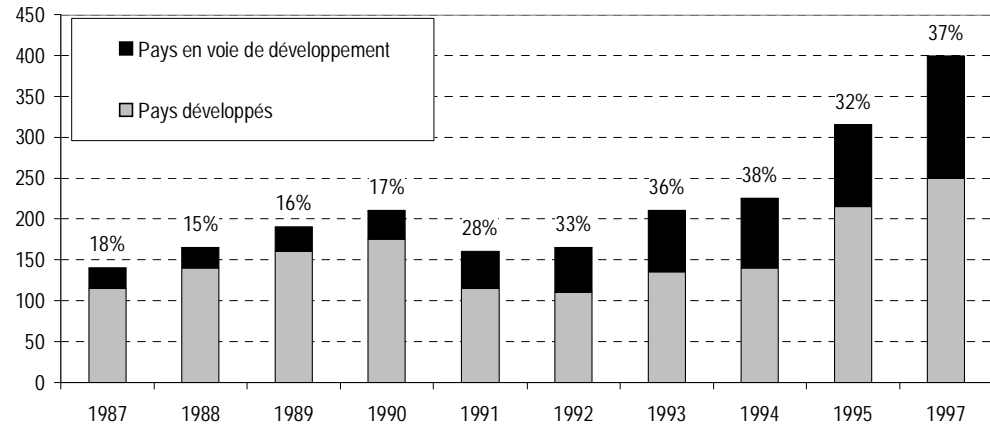


Source: US Census Bureau.

Les IED d'origine américaine ont connu des changements géographiques importants. Il est à noter la substitution de l'Amérique Latine par l'Europe. Cette stratégie s'inscrit dans le fait que l'économie américaine repose de plus en plus sur l'accès aux marchés qu'à l'accès aux ressources. Ces dernières sont en grande partie assurée par le Canada où les États-Unis ont massivement investi. Dans ces conditions, le marché européen représente un débouché important.

Figure 8.1
IED reçus, 1987-97
(en milliards de \$US)

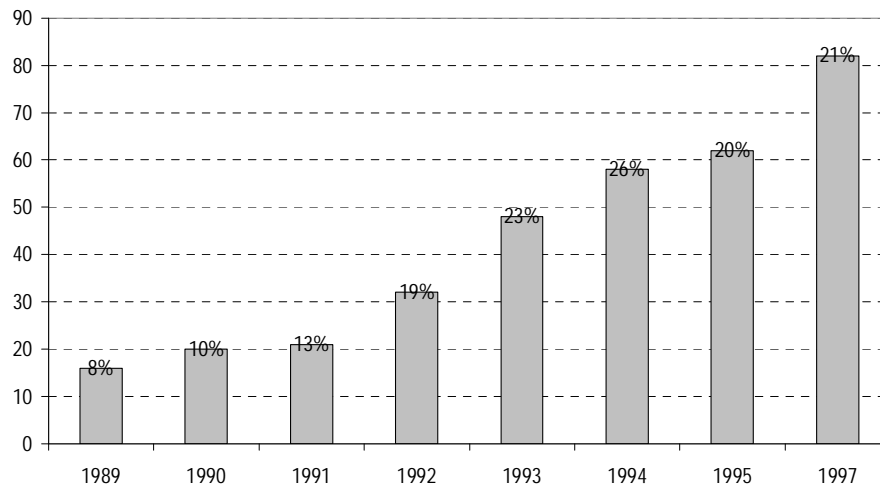
Source: UNCTAD,
1998.



La part des pays en voie de développement dans l'accumulation des investissements étrangers directs s'est considérablement accrue, mais reste sujette à des fluctuations. Elle est passée de 18 % en 1987 à 37 % en 1997. Dans les périodes de croissance économique au sein des pays développés, la part des IED vers les pays en voie de développement a tendance à se stabiliser ou à décroître. Par exemple, la période de croissance des pays développés entre 1987 et 1990 a vu la part des IED destinés vers les PVD décroître légèrement. Durant la récession de 1991-1994, de nombreuses entreprises ont investi massivement dans des processus de relocalisation vers les pays à moindre salaire que sont les PVD.

Figure 8.1
IED effectués en
Asie, 1989-1997 (en
milliards de \$US)

Source: UNCTAD,
1998



L'accumulation des IED en Asie est de plus en plus importante et comptait en 1997 21% du total mondial, ce qui inclut les pays en voie de développement aussi bien que les pays développés. Le Japon est le principal investisseur en Asie. En 1995, les banques japonaises y avait accordé pour plus

de 113 milliards de dollars de prêts, suivit de loin par la France (32 milliards), l'Allemagne (31 milliards) et les États-Unis (20 milliards). A elle seule, la Chine compte pour près de 50 % des IED reçus par les pays en voie de développement. La crise asiatique de 1997 laisse cependant entrevoir une baisse des IED dans cette région.

