

II . Les étapes de la mondialisation économique.

B. La montée de l'interdépendance par les FMN : la Division Internationale des Processus Productifs (DIPP).

1) Définition et mesure

Définition FMN : entreprise ayant installé des unités de production dans au moins 2 pays.

Conséquence 1 : toutes les FMN ne sont pas des entreprises géantes : une PME peut être une FMN.

Conséquence 2 : le développement d'une FMN passe nécessairement par des IDE. Distinction IDE c'est-à-dire une prise de participation significative dans le capital d'une entreprise étrangère, lui donnant un certain contrôle sur les décisions de la firme (les conventions internationales retiennent le seuil de 10 % du capital).et investissement de portefeuille (rachat de de 10% des titres, motivation financière dominante).

Concrètement les IDE peuvent prendre la forme de création d'entreprise (avec personnalité juridique et locaux et équipements nouveaux), ou bien de rachat d'entreprises existante (rachat des parts aux associés dans le cas de stés de personnes ou rachat d'actions aux actionnaires en cas de sociétés par actions, yc OPA ou OPE amicale ou inamicales quand la société rachetée est cotée en bourse).

Mesure : La production de biens et de services par les quelque 79 000 FMN et leurs 790 000 filiales étrangères continue d'augmenter et le stock de leur IDE a dépassé 15 000 milliards de dollars en 2007. La CNUCED estime le chiffre d'affaires total des FMN à 31 000 milliards de dollars en hausse de 21 % par rapport à 2006. La valeur ajoutée (produit brut) des filiales étrangères dans le monde a été estimée à 11 % du PIB mondial en 2007, et le nombre de leurs salariés a augmenté pour atteindre 82 millions environ (Diapo)

IDE

Indicateur	Variation 2002/1982
Fusions-acquisitions internationales	145 % (entre 1990 et 2002)
Chiffre d'affaire des filiales étrangères	546 %
Actifs des filiales étrangères	1169 %
Effectifs des filiales étrangères	174 %
PIB (en prix constants)	198 %
VA brute des filiales étrangères	488 %

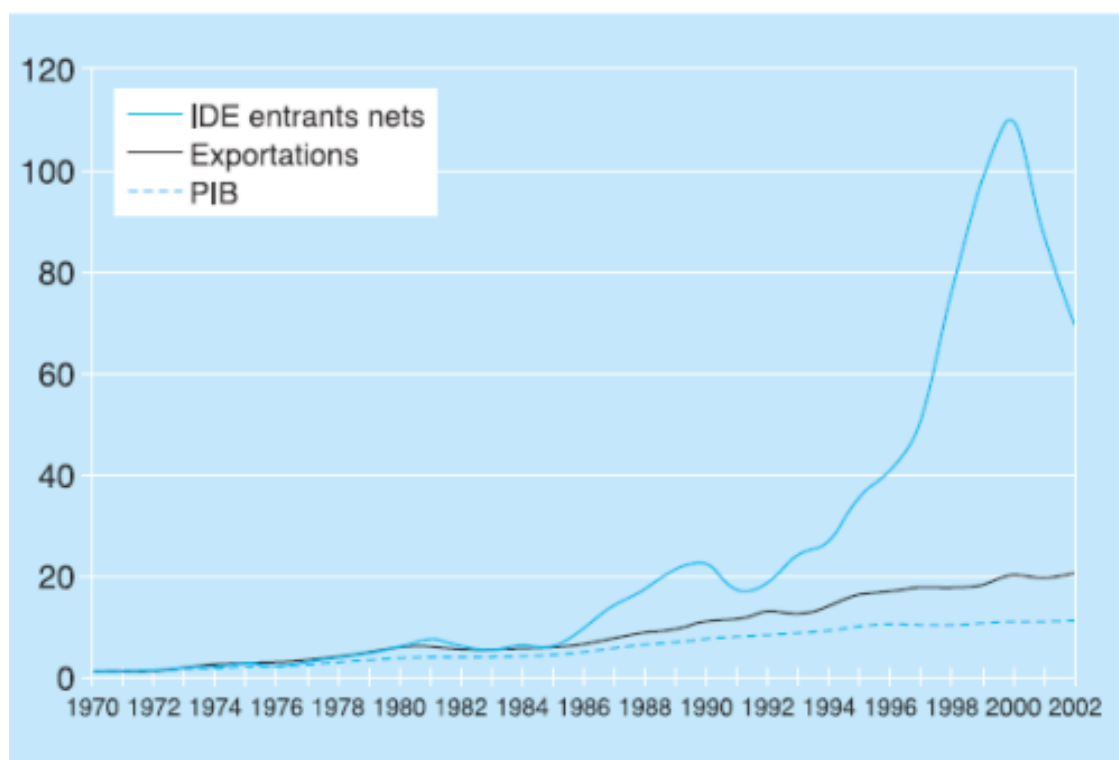
En 20 ans, on constate que le PIB mondial a triplé tandis que la production des filiales étrangères des sociétés transnationales était multipliée par 6.

Cette tendance n'est pas propre aux années étudiées mais s'inscrit dans une tendance lourde de l'économie mondiale qui n'a fait que s'amplifier ces 15 dernières années.

En conséquence, les investissements directs à l'étranger des entreprises transnationales représentent une part de plus en plus importante dans les différentes zones économiques mondiales. L'évolution des flux d'IDE traduit donc l'extension du poids des firmes multinationales (FMN). Ces investissements augmentent rapidement, en particulier depuis les années 80, si bien que la mondialisation semble davantage portée aujourd'hui par l'accroissement des IDE que par l'ouverture commerciale des pays.

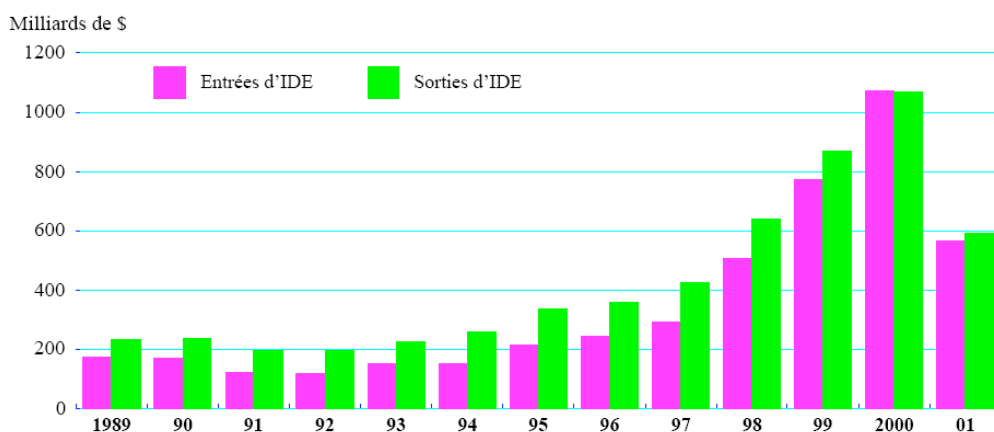
(Diapo)

1. Évolution du PIB mondial, des exportations et des IDE (base 100, 1970)



Le pic d'investissement direct à l'étranger atteint en 2000 juste avant la crise des NTIC a été suivi d'une forte baisse puis d'une reprise à partir de 2004 pour atteindre un niveau record en 2007 légèrement supérieur à celui de 2000, avant de chuter suite à la crise des subprimes.

Graphique VI.1. Flux d'IDE au sein de la zone OCDE¹



1. Données non corrigées pour les ruptures de séries.
Source : OCDE.

L'interdépendance croissante des économies de l'OCDE s'est manifestée, non seulement par une expansion du commerce extérieur mais aussi par la progression encore plus forte au cours des deux décennies écoulées. Ces deux phénomènes paraissent étroitement liés : tous deux semblent au moins partiellement affectés par des facteurs liés à la distance, à la situation géographique et à la taille de l'économie et de surcroît ils exercent l'un sur l'autre une influence significative. Les pays riches ou émergents investissent majoritairement dans les pays riches ou émergents. Pourquoi ?

2) Déterminants et orientation des flux d' IDE

a) Exploitation d'un gisement de matière 1ere : FMN primaires

Historiquement les 1eres FMN ont eu pour motivation de se rapprocher des sources de matières premières : le cas des « Majors » mais aussi De Beers pour les diamants...

L'histoire des majors : les deux grandes compagnies pétrolières les plus anciennes ont été créées à la fin du XIXe siècle : la Standard Oil américaine de Rockefeller et l'anglo-néerlandaise Royal Dutch/Shell. En 1911, la puissance de la Standard Oil est telle que le Congrès américain vote la fameuse loi antitrust qui va la casser en trois « morceaux » : Standard Oil of New Jersey (future Exxon), Standard Oil of New York (future Mobil) et Standard Oil of California (Socal). Toutes les trois feront partie du groupe qu'on appellera plus tard les *seven sisters* (les sept sœurs) : Exxon, Socal (qui deviendra Chevron), Mobil, Texaco, Gulf, BP (héritière de l'AIOC, Anglo-Iranian Oil Company) et Shell. A ces sept sœurs, on ajoute traditionnellement la française CFP (Compagnie Française des Pétroles, future Total) pour désigner les huit anciens de l'industrie pétrolière.

Très vite, les *majors* américaines vont investir à l'étranger, attirées par les énormes profits générés par du pétrole à bas prix de revient (Moyen-Orient) revendu au même prix que le pétrole vénézuélien ou texan, plus cher à produire.

En juillet 1928, BP, Shell, Exxon, Mobil et la CFP signent les « accords de la ligne rouge ». C'est un accord de mise en commun des moyens de prospection et de partage amiable des ressources pétrolières se trouvant ou pouvant être découvertes sur les anciennes provinces de l'Empire Ottoman défunt, c'est-à-dire de la Palestine au Nord de l'Irak, en englobant l'ensemble de la péninsule Arabique. Ainsi se forment de puissants consortiums, qui seront plus tard nationalisés : IPC (Iraq Petroleum Company), ADPC (Abu Dhabi Petroleum Company), QPC (Qatar Petroleum Company), KOC (Koweit Oil Company) et ARAMCO (Arabian American Oil Company d'Arabie Saoudite).

Dans les années 1950, la part de revenus pétroliers des pays producteurs augmente sensiblement, mais les bénéfices des *majors* sont peu touchés, grâce à des avantages fiscaux accordés par leurs gouvernements. Entre 1958 et 1972, les bénéfices des sept sœurs progressent régulièrement de 1,6 à 4,5 G\$ (milliards de dollars), tandis que le prix du baril glisse à la baisse.

En 1973, ce chiffre bondit à 8 G\$. Au titre de leur production dans les pays de l'OPEP, les sept sœurs réalisent en 1974, au lendemain du choc pétrolier, grâce à la hausse vertigineuse des prix, quelque 17,5 G\$ de bénéfices ! Les deux décennies qui suivent cette charnière du premier choc pétrolier sont marquées pour les compagnies pétrolières par des revenus à la fois tirés à la hausse par le bond des prix et à la baisse par l'augmentation continue de la part des Etats producteurs dans les revenus pétroliers. L'abandon progressif du système des concessions va faire perdre beaucoup d'argent aux *majors*, ce qu'elles vont globalement compenser par la hausse des prix du baril et le développement des activités de *trading* (commerce du brut et des produits pétroliers). Ainsi, en 1985, les 5 *majors* américaines réalisent 1/7 des bénéfices de *Fortune 500* (classement par le magazine économique *Fortune* des 500 premières entreprises américaines en termes de revenus), c'est-à-dire à peu près autant qu'avant le choc pétrolier de 1974.

b) Se rapprocher du consommateur final

Permet de contourner mesures protectionnistes qui frappent lors du passage de la frontière, mais aussi réduire les coûts de transport, mieux connaître le marché local, les goûts du consommateur, améliorer l'image du produit auprès du consommateur qui n'est plus considéré comme étranger...

Stratégie suivie par les FMN us ds l'Après-guerre en Europe de l'Ouest, puis par les Européens aux US puis par les Japonais aux US et en Europe...

La taille du marché est bien entendu très importante : elle permet la réalisation d'économies d'échelles ; elle dépend du pouvoir d'achat de chaque consommateur de leur nombre et de l'évolution de leur demande. C'est la raison pour laquelle la Chine l'Inde le Brésil et autres pays émergents apparaissent aujourd'hui comme des Eldorado...

c) Utilisation de main d'œuvre bon marché : usines tournevis

En raison des bas salaires mais aussi de l'absence de protection sociale dans les pays pauvres : en France ordre de grandeur charges sociales de l'employeur représentent 1/3 du coût salarial.

Coût Salarial = salaire brut + cotis soc employeur (Sécurité sociale, ASSEDIC, Retraites complémentaires)

Soit $11,5E = 9E + 2,5E$

Coût Salarial = salaire net + cotis soc employés + Cotis Soc employeur (Sécurité sociale, ASSEDIC, Retraites complémentaires)

Soit $11,5E = 6,5E + 2,5E + 2,5E$

En France, pour en employeur, acheter une heure de travail au SMIC, cela lui coûte environ 11,5 E de l'heure. Pour l'employé payé au SMIC, ce qu'il reçoit de manière nette (après paiement des cotisations salariales qui avec les cotisations patronales financent la protection sociale), c'est 6,5 E.

Avec l'exacerbation de la concurrence après le 1^{er} choc pétrolier, la question des coûts devient prégnante et ces stratégies vont être utilisées par chaque pôle de la Triade dans sa périphérie : US vers Mexique et Amérique du Sud, Europe vers Maghreb puis Europe de l'Est, Japon vers l'ASEAN...

Mais attention : ce raisonnement est incomplet, il faut tenir compte également de la productivité du travail. Ainsi l'indicateur pertinent est le Coût Salarial Unitaire (CSU) qui est égal au rapport du coût salarial horaire à la productivité horaire du travail : il indique le coût en travail par unité de produit fabriqué. Ainsi on comprend mieux comment les travailleurs des pays riches peuvent rester compétitifs par rapport à ceux des pays émergents : avec un salaire en moyenne dix fois inférieur un ouvrier chinois n'est dangereux pour son homologue français que si sa productivité est supérieure à 1/10^e du travail français (en réalité un peu plus car il faut aussi tenir compte des autres surcoûts liés à la délocalisation, comme le transport, les coûts de transactions etc...). Les situations ne sont d'ailleurs pas figées, le salaire augmentant avec la productivité. En cinq ans le salaire moyen ouvrier en Chine a doublé, et les travailleurs vietnamiens sont aujourd'hui moins chers que les chinois. Les salariés coréens ne sont plus aujourd'hui recherchés pour leurs bas salaires mais pour leur haute qualification.

d) Se rapprocher des centres de recherche et des infrastructures de qualité

Profiter des effets d'agglomération, de la diffusion du progrès technique (foyers d'innovations), d'un vivier de main d'oeuvre très qualifiée, de la qualité de l'environnement technologique, des infrastructures énergétiques, de transport, de télécommunication, d'un marché du capital très dynamique...tous éléments favorisant l'activité économique. De même on peut intégrer dans la qualité de l'environnement la sécurité économique, juridique et matérielle de l'investissement. En effet un fort niveau de corruption joue négativement sur la rentabilité, ainsi que les risques de pillage technologique, ou encore l'instabilité politique, ce qu'on appelle dans le jargon financier « le risque-pays ».

P. Krugman donne un exemple d'effet d'agglomération : dans une petite ville des Etats-Unis, nommée Dalton, il y a 70% de l'activité de la ville qui se fait dans la fabrication de tapis. L'implantation de cette activité s'explique au départ par le fait qu'une jeune fille au 19^e siècle avait reçu un couvre-lit en cadeau. Ses amies ont trouvée ce couvre-lit formidable et elle a commencé à en tricoter un autre par effet d'imitation, suivie en cela par ses autres amies. Ces tricoteuses se sont acquises une réputation, on est venu leur passer des commandes et de « fil en aiguille »...s'est constitué un pôle industriel de fabrication de tapis. L'étincelle peut venir d'une ressource disponible, d'une compétence, d'une rencontre puis cela créé un phénomène d'agglomération. Le hasard

vient se combiner avec les dotations des territoires : la Silicon Valley s'est installée près des universités de Stanford et de Berkeley.

e) Déclarer ses bénéfices dans un paradis fiscal

De multiples paradis fiscaux se sont développés ces dernières années autour ou à l'intérieur de la Triade : l'archipel des Bermudes avec ses 60 000 habitants compte 9 500 sociétés immatriculées dont 1 300 dans le secteur de l'assurance, ou encore les îles Caïmans, situées à l'ouest des Caraïbes, avec 30 000 habitants, recensent plus de 20 000 sociétés,

Le système des prix de transfert pratiqués entre les filiales d'un groupe (rachat des produits à des tarifs artificiels le long de la chaîne de production) permet de faire apparaître le profit dans la localisation de son choix : comme par hasard dans un lieu où les profits ne sont pas ou peu taxés...

La multiplication des paradis fiscaux a entraîné une concurrence entre eux et pour se différencier les uns des autres, des spécialisations en fonction des avantages proposées aux entreprises candidates à l'installation.

Voici une liste non exhaustive : (Diapo)

- les **Bermudes** dans l'assurance
- la **Barbade** pour constituer des Foreign Sales Corporations (qui permettent aux **États-Unis** de défiscaliser leurs exportations)
- les **îles Vierges**, les **îles Caïmans** ou les **Bahamas** pour monter des sociétés internationales non résidentes
- **Guernesey** ou **Jersey** pour la fiscalité des entreprises et les conventions de « trust »
- **Monaco** ou l'**Andorre** pour la fiscalité sur les personnes
- le **Luxembourg** pour les holdings
- le **Liechtenstein** pour les fondations et les trusts
- **Hong-Kong**, l'**île Maurice**, les **Seychelles**, l'**île de Man**, etc. pour les entreprises
- l'**Irlande** pour les **écrivains** ou **artistes**
- le **Panama** pour les sociétés anonymes
- de nombreux pays d'**Europe de l'Est** (**Estonie**, **Lituanie**, **Lettonie**, **Russie**, **Slovaquie**, **Serbie-et-Monténégro**, **Ukraine**...) ont adopté un impôt sur le revenu à un taux unique (par exemple 13% en Russie)
- la **Polynésie française** (absence d'impôt sur le revenu ou sur la fortune, **TVA** modérée)
- plusieurs états des **États-Unis** n'ont pas d'impôt sur le revenu : **Alaska**, **Floride**, **Nevada**, **Dakota du Sud**, **Texas**, **Washington** et **Wyoming**. Deux autres, **New Hampshire** et **Tennessee**, limitent l'impôt sur le revenu aux dividendes et intérêts.
- **Nauru** considéré comme un pays « non coopératif » par l'OCDE

Le choix de l'implantation dans un paradis fiscal plutôt que dans un autre relève aussi de la proximité géographique et culturelle, de la langue...

On s'aperçoit que les pays développés, c'est à dire la Triade, où encore ce que nous avons appelé le centre dans les cours précédents, sont bien placés par rapport à 2 critères essentiels des choix de localisation des IDE : la proximité de consommateurs aisés, et pour l'environnement général. Il ne faut donc pas s'étonner de voir la plus grande partie des IDE mondiaux s'orienter vers les pays développés à économie de marché, le Japon faisant exception, car il a longtemps mené une stratégie de relative fermeture pour les IDE entrants.

f) Firmes à stratégie globale : FMN globales ou FMN en réseau

Il faut donc parler d'attractivité des différents territoires, l'inégalité est la règle en cette matière. Dans ce contexte, les Etats-Nations, en tant qu'organismes de l'espace économique, ont un rôle à jouer. Des processus d'agglomération peuvent être facilités par des politiques d'attractivité territoriales qui vont générer des infrastructures routières, maritimes, aéroportuaires, des réseaux de télécommunication à haut débit, des zones franches, des aides à l'investissement, l'accueil des cadres étrangers et de leur familles ...

Face aux états et aux politiques d'attractivité qu'ils peuvent (ou pas, question de volonté politique mais aussi de moyens) mettre en place, les FMN mènent leur stratégie à l'échelle planétaire. La DIPP (décomposition internationale du processus productif) consiste à concevoir la production en s'appuyant sur différents sites répartis dans plusieurs pays qui réaliseront une partie plus ou moins grande et complexe du produit qui sera assemblé dans un autre pays et vendu encore ailleurs.

On parle de « glocalisation », qui est l'application du principe : « penser globalement, agir localement ». Exemples : Sony, IBM, Ford, Renault-Nissan, Hewlett-Packard, Xerox, Monsanto, BP, Benetton Hyundai sont des joueurs globaux. Cela signifie que leurs choix d'investissement échappent de plus en plus aux conditions locales de leur pays d'origine. En 1953 C. Wilson l'ancien PDG de GM nommé secrétaire d'Etat à la défense pouvait dire : « *Ce qui est bon pour General Motors est bon pour l'Amérique* », mais cela est moins vrai aujourd'hui. On parle de « déterritorialisation » de la stratégie des firmes.

La CNUCED calcule un indice de multinationalisation des entreprises à partir de la moyenne de 3 indicateurs : la part des actifs détenus hors du pays d'origine, la part des ventes à l'étranger, et la part des emplois à l'étranger. Sur les 100 plus grandes FMN mondiales l'indice moyen était de 59% en 2005, avec de fortes disparités : Nestlé obtenant 95% alors que Wall-Mart avait un taux de 25% seulement.

Au-delà des FMN peut-on voir l'apparition de firmes « transnationales » c'est-à-dire d'entreprise n'ayant plus d'attache particulière avec leur pays d'origine ? Pas encore si l'on en juge par la nationalité de l'équipe dirigeante, l'implantation du siège social, les choix en matière d'emploi qui continuent la plupart du temps de privilégier le pays d'origine.

Chapitre II. Les composantes de la mondialisation et l'interdépendance économique.

I. La montée de l'interdépendance par l'échange international : la DIT

II. La montée de l'interdépendance par les FMN : la DIPP

III. La montée de l'interdépendance par la finance : la globalisation

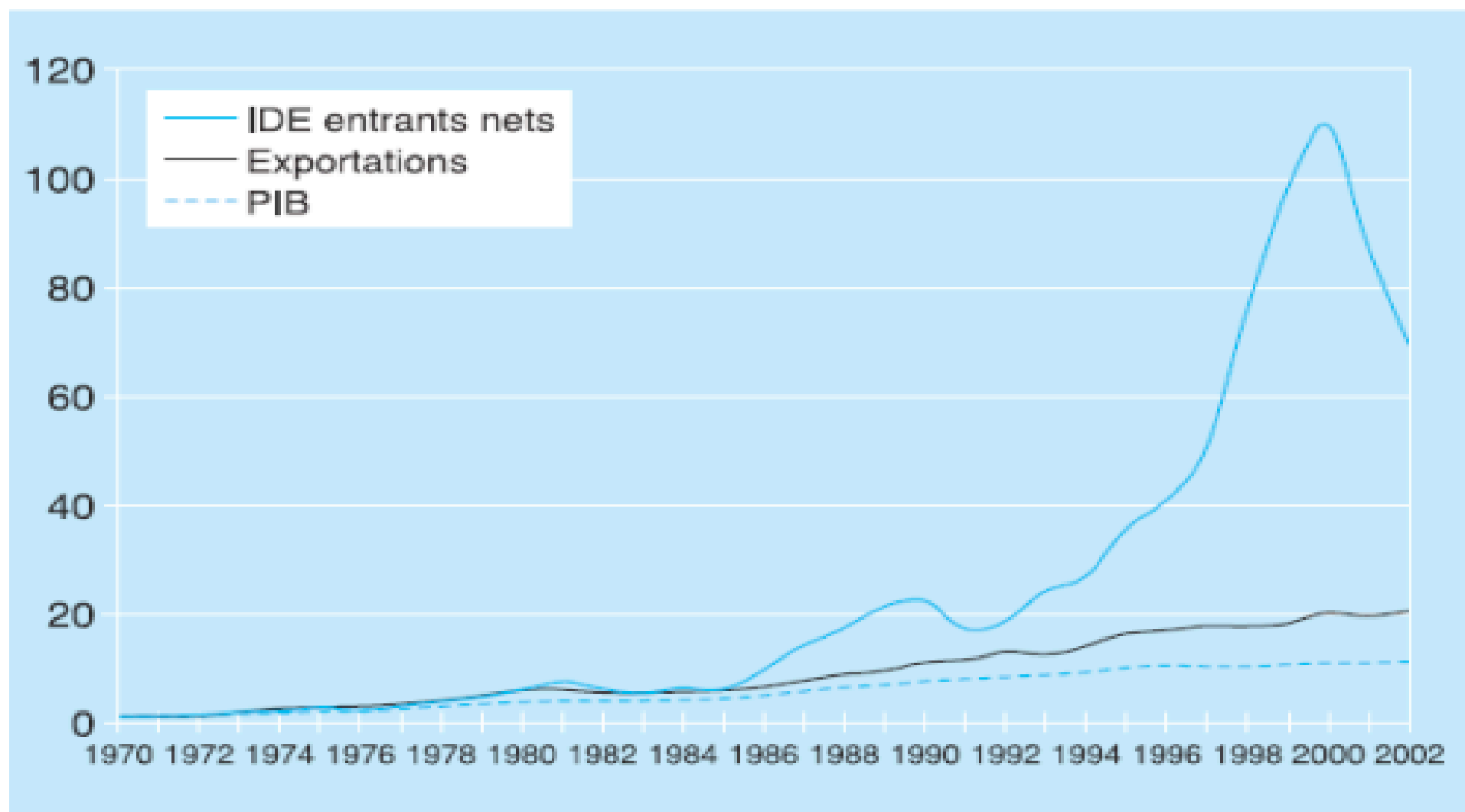
B) La montée de l'interdépendance par les FMN: la DIPP

- 1) Définition et mesure
- 2) Déterminants et orientation des
IDE

Indicateur	Variation 2002/1982
Fusions- acquisitions internationale s	145 % (entre 1990 et 2002)
Chiffre d'affaire des filiales étrangères	546 %
Actifs des filiales étrangères	1169 %
Effectifs des filiales étrangères	174 %
PIB mondial (en prix constants)	198 %
VA brute des filiales étrangères	488 %

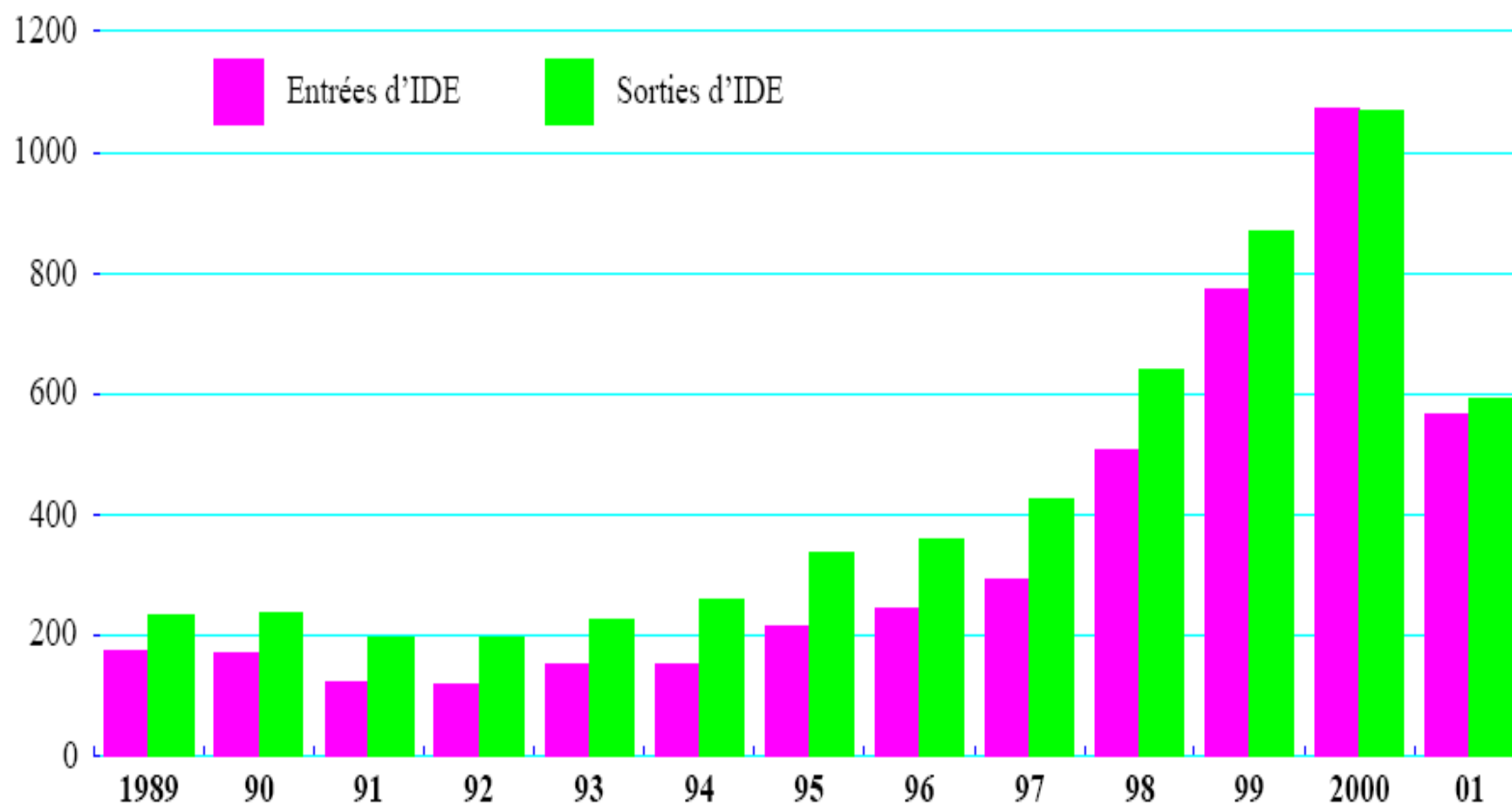
1. Évolution du PIB mondial, des exportations et des IDE

(base 100, 1970)



Graphique VI.1. Flux d'IDE au sein de la zone OCDE¹

Milliards de \$



1. Données non corrigées pour les ruptures de séries.

Source : OCDE.

les Bermudes dans l'assurance
la Barbade pour constituer des Foreign Sales Corporations (qui permettent aux États-Unis de défiscaliser leurs exportations)
les îles Vierges, les îles Caïmans ou les Bahamas pour monter des sociétés internationales non résidentes
Guernesey ou Jersey pour la fiscalité des entreprises et les conventions de « trust »
Monaco ou l' Andorre pour la fiscalité sur les personnes
le Luxembourg pour les holdings
le Liechtenstein pour les fondations et les trusts
Hong-Kong, l' île Maurice, les Seychelles, l' île de Man, etc. pour les entreprises
le Panama pour les sociétés anonymes
de nombreux pays d' Europe de l'Est (Estonie, Lituanie, Lettonie, Russie, Slovaquie, Serbie-et-Monténégro, Ukraine...) ont adopté un impôt sur le revenu à un taux unique (par exemple 13% en Russie)
la Polynésie française (absence d'impôt sur le revenu ou sur la fortune, TVA modérée)
plusieurs états des États-Unis n'ont pas d'impôt sur le revenu : Alaska, Floride, Nevada, Dakota du Sud, Texas, Washington et Wyoming. Deux autres, New Hampshire et Tennessee, limitent l'impôt sur le revenu aux dividendes et intérêts.
Nauru considéré comme un pays « non coopératif » par l'OCDE