

# **L'Internationalisation des entreprises**

Mémoire d'économie descriptive

Réalisé par:

Sofiane ETTAYEB

Axel CHARTREL

Hamdi BELHADJ HASSINE

Amine TAZI

Encadré par:

Isabelle MEJEAN

# Table des matières

## Introduction

### I Description du phénomène d'internationalisation

- 1) Définitions et processus d'internationalisation des entreprises
- 2) Les enjeux et risques de l'internationalisation
  - a) Pour les entreprises
  - b) Pour les états
- 3) Une internationalisation inégale
  - a) Différents secteurs
  - b) Pays cibles
  - c) Disparité entre PME et GE

### II Politiques d'internationalisation

- 1) Obstacles à l'internationalisation
  - a) Barrières mises en place par les pays hôtes
  - b) Barrières indépendantes des pays hôtes
- 2) Pourquoi aider les PME et quelles PME cibler ?
- 3) Les politiques ciblées

## Conclusion

## Introduction

La mondialisation a radicalement modifié la manière dont les entreprises produisent au cours des dernières décennies . La révolution des transports a permis une augmentation sans précédent des échanges de biens. Ils se font sur une plus grande distance, en plus grande quantité et moins cher. L'émergence de nouvelles technologies de communication a facilité l'échange rapide d'informations et la gestion d'entreprises dispersées. Par ailleurs, des réglementations et structures visant à faciliter les échanges internationaux, telles que l'OMC ou les accords bilatéraux ont vu le jour. En Europe, la coopération a franchi un nouveau seuil avec la création d'un marché unique dans l'Union Européenne.

Ainsi l'internationalisation des entreprises est favorisée. Alors qu'auparavant elle passait principalement par l'exportation, de nouveaux aspects se développent : l'importation, l'acquisition de compétences, les investissements directs à l'étranger, les échanges de service... Les avantages de l'internationalisation sont en effet multiples : extension du marché permettant des économies d'échelle, répartition des risques, accès à des ressources et compétences internationales... Cependant, l'extension à d'autres pays est un processus coûteux et risqué, qui ne peut donc être envisagé par toutes les entreprises.

Les données statistiques montrent que seul un petit nombre d'entreprises phares parviennent à profiter de l'internationalisation<sup>[1]</sup>. Elles sont généralement de grande taille et très performantes. Beaucoup de grandes entreprises exportent, alors que les PME sont proportionnellement peu nombreuses à le faire, et représentent un volume faible. Elles surmontent difficilement les contraintes que pose l'entrée sur un marché étranger. Ce phénomène est donc différencié suivant la taille des entreprises.

Dès lors, plusieurs politiques peuvent être envisagées afin d'encourager l'internationalisation des PME. Pour les élaborer, il faut d'abord identifier et comprendre les obstacles qui s'opposent plus durement aux PME sur les marchés étrangers. Ensuite, des politiques peuvent être mises en place. Il convient toutefois de les choisir avec discernement afin de faciliter la croissance de ces entreprises sans distordre la concurrence.

## I- Description du phénomène d'internationalisation:

### 1) Qu'est ce que l'internationalisation des entreprises ?

L'internationalisation est l'une des stratégies que peut adopter une entreprise pour se développer. Elle consiste à s'étendre en dehors des frontières de son pays d'origine afin de pénétrer des marchés étrangers et donc de s'étendre en dehors de son marché national<sup>[1]</sup>.

On distingue notamment trois principaux moyens à travers lesquels une entreprise peut s'internationaliser :

#### Les Exportations :

Les exportations peuvent être directes, auquel cas l'entreprise exporte et vend au client sans passer par un tiers, ou indirectes, auquel cas l'entreprise va solliciter un intermédiaire pour vendre son produit. L'entreprise exportatrice vise à pénétrer un marché étranger et donc à bien s'internationaliser. Cette méthode d'internationalisation ne nécessite pas de modifier son processus de production.

#### Les accords de coopération avec des firmes étrangères :

Ces accords permettent une mise en commun de ressources entre différentes entreprises afin de réaliser un objectif commun.

#### Les Investissements directs à l'étranger (IDE) :

Il s'agit des mouvements de capitaux vers l'étranger dans le but de créer ou de maintenir une filiale, mais aussi d'acquérir des parts de certaines entreprises étrangères.

On peut voir l'internationalisation comme un processus progressif allant des activités les moins risquées comme l'exportation, aux activités les plus risquées comme les investissements directs à l'étranger.

Les stratégies que les entreprises décident d'adopter dépendent fortement de l'état des marchés auxquels elles veulent accéder, et donc de l'état de l'offre et de la demande dans les différents pays où se trouvent ces marchés : le développement d'un nouveau marché où la demande est forte devrait vraisemblablement encourager une implication plus forte des entreprises étrangères qui peuvent être amenées à créer de nouvelles filiales ou à chercher à accéder à ce marché.

### Les entreprises Nationales :

Ce type d'entreprise ne cherche pas à s'internationaliser puisque son activité est menée uniquement dans son pays d'origine.

### Les entreprises Internationales :

Ces entreprises exercent, en plus des activités qu'elles mènent dans leur pays d'origine, des activités à l'étranger qui représentent une part non négligeable de leurs chiffres d'affaires, mais ces entreprises ne possèdent pas d'installations à l'étranger.

### Les entreprises transnationales ou multinationales :

Cette catégorie regroupe les entreprises dont la maison mère possède au moins une filiale en dehors de ses frontières, mais également les entreprises possédant une part importante du capital d'une entreprise étrangère (au moins 10%).

On peut cependant trouver d'autres types d'entreprises, qui peuvent avoir une approche différente de celle des types d'entreprises cités ci-dessus, notamment les entreprises globales qui cherchent à s'implanter dans différents pays où la demande est homogène, et cela dans le but de standardiser la production; mais ces autres types d'entreprises semblent minoritaires de par la difficulté liée à leur mise en place, on constate en effet que les entreprises globales sont assez rares, surtout si on s'appuie sur la théorie de la concurrence monopolistique introduite par Krugman, qui consiste à considérer que chaque firme possède le monopole sur la variété de bien qu'elle produit, et que les firmes sont alors mises en concurrence de par la présence de différentes variétés d'un même bien, le consommateur pouvant repérer les différences entre ces différentes variétés qui ne sont pas interchangeables et cherchant à diversifier sa consommation<sup>[1]</sup>.

## 2) Les enjeux et risques de l'internationalisation

L'internationalisation est donc un choix stratégique de développement des entreprises. Ce choix implique plusieurs variables économiques, technologiques et politiques. Chaque entreprise estime, selon ses propres objectifs, son secteur d'activité et les caractéristiques des marchés locaux et globaux, les enjeux et les risques qu'elle encourt par ce choix.

## a) Point de vue des entreprises

### Enjeux :

Le principal moteur de l'internationalisation est l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise en augmentant la taille de son marché et en réduisant ses coûts.

Augmenter la Taille du marché visé : L'ouverture à des marchés étrangers élargit la base de la clientèle visée et permet de trouver de nouveaux débouchés. Cela peut être particulièrement utile pour hausser les ventes, par conséquent ce facteur affecte principalement deux types d'entreprises : celles dont l'offre excède la demande locale, et celles qui ont des objectifs d'expansion pour réaliser des économies d'échelle, c'est-à-dire de diminuer le coût unitaire de production en accroissant les quantités produites.

Réduction des coûts : L'investissement dans des filiales à l'étranger permet à l'entreprise de spécialiser ses activités géographiquement en fonction des avantages comparatifs locaux telles que la main d'œuvre ou les matières premières moins chères. Ainsi un grand nombre de firmes multinationales choisissent d'implanter leurs unités de productions dans les pays Asiatiques où la main d'œuvre est moins chère, ce qui leur permet de minimiser les coûts de production et par conséquent d'afficher des prix plus compétitifs ou d'augmenter leur marge de profit, à condition que les coûts logistiques et de gestion soient inférieurs aux gains en coûts de production, ce qui n'est pas toujours le cas notamment pour les petites entreprises.

Ces facteurs directement liés à la chaîne de valeur (c'est à dire l'ensemble des étapes déterminant la capacité de l'entreprise à obtenir un avantage concurrentiel) et visant à maximiser le profit et à diminuer les coûts sont souvent les plus évoqués. Toutefois, l'internationalisation accorde aux entreprises un large éventail de possibilités de développement stratégique pour gagner en compétitivité.

Gestion des risques : En période de récession économique ou en situation de crise dans le pays d'origine, l'extension des activités de l'entreprise à l'étranger permet d'atténuer son exposition et de mieux résister aux chocs de demande. La diversification entre zones géographiques différentes peut aider à gérer les risques et à trouver des relais de croissance où la conjoncture économique est plus favorable.

Accès aux ressources : Développer des partenariats ou ouvrir des filiales à l'étranger permet d'accéder à des ressources supplémentaires en termes de technologie et surtout de savoir-faire et compétences techniques et managériales difficilement trouvables localement du fait de la différence de la culture d'entreprise et des niveaux d'innovation différents des pays. Ces

ressources non seulement servent directement l'entreprise mais permettent aussi l'apprentissage en termes de Recherche et développement et d'innovation et de mise en commun des connaissances qui contribuent à l'amélioration des différentes filiales de l'entreprise.

Accès au financement: L'élargissement du champ d'action de l'entreprise à l'étranger permet la mise en contact avec de nouvelles institutions financières et par conséquent facilite l'accès aux crédits et investissements, que ce soit a posteriori après l'internationalisation mais aussi a priori pour pouvoir s'internationaliser.

Réglementation plus souple : Certaines entreprises font le choix de l'international dans le but d'échapper à des lois et réglementations nationales strictes ou qui contraignent l'opération de l'entreprise. Ces contraintes peuvent être une fiscalité locale particulièrement lourde dans le secteur d'activité de l'entreprise, des restrictions d'ordre environnemental, voire dans certains cas la corruption des autorités ou le lobbyisme des grandes entreprises limitant le développement des entreprises émergentes.

Image de marque : Un autre facteur d'intérêt certes secondaire mais influent est l'amélioration de l'image de marque, surtout dans les pays développés où les produits importés des pays développés sont mieux appréciés auprès des consommateurs et considérés comme étant de meilleure qualité<sup>[1]</sup>.

### Risques :

Si les enjeux de l'internationalisation sont conséquents, ce processus comporte des risques aussi importants et qui doivent être pris en compte par les entreprises. Ces risques sont principalement liés aux coûts impliqués par cet investissement, mais dépendent aussi des caractéristiques du marché global.

Un investissement coûteux: Bien que le développement technologique ait permis une réduction des coûts, ceux-ci restent néanmoins élevés, notamment pour les investissements directs étrangers. Ces dépenses comprennent les coûts d'implantation, les coûts logistiques, administratifs et légaux, couplés avec des coûts de marketing si l'entreprise veut commercialiser ses produits dans le marché étranger. Il est également essentiel de collaborer avec des acteurs locaux pour disposer des informations nécessaires sur le marché et adapter la stratégie de développement de l'entreprise aux caractéristiques locales. Ces coûts restent aussi valables pour les entreprises qui se limitent à l'importation ou à l'exportation, bien que dans une moindre mesure.

Incertitudes: L'ouverture à l'international suppose une excellente connaissance des caractéristiques économiques du pays et éventuellement du marché visé.

Il est vrai que la disponibilité d'informations de plus en plus complètes sur internet et la multitude d'agences et organisations facilitant l'accès à l'information sont des atouts importants, mais les marchés étrangers restent toujours caractérisés par une asymétrie d'information par rapport aux firmes locales, et l'estimation des coûts et bénéfices de l'internationalisation pour chaque entreprise reste relativement complexe à cause des diverses incertitudes mises en jeu.

Dépendance externe: Exercer des activités dans un pays implique nécessairement l'exposition à la conjoncture économique de ce pays, ce qui induit une dépendance accrue à de tels facteurs incontrôlables et élargit le champ des variables externes affectant l'activité de l'entreprise, ainsi que le risque de perte de contrôle dans le sens où la gestion de l'entreprise augmente en complexité.

Dispersion: La division des ressources financières et humaines de l'entreprise entre différents pays pourrait réduire son efficacité. Concentrer les moyens pour mieux cibler le marché local peut être plus profitable, notamment pour les petites entreprises à ressources limitées qui ne peuvent pas se développer suffisamment pour résister à la forte compétitivité dans chaque pays.

Ce risque ainsi que la dépendance n'affectent pas les entreprises dont l'activité internationale se résume à l'exportation, poussant la plus grande part des entreprises à se limiter à l'exportation comme le montrent les statistiques abordées dans le chapitre suivant.

#### b) Point de vue des états

L'internationalisation ne présente pas uniquement des enjeux et des risques pour les entreprises. Les États sont également concernés. C'est pour cette raison que les États adoptent des politiques plus ou moins libérales selon les enjeux et les risques estimés.



### Pays d'origine :

	Enjeux	Risques
Investissement direct étranger	<ul style="list-style-type: none"><li>- Import d'innovations: les firmes apprennent à l'étranger pour mieux se développer localement</li><li>- Renforcement de l'influence géopolitique</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fuite de capitaux</li><li>- Fuite des cerveaux</li></ul>
Exportation (et IDE)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Rapatriement des profits</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diminution de l'offre locale</li></ul>

### Pays hôte :

	Enjeux	Risques
Investissement direct étranger	<ul style="list-style-type: none"><li>- Génération d'emplois</li><li>- Import des compétences aidant les firmes locales à se développer</li><li>- Développement culturel et humain, capital social</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Lobbyisme par les entreprises superstars, menace l'indépendance</li><li>- Risque de monopole et renforcement des inégalités entre PME et GE</li><li>- Surexploitation des ressources naturelles et humaines</li></ul>
Exportation (et IDE)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Augmentation de la compétitivité et de la productivité des entreprises, baisse des prix et amélioration du niveau de vie</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Concurrence accrue pour les entreprises locales, qui perdent une part de leur marché au profits des entreprises globales plus compétitives</li></ul>

### 3) Une internationalisation inégale

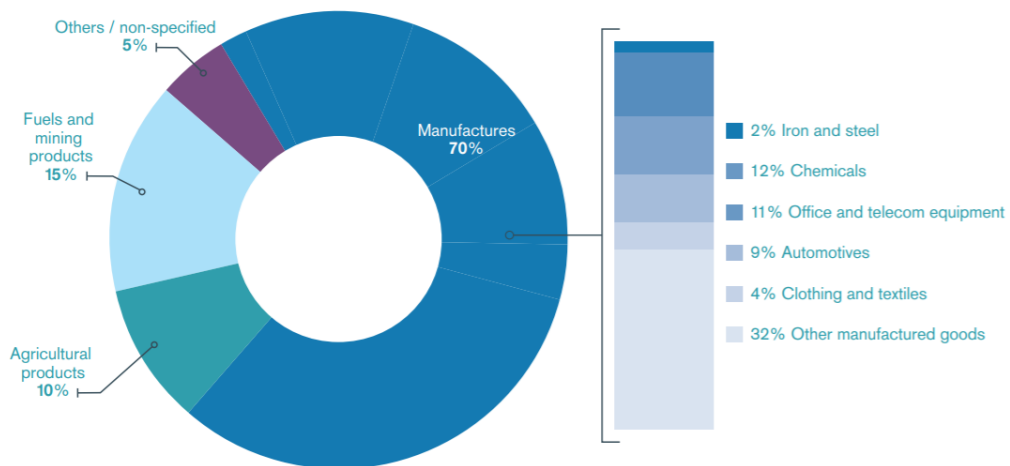
#### a) Différents secteurs:

Dans le but de mieux discerner les secteurs les plus affectés par l'internationalisation, il est intéressant d'étudier les exports des différents secteurs de production.

Chart 4.1

#### World merchandise exports by major product groups, 2017

(Percentage share)



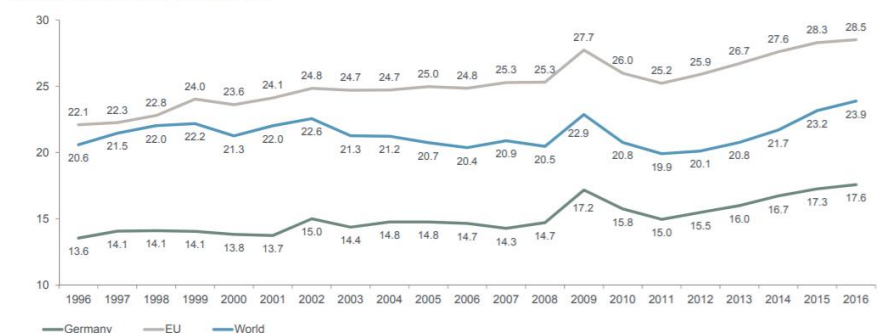
Source: WTO estimates.

D'après les statistiques de l'OMC<sup>[2]</sup>, les exports de marchandise sont dominés par l'industrie manufacturière qui représente la composante principale à 70%. Les produits miniers et combustibles et l'agriculture restent minoritaires à 15% et 10% respectivement.

D'après les données de la Banque Mondiale<sup>[3]</sup>, les services occupent une place croissante dans le commerce international qui a atteint 23.9% en 2016. Toutefois cette part reste minoritaire par rapport aux marchandises, qui constituent les trois quarts du volume d'échange.

Figure 1: International trade is increasingly characterised by services

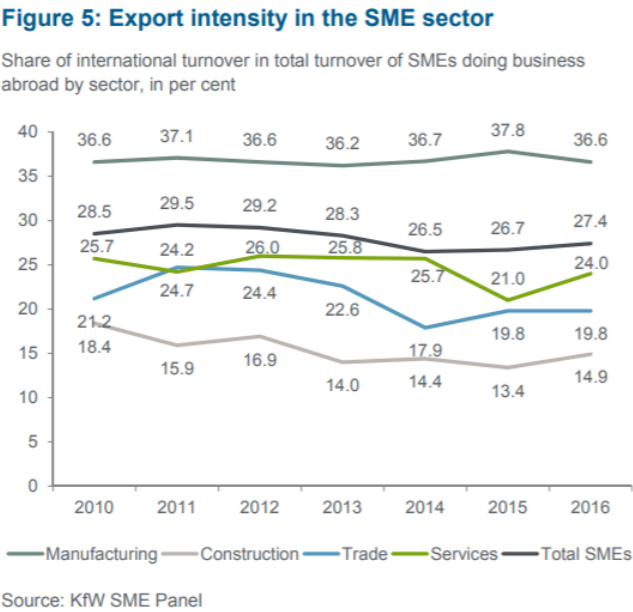
Share of services in total exports (in per cent)



Source: World Bank

Globalement, le volume du commerce international est en croissance et a atteint 42,065 Milliards de Dollars en 2016 d’après l’OMC<sup>[4]</sup>, ce qui montre le développement de l’internationalisation à travers les imports et les exports.

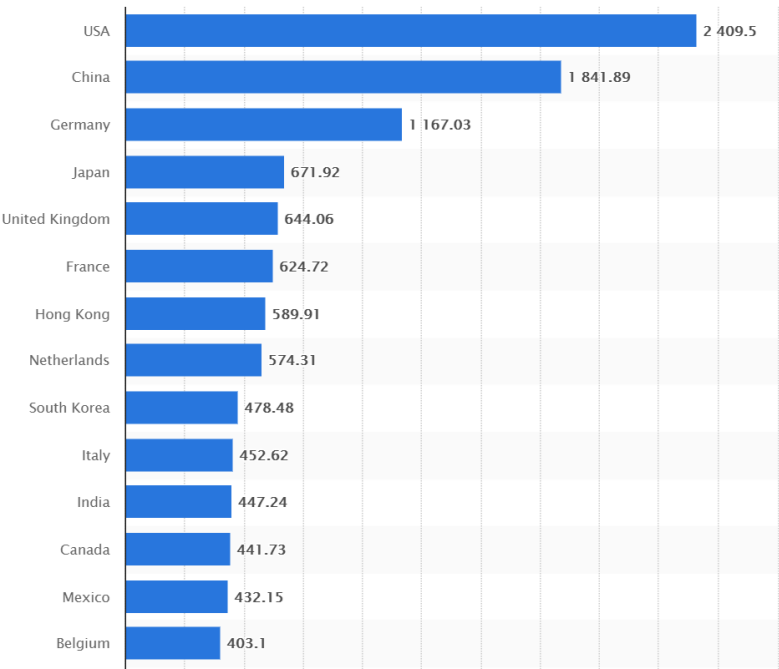
En ce qui concerne les PME, l’industrie manufacturière reste le secteur le plus affecté par l’exportation du fait de la demande importante et de la facilité des échanges par rapport aux services non informatiques ou la construction par exemple.



b) Pays cibles

**Export :**

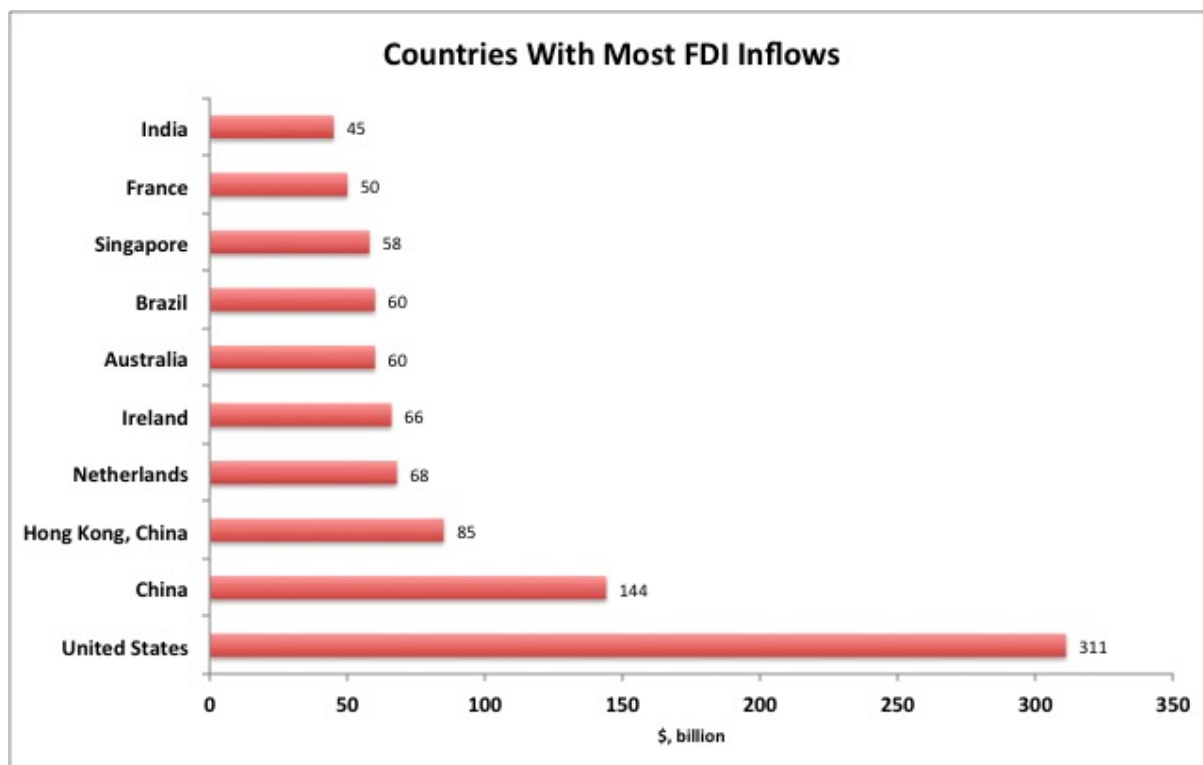
**Leading import countries worldwide in 2017 (in billion U.S. dollars)**



Au niveau des pays cibles de l’exportation, on constate de fortes inégalités pour les Etats-Unis, la Chine et l’Allemagne<sup>[5]</sup> qui attirent les exports pour des raisons diverses: La dynamique de l’économie des Etats-Unis et le statut du Dollar

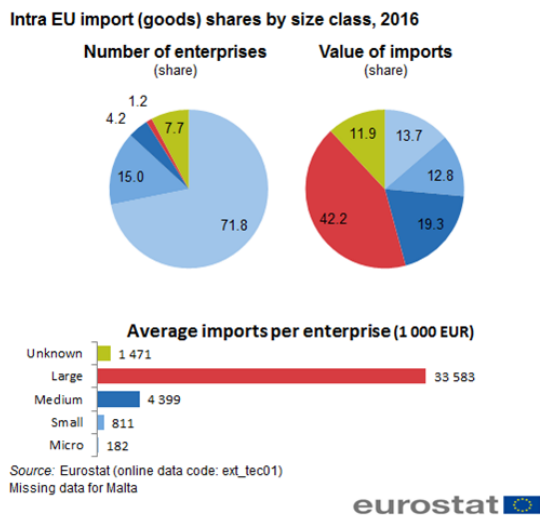
comme monnaie de réserve globale permettent aux Etats-Unis d'être le premier importateur mondial, et l'attractivité de la Chine comme puissance émergente ainsi que la dynamique industrielle Allemande leur permettent d'être des pays cibles de l'exportation, au contraire des pays les moins développés qui restent en bas du classement à cause de leur faible demande de biens et de services.

### Investissements directs étrangers :

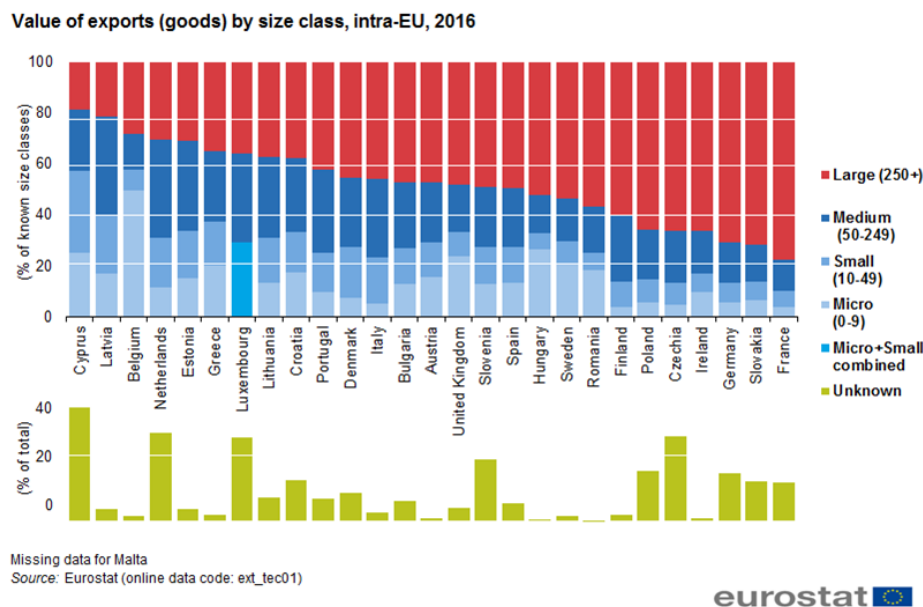


De même pour les investissements directs étrangers<sup>[6]</sup> on constate de fortes disparités pour les Etats-Unis et la Chine qui affichent des investissements supérieurs au double de ceux des Pays-Bas, en quatrième position. Toutefois il est remarquable que plusieurs pays en voie de développement comme la Chine, le Brésil et l'Inde sont parmi les cibles les plus attractives des investissements étrangers directs, ce qui peut être lié aux facteurs de réduction des coûts et de ciblage des économies émergentes pour un meilleur retour sur investissement.

### c) Disparité entre PME et GE



Les inégalités les plus marquantes du processus d'internationalisation résident dans la taille des entreprises. Les données européennes<sup>[7]</sup> montrent qu'en 2016, les grandes entreprises, qui comptent pour seulement 1.2 % du nombre total des entreprises, contribuent à hauteur de 42 % des importations internes à l'Union européenne, alors que les PME, qui représentent 91 % des entreprises, n'ont réalisé que 46 % des imports.



Une analyse plus fine des différents pays européens montre qu'en France et en Allemagne, puissances économiques majeures de la région, les échanges internationaux sont dominés par les grandes entreprises alors que selon la même étude la proportion des grandes entreprises est inférieure à 3 % dans la majorité des états.

Une autre étude de l'INSEE<sup>[8]</sup> réalisée en 2015 constate qu'en France 1 % des entreprises exportatrices concentrent près de 80 % du chiffre d'affaires à l'exportation et que près de 90% des exportations depuis la France sont réalisées par des firmes multinationales.

La situation n'est pas différente aux Etats-Unis où les grandes entreprises comptent seulement pour 2.3 % du nombre des entreprises mais réalisent

66.4 % des exports<sup>[9]</sup>, contre 33.6 % pour les PME (bien qu'on note une augmentation de la contribution des PME depuis 2006 où ils comptaient seulement pour 28.9 % des exports).

Tous ces chiffres révèlent une forte disparité dans l'internationalisation des petites et grandes entreprises, dans la mesure où une très faible minorité de grandes entreprises s'approprie la majorité des échanges internationaux. Cette disparité est due à plusieurs barrières qui affectent les petites entreprises davantage que les grandes. Ces barrières seront explicitées dans le chapitre suivant.

## II-Politiques d'internationalisation:

### 1) Barrières à l'internationalisation:

Le phénomène d'internationalisation des entreprises semble alors être de plus en plus répandu, mais il reste quand même une multitude de barrières qui limitent l'expansion des entreprises et freinent l'internationalisation, et elles ont des origines diverses : Par exemple, certaines de ces barrières sont mises en place dans des états adoptant des mesures protectionnistes, comme l'augmentation des droits de douane sur l'exportation vers les États-Unis de certains produits provenant de la Chine.

Il semble alors pertinent de distinguer deux types de barrières: les barrières qui sont directement mises en places par les états, et les autres barrières qui, a priori, ne sont pas la conséquence directe d'une décision de l'état.

#### a) Barrières mises en place par les pays hôtes:

Dans un premier temps, il semble légitime de se demander en quoi la mise en place de barrières à l'internationalisation est bénéfique pour les états. Aux risques liés à l'internalisation cités précédemment s'ajoutent la nécessité de protéger la production locale qui pourrait très bien se retrouver affectée suite à l'augmentation de la consommation des produits importés, mais aussi la nécessité d'assurer la sécurité et la santé. Pour ce faire, il existe deux types de barrières mises en place par les états:

##### Les barrières tarifaires:

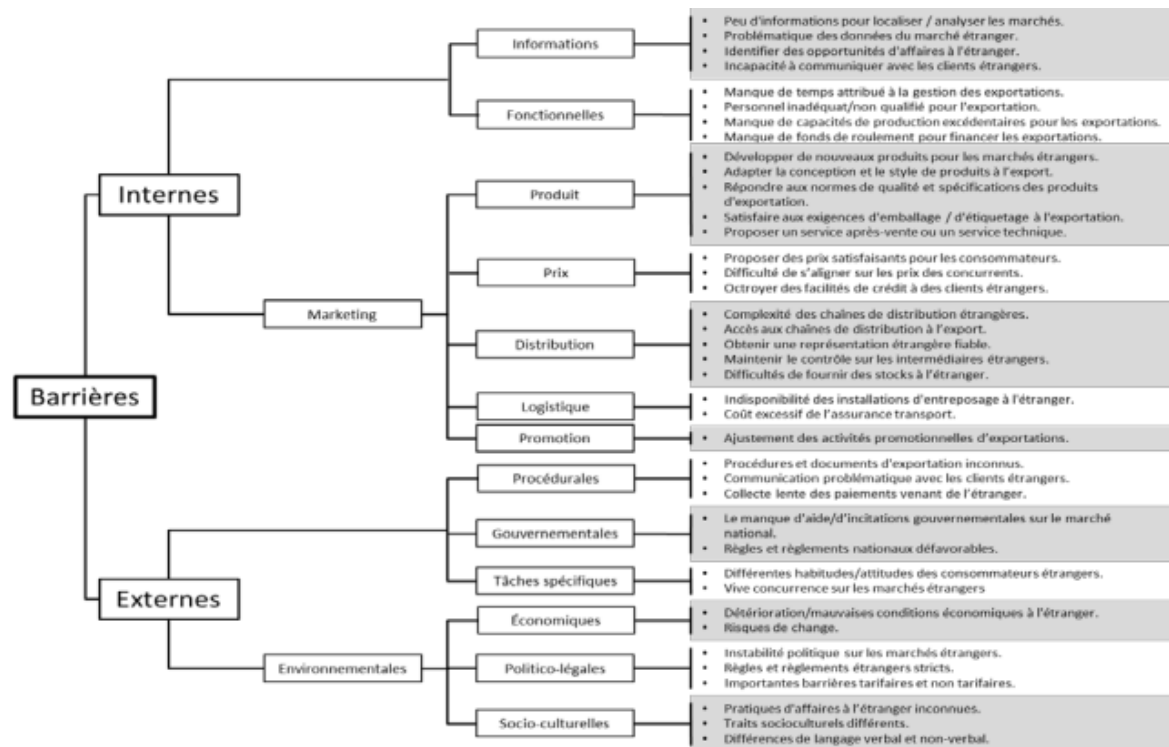
Ces barrières sont essentiellement composées des droits de douanes prélevés sur les produits entrants, droits de douanes qui varient selon le produit importés et qui sont généralement mesurés en fonction du pourcentage du prix du produit importé.

Ces barrières ont pour conséquence une augmentation du prix et une baisse de volume total des produits importés.

##### Les barrières non tarifaires:

Ce deuxième type de barrières est composé principalement de limitations, comme les quotas limitant la quantité de produits importés, et les normes, par exemple sanitaires ou administratives. Un autre exemple de barrière non tarifaire plus extrême serait les embargos, par exemple celui adopté par les Etats-Unis à l'encontre de Cuba jusqu'en 2016.

b) Barrières indépendantes des pays hôtes:



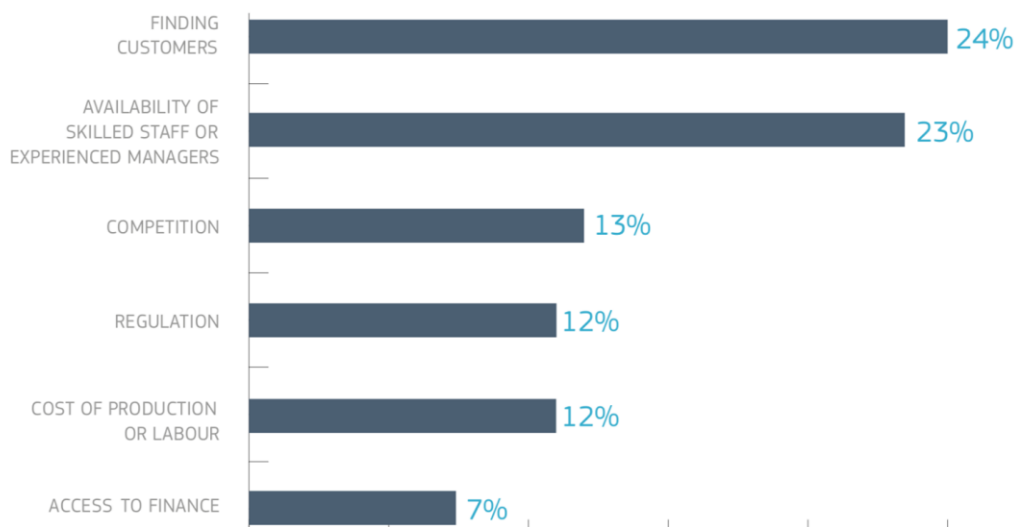
Source: Leonidou (2004, traduction de Marion, 2015, p. 40)

Ce schéma résume les différentes barrières auxquelles peut se confronter une entreprise voulant s'internationaliser<sup>[10]</sup>, certaines de ces barrières étant d'autant plus accentuées que l'éloignement géographique et culturel est important. Il est d'ailleurs à noter que ces barrières sont tout autant restrictives si ce n'est plus que les barrières tarifaires et non tarifaires. Notamment la concurrence et spécifiquement les différents monopoles illustrent bien à quel point ces barrières peuvent être restrictives.





## EU-28 SMEs' most pressing problems in 2017



Source: 2017 Safe Survey

En ce qui concerne les PME, il est possible de constater que selon le rapport de la Commission Européenne en 2017<sup>[11]</sup> les principales barrières à l'internationalisation étaient principalement des barrières non liées aux États, donc qui ne sont pas tarifaires ou non tarifaires, la barrière la plus importante étant liée à l'absence de clientèle.

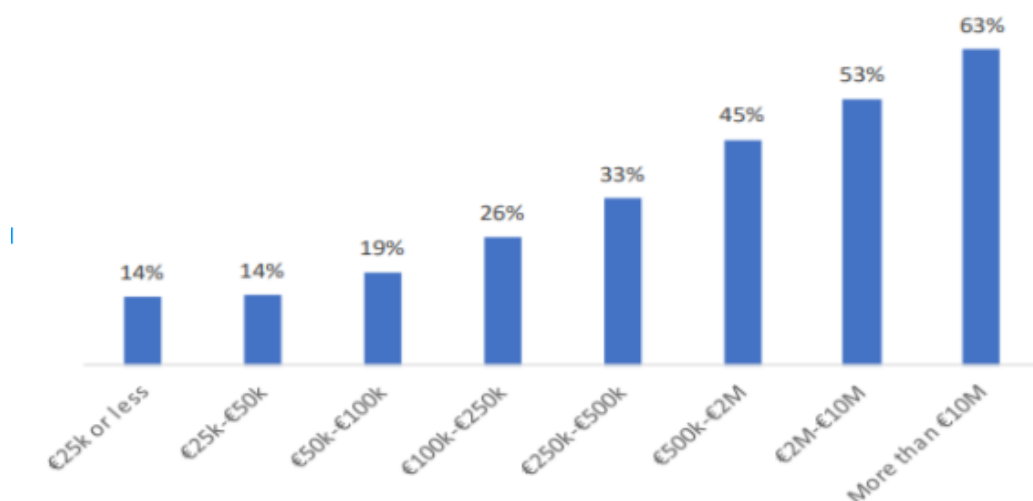
## 2) Pourquoi aider les PME et quelles entreprises cibler ?

Nous avons vu l'existence de différentes barrières limitant l'entrée sur les marchés internationaux. Les PME disposant de moins de moyens que les grosses firmes, les États peuvent les aider dans le processus d'internationalisation.

Dans un premier temps, il est important de noter que toutes les PME ne doivent pas et ne souhaitent pas se tourner vers un marché international. Ainsi toutes les PME ne sont pas à aider. Comment identifier alors les entreprises à cibler ?

Les graphiques ci-dessous étudient la proportion de PME exportatrices en fonction de la taille de l'entreprise, de son chiffre d'affaire, et de sa croissance. Ils montrent que la proportion d'entreprises exportatrices parmi les PME augmente avec ces 3 facteurs. On observe également que les entreprises productrices de biens ont la plus forte probabilité d'exporter (69% contre 21% pour l'industrie). D'autres facteurs comme l'ambition, l'âge et le caractère innovant de l'entreprise ont une influence positive sur la proportion d'entreprises exportatrices<sup>[12]</sup>.

***Proportion of exporting SMEs in different enterprise size classes  
(turnover measure)***

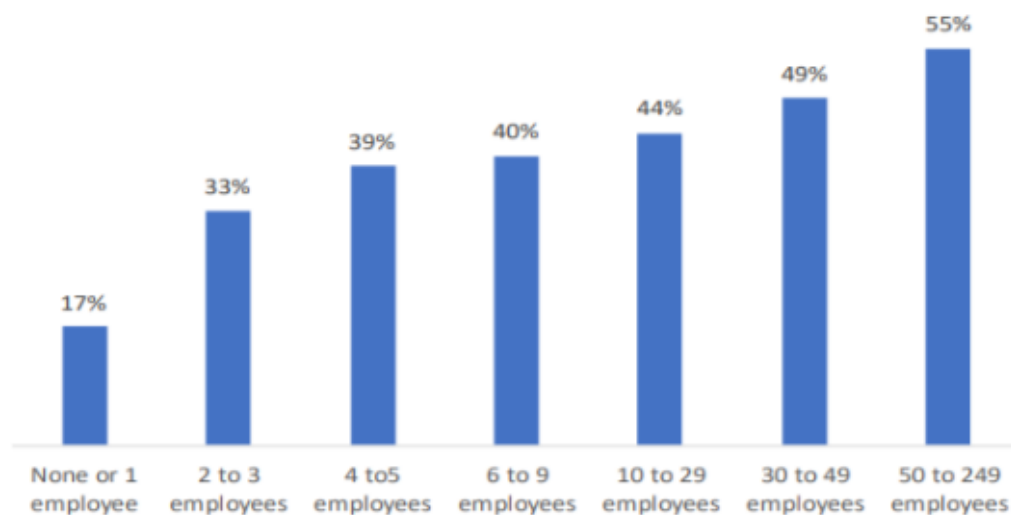


*Source: LE Europe analysis of 2015 Eurobarometer survey results*

Proportion des firmes exportatrices pour les PME en fonction du chiffre d'affaire de l'entreprise

Par exemple, seulement 14% des PME réalisant un chiffre d'affaire inférieur à 25000 € font de l'export.

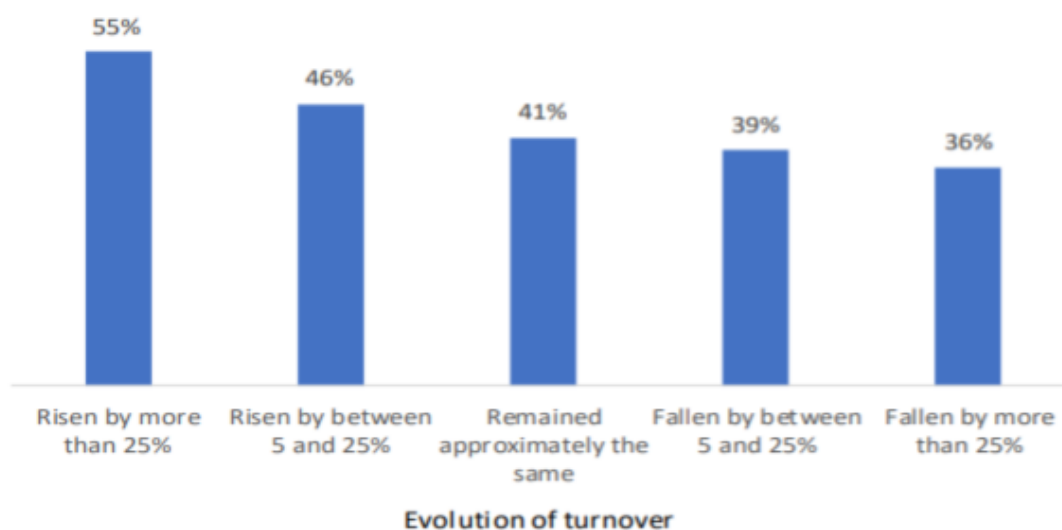
***Proportion of exporting SMEs in different enterprise size classes  
(employment measure)***



Source: LE Europe analysis of 2015 Eurobarometer survey results

Proportion des firmes exportatrice parmi les PME selon la taille de l'entreprise

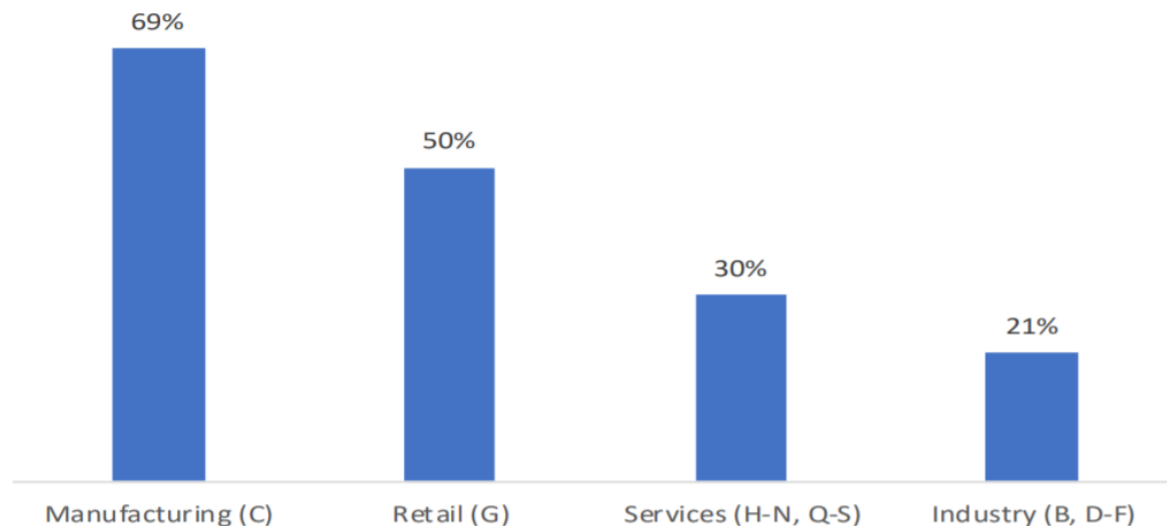
***Proportion of exporting SMEs by firm growth***



Source: LE Europe analysis of 2015 Eurobarometer survey results

Proportion des firmes exportatrice parmi les PME selon la croissance de l'entreprise

### ***Proportion of exporting SMEs in different sectors***



*Source: LE Europe analysis of 2015 Eurobarometer survey results*

Proportion des firmes exportatrices parmi les PME selon le secteur

Dans un modèle simplifié de rendements croissants, les entreprises doivent payer un coût fixe élevé pour pouvoir exporter vers d'autres pays. Une étude de l'ITC (International Trade Centre)<sup>[13]</sup> évalue différents coûts fixes comme l'accès aux informations sur les opportunités d'exportation, les procédures aux frontières, le coût des transports, le coût des infrastructures... Ainsi, plus l'entreprise est productive, plus la proportion du coût fixe sur la vente des produits exportés est faible<sup>[14]</sup>. Cela sépare les entreprises productives qui ne peuvent pas s'internationaliser car elle ne peuvent pas couvrir le coût fixe des entreprises qui ne sont simplement pas assez productives. Si on veut aider les PME à s'internationaliser, il faut donc cibler les entreprises les plus productives. Cela est d'autant plus vrai que les PME ont en moyenne plus de difficultés à accéder au financement<sup>[15]</sup>.

La nécessité d'aider les PME peut être expliquée par la théorie du commerce international:

Les grandes sociétés disposent d'un avantage considérable par rapport aux PME, celui de l'économie d'échelle. Le coût de production unitaire diminue lorsque les quantités produites ou vendues augmentent.

Les rendements croissants amènent à une situation de monopole ou d'oligopole (moins dangereuse pour le consommateur qu'un monopole mais les entreprises étant en général interdépendante, elles peuvent quand même contrôler collectivement les prix), ce qui crée une barrière à l'entrée sur ces marchés. Le

commerce international est dominé par les grandes firmes qui ont l'avantage d'être les premières à être entré sur ce marché comme par exemple Amazon et Google.

C'est dans cette situation que l'Etat peut intervenir pour faire face à cette concurrence imparfaite et contester le monopole des grosses firmes. Il s'agit d'un protectionnisme ajustant et rééquilibrant la concurrence. Pour ce faire, il peut offrir des subventions ou augmenter les tarifs douaniers.

L'autre extrême serait une situation de distorsion : des mesures protectionnistes fortes qui empêcheraient la compétitivité de toute concurrence. C'était le cas des années 2000 où les pays occidentaux ont adopté de telles mesures en réaction à la montée du Japon, puis des quatre dragons d'Asie.

Or cette concurrence est primordiale pour la performance de nos entreprises. En effet, comme pour les coûts fixes, la présence d'une concurrence importante sans distorsion assure que seules les meilleures entreprises survivent. Statistiquement, les entreprises qui exportent sont plus performantes que les entreprises non exportatrices<sup>[16]</sup>. Elles sont généralement plus grosses, plus productives, et offrent des salaires plus élevés.

### 3) Les aides ciblées

Les PME sont confrontées à de nombreuses difficultés liées à l'exportation sur des marchés étrangers. Le rapport annuel sur les PME européennes 2017-2018<sup>[12]</sup> regroupe ces difficultés en catégories afin d'estimer l'intérêt que pourraient avoir différentes mesures pour chaque problème.

	Opportunities to take part in international trade fairs	Support for finding business partners and networking	Advice or training	Tax incentives	Information on market opportunities	Grants, subsidies or low interest loans	Information on rules and regulations	None
Your company's products and/or services are specific to your country's market	-0.03693	-0.03698	0.027382	-0.04211	-0.11482	0.082802	0.068602	0.039449
Identifying business partners abroad is too difficult	0.067755	0.417	0.067412	-0.16332	0.198571	-0.09922	-0.10803	-0.21125
Your company does not have specialised staff to deal with exports	-0.03425	0.002676	0.22125	-0.06786	0.020581	0.059069	0.099372	-0.08247
Dealing with foreign taxation is too complicated or too costly	-0.04509	0.007355	0.048092	0.20701	-0.05607	-0.05788	0.228188	-0.06214
Your company does not know where to find information about the potential market	0.104969	0.21657	0.088881	-0.07487	0.235868	-0.0121	-0.04579	-0.12861
The financial investment is too large	0.056549	0.081934	-0.036	0.150617	0.016636	0.314073	-0.03169	-0.31797
Your company does not know the rules which have to be followed (e.g. labelling)	-0.07592	0.052906	0.056304	-0.00077	0.045474	-0.03085	0.164889	-0.11689
Delivery costs are too high	0.025223	-0.00116	-0.12478	0.107347	0.038813	0.114594	-0.03556	-0.09884
The administrative procedures are too complicated	0.038994	-0.02862	0.005424	0.1248	-0.08491	0.04139	0.23911	-0.21204
Resolving cross-border complaints and disputes is too expensive	0.050748	0.073827	0.146217	0.086261	0.058316	0.006376	0.075699	-0.17599
Your company lacks the language skills to deal with foreign countries	-0.13703	-0.03465	0.158891	-0.08079	-0.01287	0.002527	-0.05006	0.038926
Payments from other countries are not secure enough	-0.03768	-0.11392	0.011587	0.080773	-0.0045	0.079494	-0.0198	0.021541

Note: coefficients in blue cells are statistically significant at 10% or above

Source: LE Europe analysis of 2015 Eurobarometer

Il en ressort que les mesures les plus utiles sont les solutions logiques des problèmes (diagonale du tableau). Les mesures relatives à l'information et la construction de réseaux correspondent plus à l'ignorance des procédures et des partenaires étrangers. De même, la barrière des coûts appelle logiquement des aides financières comme des taxes réduites ou des prêts à taux bas.

Le même rapport indique que les caractéristiques des entreprises conduisent aussi à des spécificités :

Celles qui vendent uniquement à des consommateurs ont un intérêt plus faibles pour les aides à la constitution de réseaux que celles vendant à d'autres entreprises. Ces aides sont plus utiles aux secondes, d'autant que lorsque le marché est constitué d'entreprises, les informations se diffusent plus par des réseaux.

Les entreprises qui appartiennent à des groupes ont moins d'intérêt pour les prêts à taux bas et les subventions, puisqu'elles peuvent plus facilement se financer par d'autres entreprises du groupe. De plus, si le groupe est international, il constitue déjà un réseau.

La nécessité des aides ciblées est connue, aussi de nombreux dispositifs ont été mise en place, à l'échelle nationale et européenne, pour subvenir aux différents besoins spécifiques des PME.

En France, l'état a créé divers organismes:

Pour la l'information, le conseil, la formation et la mise en place de réseaux :

\_Les Chambres de Commerce et d'Industrie du réseau CCI International sont présentes en France et à l'étranger afin d'aider au développement international des entreprises. Elles proposent des informations techniques sur les règles, sur les aides financières disponibles, des conseils juridiques, réalisent des études de marché, un plan d'export et assurent un accompagnement au cours du processus. Elles peuvent également assurer la certification des documents avec les marchandises exportées. Elles proposent aussi des programmes de formation à distance.

Inversement, elles aident aussi les entreprises étrangères à exporter en France.

\_Business France est un établissement public créé en 2015 après une fusion, qui vise à aider les PME et les ETI à se développer à l'international. Grâce à un réseau de partenaires publics et privés, il fournit des analyses de marchés, une assistance juridique et fiscale, gère les démarches administratives et offre une solution de ressources humaines, le Volontariat International en Entreprises. Entre 2012 et 2014, les organismes dont la fusion a donné Business France ont réalisé plus de 50 000 accompagnement à l'export et accompagné plus de 1 100 projets aboutis.

Il assure aussi la promotion de la France pour les investissements étrangers<sup>[17]</sup>.

\_Le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France est un réseau de bénévoles, en lien avec Business France, qui appuient les entreprise pour leur développement international, de manière durable, avec un suivi, ou ponctuelle, par des conseils. De plus ils mobilisent et forment les jeunes à l'international.

Pour l'aide financière :

Bpifrance est une banque publique d'investissement qui aide soutient financièrement l'innovation et l'export. Elle fournit aussi le service « Assurance export » qui soutient la prospection des marchés étrangers, facilite l'obtention de préfinancements, sécurise les exportations et les investissements à l'étranger. Ce service était fourni jusqu'en 2017 par la COFACE.

En 2017, Bpifrance a garanti 8,9 Md€ de prêts bancaires privés, accordé 20 Md€ de garanties pour l'export et l'assurance-crédit s'est accrue de 13%.<sup>[18]</sup>

L'Union Européenne a mis en place le programme COSME pour favoriser la compétitivité des PME. Il fournit un accès plus facile au financement, notamment

par des garanties de prêts. Il comprend aussi un volet dont le but est de faciliter l'accès aux marchés internationaux et au marché unique. Ceci inclut un service d'assistance à la propriété intellectuelle ainsi que deux portails en ligne : l'un fournit des informations se développer dans un autre État membre. L'autre concerne les mesures de soutien aux entreprises qui souhaitent développer leur activité hors d'Europe. <sup>[19]</sup>

Il finance aussi le réseau Enterprise Europe Network.

Ce réseau fournit : des conseils pour accéder au financement dans l'UE, des informations sur les législations européennes, une aide pour trouver des partenaires, dans l'UE ou non et un soutien à l'innovation et au transfert de technologies.

Ces organismes, à différentes échelles, viennent répondre aux besoins spécifiques des PME, en terme de financement, d'information ou de réseau



## Conclusion :

L'internationalisation est un phénomène inégal. Les grosses firmes bénéficient beaucoup plus de l'ouverture des marchés que les petites et moyennes entreprises. Les entreprises font face à plusieurs barrières lors du processus d'internationalisation. Les principaux facteurs qui freinent l'internationalisation des PME sont les coûts fixes. En considérant en plus les économies d'échelle, les plus grosses firmes ont le plus souvent le monopole des marchés internationaux. C'est pour contester ce monopole qu'il est important d'introduire de la concurrence sur ces marchés, non seulement pour empêcher les grosses firmes libres d'imposer les prix qu'elles souhaitent, mais aussi pour assurer la performance des entreprises qui doivent faire face à cette concurrence. Ainsi le rôle de l'Etat est essentiel dans le rétablissement de cette concurrence via les subventions et la régulation des droits de douanes. Il faut cependant faire attention au protectionnisme qui distord la concurrence. C'est pour cela que des institutions comme la commission européenne existent. On peut alors s'interroger sur les politiques mises en place par l'Etat.

## Références bibliographiques :

- [1] L'internationalisation des entreprises : une analyse microéconomique de la mondialisation, 2010, Economie et statistique, n°435-436
- [2] World Trade Statistical Review 2018, OMC, P. 44
- [3] KfW Research Focus on Economics, International trade in services – German SMEs are active too No. 212, 21 June 2018
- [4] WTO, PRESS/793, Trade Statistics and Outlook, "Trade recovery expected in 2017 and 2018, amid policy uncertainty"
- [5] Statista, International, Leading import countries worldwide 2017
- [6] UNCTAD Global Investment Trends Monitor, 2017
- [7] Eurostat, International trade in goods by enterprise size, [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International\\_trade\\_in\\_goods\\_by\\_enterprise\\_size](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_by_enterprise_size)
- [8] Insee focus n° 85, Insee références, novembre 2016 ; Insee première n° 1558
- [9] U.S. Census Bureau, A profile of U.S. importing and exporting companies, CB 18-54, 2015-2016
- [10] J. St-Pierre, M. Boutary, T. Razafindrazaka, M. Monnoyer (2017) "Économies en développement et internationalisation des PME: le cas de Madagascar" 7ième ATLAS-AFMI
- [11] European SMEs according to the Annual Report on European SMEs 2017/2018, European Commission, 2018
- [12] Annual Report on European SMEs 2017/2018, Special Background Document on the internationalisation of SMEs, European Commission
- [13] International Trade Centre. 2015. Costs and Small and Medium-Sized Enterprises. In Aid for Trade at a Glance 2015. Geneva: World Trade Organization and Organization for Economic Cooperation and Development
- [14] Freund, Hufbauer, Jung, 2016, « Enhancing Export Opportunities for Small and Medium-Sized Enterprises », PIIE 16-7
- [15] WTO (World Trade Organization). 2016. Trade Finance and SMEs: Bridging the Gaps in Provision. Geneva.
- [16] Mayer et Ottaviano, 2007, « The happy few : the internationalisation of European firms », EFIM Report
- [17] 2015, Plaquette institutionnelle Business France
- [18] Bilan d'activité 2017 Bpifrance
- [19] COSME Leaflet, 2015

# Annexe

## Compte rendu de la réunion n°1

**Date :** 11/10/2018

**Heure de début :** 15h

**Heure de fin :** 15h45

### **Participants :**

Isabelle Méjean (intervenant)

Sofiane Ettayeb

Amine Tazi

Axel Chartrel

Hamdi Belhadj Hassine

### **Rapport :**

L'intervenant commence par expliquer les clés de lecture du phénomène d'internationalisation.

Il faut avant tout étudier l'aspect descriptif : Quels sont les firmes exportatrices ? Quelles sont leurs motivations ? Comment et pourquoi exportent-elles ? Des questions auxquelles on peut répondre avec l'aide de statistiques.

L'intervenant continue sur les dynamiques de l'internationalisation. Quelles sont les entreprises qui entrent et qui sortent sur le marché international ? Quels sont les critères de sélection des pays extérieurs de développement, les facteurs de décision dans les politiques d'internationalisation ?

Mme Méjean porte après notre attention sur les politiques économiques ( aident-elles à l'internationalisation ?) et le rôle de l'État dans le processus.

Enfin, elle explique que le phénomène d'internationalisation est inégal et qu'il varie selon la taille des entreprises.

Elle termine la réunion sur l'importance de ne pas se disperser sur un sujet aussi large et de se focaliser sur un angle de lecture.

### **Objectifs pour la séance suivante :**

- Étudier les inégalités dans le processus d'internationalisation selon la taille des entreprises
- Choisir un angle de lecture du sujet
- Étudier l'aspect descriptif et les dynamiques de l'internationalisation

## Compte rendu de la réunion n°2

Date : 07/12/2018

Heure de début : 10h

Heure de fin : 11h

### Participants :

Isabelle Méjean (intervenant)

Sofiane Ettayeb

Amine Tazi

Axel Chartrel

Hamdi Bel Haj Hassine

### Rapport :

Les élèves commencent par présenter le résultat de leur recherche. Ils ont choisi d'étudier en détail les politiques de l'internationalisation.

L'intervenant utilise un modèle simplifié de rendement croissant pour expliquer les difficultés qu'ont les PME à s'internationaliser et qu'elles n'ont pas toute vocation à s'internationaliser. Cela dépend entre autres de leur productivité. Les politiques peuvent aider les PME productives mais qui ont des difficultés à accéder à des financements. Elle cite Business France qui prête à des entreprises et se fait rembourser à des taux d'intérêt du marché.

Mme Méjean explique ensuite l'importance de la concurrence. Les politiques doivent contourner des problèmes d'inefficacité des firmes du marché sans faire de la distorsion de concurrence. La concurrence assure la sélection et que seules les entreprises les plus performantes et innovantes croissent. Le plus souvent, les entreprises les plus performantes sont les grosses firmes, mais si elles grandissent de manière non contrôlée, elles atteignent un monopole. Elles ont alors un tel pouvoir qu'elles en viennent à influencer les décisions de politique économique. Un protectionnisme transitoire est envisageable le temps qu'une entreprise atteigne une taille critique.

Elle évoque enfin le rôle de la commission européenne qui impose des régulations sur le protectionnisme et les subventions publiques. Elle vérifie qu'il n'y a pas de distorsion de concurrence induite par les politiques économiques.

Elle termine la réunion sur l'importance de conserver une vision analytique.

### Objectif pour la séance suivante :

-établir un plan détaillé du mémoire

### Compte rendu de la réunion n°3

Date : 18/12/2018

Heure de début : 15h

Heure de fin : 15h45

Participants :

Isabelle Méjean (intervenant)

Sofiane Ettayeb

Axel Chartrel

Hamdi Bel Haj Hassine

Excusés :

Amine Tazi

Rapport :

L'intervenant commence par revenir sur le plan détaillé que les élèves lui ont envoyé avant la réunion. Elle leur reproche certaines erreurs et imprécisions, comme le mélange entre exports et investissements à l'étranger, et de ne pas avoir été assez analytique sur la deuxième partie.

Mme Méjean fournit un nouveau document [...] pour que nous puissions évaluer les barrières auxquelles doivent se confronter les entreprises qui s'internationalisent.

Elle propose une légère modification du plan pour notre deuxième partie : discuter du problème de taille des entreprises, justifier la sélection des entreprises à aider (entreprises productives mais qui n'ont pas les moyens de couvrir les coûts fixes ) et justifier les aides ciblés pour assurer la concurrence dans la mesure où elles ne la distordent pas et contester les monopoles.

Elle finit par donner des conseils généraux sur l'organisation et la rédaction du mémoire, l'importance de travailler les transitions et la bibliographie.