

## Dissertation s'appuyant sur un dossier documentaire

Il est demandé au candidat :

- de répondre à la question posée par le sujet ;
- de construire une argumentation à partir d'une problématique qu'il devra élaborer ;
- de mobiliser des connaissances et des informations pertinentes pour traiter le sujet, notamment celles figurant dans le dossier ;
- de rédiger en utilisant le vocabulaire économique et social spécifique et approprié à la question, en organisant le développement sous la forme d'un plan cohérent qui ménage l'équilibre des parties

Il sera tenu compte, dans la notation, de la clarté de l'expression et du soin apporté à la présentation.

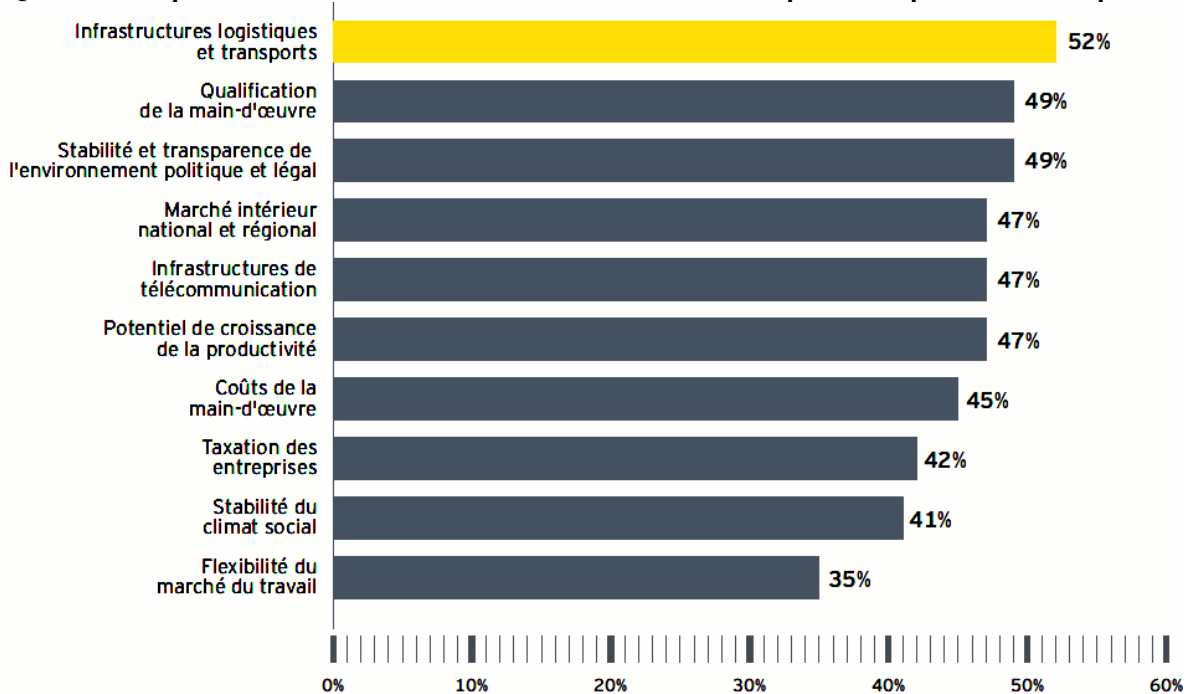
### SUJET

Ce sujet comporte trois documents

### Quels sont les déterminants des stratégies d'internationalisation de la production des firmes multinationales ?

#### DOCUMENT 1

Quelle est l'importance des critères de localisation d'une nouvelle implantation pour votre entreprise ?



Champ : 809 décideurs internationaux.

Source : Baromètre Ernst & Young de l'Attractivité de l'Europe, 2009.

Note de lecture : parmi les décideurs internationaux interrogés, 52 % considèrent que les infrastructures logistiques et transports sont un critère important de localisation d'une nouvelle implantation.

## DOCUMENT 2

### Coût horaire d'un salarié dans le textile en 2007 (en dollars)

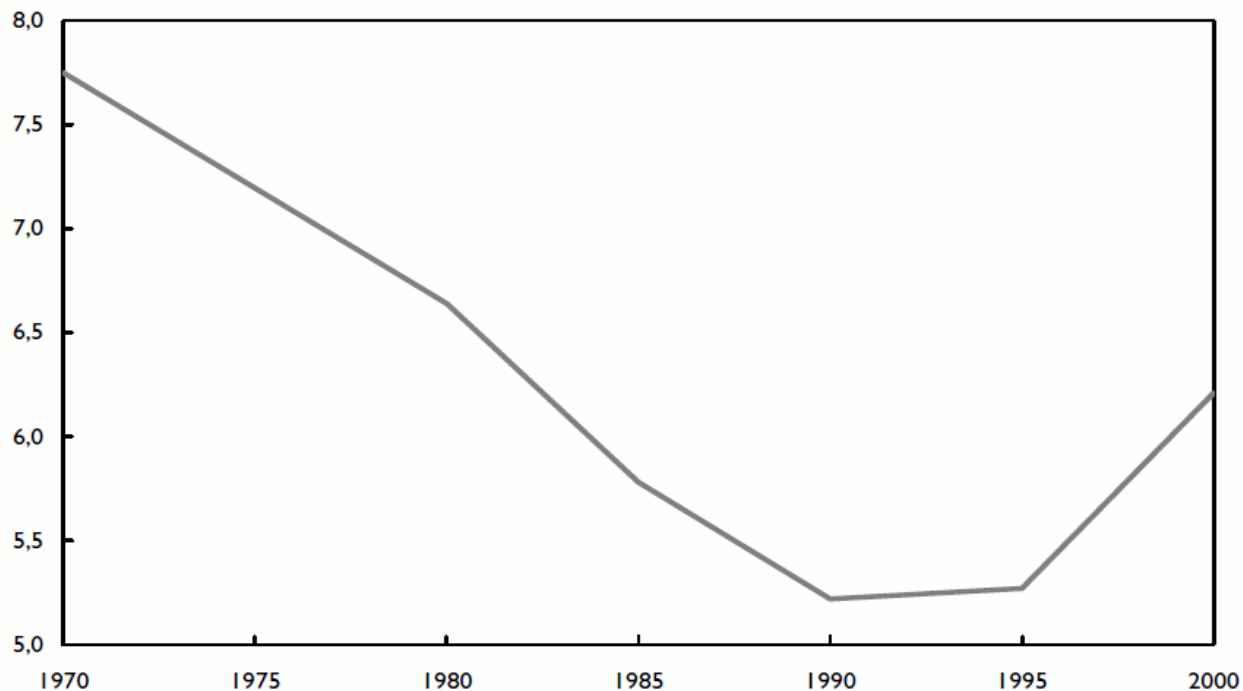
Allemagne	28,17
France	21,61
Pologne	4,62
Turquie	2,96
Maroc	2,82
Thaïlande	1,75
Malaisie	1,34
Égypte	1,02
Inde	0,69
Vietnam	0,46
Pakistan	0,42

Source : *Cahiers français*, n° 347, novembre-décembre 2008.

## DOCUMENT 3

### Évolution des coûts de transport depuis 1970<sup>(1)</sup>

En % du prix des importations CAF<sup>(2)</sup>



Source : *Revue de l'OFCE*, n° 87, octobre 2003.

(1) Cela exclut le commerce des pays d'Europe centrale et orientale, des pays ayant appartenu à l'URSS (ex Fédération de Russie) et des pays socialistes d'Asie.

(2) CAF : coût assurance fret (comprend en plus du prix des produits importés, les frais d'assurance et de transport).

# Plan possible

I. Les entreprises utilisent la DIPP pour gagner des parts de marché...

A. Les entreprises cherchent à utiliser l'internalisation de la production pour améliorer leur compétitivité prix...

1. Les entreprises cherchent une main d'œuvre productive...

2. ... à un coût faible dans certains secteurs.

B. ...mais aussi leur compétitivité hors prix.

1. Les FMN cherchent à avoir accès à une main d'œuvre qualifiée pour faire des produits de qualité...

2. ..., à jouer sur leur image de marque en produisant dans un pays ayant un certain savoir-faire, ...

3. ... ou encore pour améliorer les délais de livraison (permettant une meilleure réactivité).

II. ... mais aussi pour optimiser leurs résultats.

A. Les FMN ont des stratégies de développement géographique...

1. Liées au coût de transport...

2. ... à la stabilité du pays...

3. ... à l'accès à des marchés porteurs pour contourner les barrières protectionnistes,...

4... ou encore l'accès aux matières premières.

B. ... mais aussi fiscales.

1. Les entreprises utilisent les prix de cessions internes...

2. ... pour profiter de la concurrence fiscale entre les pays cherchant à attirer les IDE.

Autre plan possible (non détaillé):

I. Les FMN développent des stratégies différentes selon si le pays d'accueil est un pays du Nord...

A. Les FMN cherchent à atteindre des marchés qui peuvent parfois être protégés par des barrières protectionnistes, en se rapprochant des attentes des consommateurs locaux, en améliorant leur réactivité ou encore en cherchant à améliorer leur image de marque auprès de la population locale.

B. Les FMN cherchent aussi la qualité de la production que l'on obtient dans les pays du Nord avec une main d'œuvre qualifiée ou encore des infrastructures de qualité permettant des produits innovants et de qualité (améliorant la compétitivité structurelle)

II. ... ou un pays du Sud

A. Les FMN cherchent à se rapprocher de marchés émergents qui permettent aux entreprises de diversifier leurs clientèles.

B. Les FMN cherchent aussi à améliorer leur compétitivité prix en bénéficiant des avantages en termes de coût du travail, de faible fiscalité ou encore de lois arrangeantes concernant la protection de l'environnement.

Voici une copie d'élève ayant eu une bonne note :

D'après des études, le commerce mondial a été multiplié par 8 entre 1990 et 2011. Nous pouvons expliquer ce phénomène par des évolutions techniques, des raisons politiques, mais aussi par l'explosion du nombre de FMN, qui sont des entreprises implantées dans au moins 5 pays différents à travers des filiales dont elles détiennent tout ou partie du capital. En effet l'internationalisation est de plus en plus forte, c'est-à-dire que les entreprises s'ouvrent de plus en plus au monde pour leur production. Nous pouvons par exemple voir aujourd'hui l'implantation de l'entreprise Chinoise CNN, (qui produit à elle toute seule la moitié de l'énergie nucléaire en Chine) en Mongolie puis pour bientôt en Angleterre pour développer l'énergie renouvelable grâce au rachat d'un site d'éolienne à EDF.

Cela nous amène à nous questionner sur les déterminants des stratégies d'internationalisation de la production des firmes multinationales. C'est-à-dire que cherchent-elles par cette internationalisation de leur production? Quelles sont leurs stratégies pour être les plus compétitives possibles?

Nous verrons tout d'abord que ces stratégies optées par les FMN ont des déterminants quantitatifs. Puis dans un second temps, qu'elles ont aussi des déterminants qualitatifs.

Pour commencer, nous allons voir que les firmes multinationales (FMN) ont des déterminants quantitatifs dans leurs stratégies d'internationalisation de la production. C'est à dire qu'elles recherchent davantage la compétitivité - prix sont gagner des parts de marchés en ayant des prix faibles par rapport aux concurrents. Dans un premier temps, nous pouvons voir que les FMN vont profiter de la DIT (division internationale du travail) en utilisant la DIPP (division internationale du processus

productif) ou en externalisant leur production par le biais de sous-traitants.

En effet, les entreprises vont chercher à minimiser au maximum leur coûts de production. Pour cela, elles vont utiliser la DIPP en profitant de la spécialisation de chaque pays. Notamment ici pour gagner en compétitivité prix, elles vont s'implanter là où la main d'œuvre est la moins chère, ou tout simplement passer par des sous-traitants présents dans des pays à forte débauchement en faveur travail. C'est ce que l'on peut voir à travers le document 2, la main d'œuvre est 56 fois moins chère au Pakistan qu'en Allemagne. Le coût horaire d'un salarié dans le textile est de 28,17 € en Allemagne en 2007, alors qu'il est de 0,50 € au Pakistan. Cela explique alors l'implantation de filiales importantes dans les pays du sud comme le Vietnam, le Pakistan, le Kenya pour les pays du nord pour les produits à fort besoin de main d'œuvre du fait d'une main-d'œuvre mal payée.

De plus, les FMI cherchent à se rapprocher des matières premières qui servent à la production de leurs produits manufacturés. Ce phénomène est illustré par les implantations de plus en plus importantes de FMI chinoises en Afrique pour ~~saisir~~ extraire ses matières premières.

Mais encore, les FMI cherchent aussi à se rapprocher des grands marchés solvables afin de faire des économies d'échelle. En effet, plus on produit, moins la production coûte chère. Les IDE (Investissements directs à l'étranger) des FMI sont donc beaucoup présents dans les pays du Nord car les ménages consomment beaucoup

grâce à leur fort pouvoir d'achat. Mais depuis quelques années, on peut cependant observer une augmentation des IDE dans les pays du Sud car ce sont des marchés nouveaux en pleine expansion. Le document 1 nous montre que parmi les décideurs internationaux, <sup>interrogés</sup> BITI considèrent que le marché intérieur national et régional est un critère important de localisation d'une nouvelle implantation.

Après avoir vu que les FMI profitent de la BITI et DIPP pour gagner en compétitivité prix, nous allons voir que les FMI profitent aussi des avantages mis en place par les Etats et les institutions.

En effet, les Etats afin d'attirer les IDE, car ça leur rapporte de la croissance et des emplois, vont mettre en place différentes sortes de dumping. Tout d'abord, le dumping fiscal est très important. En effet, comme nous le soulignent le document 1, le taux d'imposition est un critère important pour <sup>l'implantation</sup> des entreprises car cela <sup>est</sup> un coût important en plus à ajouter aux prix de leurs produits. Elles vont donc chercher à faire des bénéfices là où le taux d'imposition est le plus faible et faire des déficits dans les pays à forte imposition. Pour cela, les filiales vont adopter des prix de cession interne (soit les prix que se facturent les filiales entre elles pour un produit) afin d'éviter les taux d'imposition forts. Il est donc important pour les pays d'avoir un taux d'imposition faible pour attirer les IDE (qui leur rapporteraient des richesses, du développement et des emplois).

En plus, les Etats peuvent aussi faire du dumping social c'est-à-dire baisser les coûts salariaux pour les patrons d'entreprise. Il y aura donc moins de protection pour les salariés, ce qui est bon pour les employeurs mais beaucoup moins avantageux pour les salariés, car baisse des prestations sociales et donc du pouvoir d'achat.

Mais encore, l'Etat peut en plus du dumping fiscal et social, faire du dumping environnemental pour attirer les IDE.

C'est-à-dire que le pays baissera les taxes sur la pollution de l'environnement. Ce qui à long terme sera très mauvais

pour le pays en question.

Nous pouvons observer aussi, une baisse des coûts de transport comme nous l'illustre le document 3. En effet, les coûts de transports représentaient 7,75 % du prix total des importations en 1950 contre 6,25 % en 2000. Les coûts de transports ont donc perdu 1,5 points de pourcentage de 1970 à 2000 dans les prix des importations. Les coûts de transport peuvent différer en fonction des pays.

De plus, grâce à la création d'organisations comme le GATT en 1947 remplacées par l'OMC en 1995, les barrières tarifaires (c'est-à-dire les droits de douanes) ont fortement diminué. Ceci est donc avantageux pour les FMI qui peuvent davantage pratiquer la BPP à moindre coût. Mais cela dépend encore du type de produit et des États. En effet, les pays les moins avancés ont des droits de douanes très élevés.

Nous venons de voir jusqu'ici que les FMI ont des déterminants quantitatifs dans leurs stratégies d'internationalisation de leur production. Nous allons voir maintenant que ces déterminants peuvent être aussi qualitatifs.

Tout d'abord nous allons voir qu'afin de gagner en compétitivité hors prix, c'est-à-dire gagner des parts de marché malgré des prix importants / plus élevés que les concurrents, les FMI vont choisir d'externaliser leur production ou encore de l'internaliser.

En effet, certaines entreprises externalisent la production de certains produits car elles ne maîtrisent pas une technique. Elles vont donc passer par des sous-traitants ou implanter une de leur filiale dans le pays niche en techniques voulues, attendues pour la production de leur produit. C'est par exemple le cas de la BPP de l'iPhone par l'entreprise Apple. L'appareil photo est produit en  
En effet

Allemagne car les États-Unis ne maîtrisent pas la technique pour la production de cet élément / pièce de l'iPhone, l'entreprise externalise aussi la production dans d'autres pays pour d'autres pièces de l'iPhone.

Cependant, l'externalisation admet des limites à la compétitivité structurelle. En effet, l'entreprise perdra en compétitivité bas prix car il y aura une moins bonne maîtrise de la qualité, des délais, une perte en image de marque. Et en plus de cela, les coûts de transactions sont parfois trop élevés (signatures des contrats, coût de transport etc.). Certaines entreprises vont donc décider de relocaliser (soit revenir sur le territoire national d'origine) ou tout simplement internaliser leur production dès le début.

l'internalisation de la production est le fait de produire au sein de son pays. l'internalisation admet l'avantage d'une meilleure maîtrise des délais, de la qualité ce qui est bon pour la compétitivité structurelle. Le produit aura aussi une meilleure image de marque. C'est ce qu'a cherché à faire l'entreprise Rossignol en relocalisant sa production en France.

Cependant, l'internalisation admet elle aussi des limites et des inconvénients car des fois l'entreprise nationale n'est pas assez productive et ne maîtrise pas toutes les techniques de production. De plus, les prix sont aussi plus chers du fait d'une main d'œuvre mieux payée (par exemple en France où elle est d'environ 20 € par heure par salarié on suppose).

Après avoir vu le choix d'internaliser ou externaliser sa production par les FNM afin d'être les plus compétitives possibles en terme de qualité, nous allons voir que l'État la mettra en place plusieurs méthodes pour les attirer comme il l'a fait pour attirer les FNM cherchant la compétitivité bas prix.

Comme nous l'expose le document 1, l'État <sup>la qualité</sup> des infrastructures logistiques et transport ainsi que de télécommunication est un autre important pour la localisation d'une nouvelle implantation



pour une entreprise. En effet, les entreprises cherchent la qualité des services (ici des infrastructures) afin de commercialiser au mieux leurs produits. Parmi les décideurs internationaux interrogés, 52% considèrent que les infrastructures logistiques et transports sont un critère important de localisation d'une nouvelle implantation.

De plus, les entreprises cherchent aussi la qualification de la main-d'œuvre. En effet, il n'est pas utile de profiter d'une main-d'œuvre à faible coût si sa productivité est nulle. L'état doit donc investir dans l'éducation afin d'améliorer la productivité de la main-d'œuvre. C'est la théorie de la croissance endogène expliquée par Lucas (nécessité de l'investissement dans l'éducation pour une meilleure croissance). Plus la qualité et la qualification de la main-d'œuvre est bonne plus les DE voudront s'implanter dans le pays car leur compétitivité hors prix sera meilleure (qualité).  
deux types de déterminants, des déterminants quantitatifs c'est à dire pour une compétitivité prix et les déterminants qualitatifs pour une compétitivité hors-prix. Par cela il faut aussi distinguer les choix des FMI dans leur façon de produire et les choix des FMI influencés par l'intervention de l'État leur proposant les <sup>meilleures</sup> conditions adaptées à leur demande.

La mondialisation de la production et l'augmentation des FMI et de leur importance amène cependant de nombreux problèmes d'inégalités entre les Nord et les Suds, et entre les plus qualifiés et les moins qualifiés. Comme a dit Stiglitz, "la mondialisation n'est pas une ~~solution~~ <sup>solution</sup> nulle, il faut restructurer la mondialisation au bénéfice de tous".

mais ce n'est pas tout, afin que les entreprises/les FDI  
veulent investir, il faut qu'il y ait une certaine stabilité  
et transparence de l'environnement politique et légal. En effet,  
si il est risqué d'investir car le pays est en guerre ou encore qu'il  
n'y a pas la mise en place de brevets pour protéger l'innovation  
aucune entreprise / FDI ne voudra s'implanter dans le pays.

C'est donc à l'état d'intervenir encore une fois afin que les  
FDI soit attirer par le pays et veuillent y investir et s'implanter

Vous venons de voir que les FDI vont s'implanter dans  
les pays leur proposant les meilleures conditions pour maximiser  
leur compétitivité hors-prix.

Vous pouvons conclure sur les déterminants des stratégies  
d'internationalisation de la production des FDI en distinguant