

Les conséquences de la multinationalisation

L'impact négatif des FMN est régulièrement mis en avant, suite à la fermeture d'usines qui sont ensuite délocalisées à l'étranger, que ce soit en terme d'emplois ou de commerce extérieur. Dans la réalité, l'impact de la multinationalisation des firmes est bien plus complexe. Il doit être analysé dans ses dimensions quantitatives et qualitatives.

● Des FMN apparemment destructrices d'emplois...

- Les délocalisations correspondent à l'arrêt d'une activité productive sur le sol national, pour être relocalisée à l'étranger. Ces délocalisations se traduisent donc automatiquement par des destructions d'emplois sur le sol national, et par des créations à l'étranger.

- Pour savoir si un pays est gagnant ou perdant en terme d'emplois suite aux délocalisations, il faut au préalable calculer le solde des délocalisations. En effet, si des entreprises nationales se délocalisent, des entreprises étrangères viennent dans le même temps s'implanter sur le sol national...

En fait, tout dépend du *contenu en emplois* des activités concernées : ainsi, si les activités délocalisées sont à fortement utilisatrices de travail, alors que les activités localisées sont à forte intensité capitalistique, le solde en terme d'emplois sera négatif.

● Les FMN sont aussi créatrices d'emplois

- Pour mesurer l'importance des délocalisations, on s'appuie généralement sur le montant des IDE. Or, tous les IDE ne sont pas des délocalisations ! Ainsi, les IDE qui ne correspondent pas à des délocalisations, mais à des créations d'activité à l'étranger sans réduction de l'activité dans les pays d'origine (suite à une stratégie de marché par exemple) ne sont en rien destructrices d'emplois dans le pays d'origine des IDE.

- Les délocalisations créent indirectement des emplois sur le sol national, tels que les emplois de logistique, de transport ou de relations entre la société-mère et ses filiales.

- Les délocalisations peuvent permettre à l'entreprise de rester compétitive grâce à la baisse des coûts ; cette compétitivité accrue peut permettre de sauvegarder des emplois qui sans cela auraient été détruits, voir même d'en créer dans les branches d'activité non délocalisées.

- Les délocalisations peuvent permettre à l'entreprise nationale de vendre ensuite sur le sol national ses produits moins chers, ce qui libère du pouvoir d'achat pour les consommateurs, d'où une hausse de la production et de l'emploi dans d'autres secteurs...

- Empiriquement, ce sont plutôt dans les petites et moyennes entreprises que des emplois sont détruits... or, ce sont ces entreprises qui se délocalisent le moins ! Même si les IDE étaient destructeurs d'emplois, le poids de ces destructions serait négligeable face à l'importance du chômage.

● Une dimension qualitative à prendre en compte

Au-delà du solde comptable, les FMN entraînent une restructuration des emplois, avec une disparition progressive des emplois non qualifiés dans les pays développés, compensés au moins en partie par la création d'emplois qualifiés.

L'impact de la multinationalisation des firmes sur les échanges commerciaux

Le développement des IDE est-il un frein au commerce international, ou au contraire un moteur de ces échanges ?

● Effets de complémentarité et de substitution

Les IDE peuvent avoir deux effets contraires sur le niveau des échanges internationaux : un effet de substitution, et un effet de complémentarité.

- *L'effet de substitution* met en avant l'impact négatif que les flux d'IDE peuvent avoir sur le commerce existant entre deux pays. En clair, lorsqu'une entreprise implante une unité de production dans un pays étranger, elle réduit ses exportations vers ce pays, puisqu'elle substitue ces exportations par une production locale, découlant des IDE réalisés. C'est l'approche développée par les modèles néo-classiques de l'échange international, fondé sur les hypothèses du modèle de concurrence pure et parfaite.

- A l'inverse, *l'effet de complémentarité* avance que les IDE existants entre deux pays peuvent être créateurs d'échanges entre ces deux pays. C'est l'approche développée par les modèles de concurrence imparfaite.

● IDE verticaux et horizontaux

Pour déterminer l'impact des IDE sur le commerce international, il faut distinguer entre les différents types d'IDE.

- Dans le cadre d'*IDE horizontaux*, la firme se contente de répliquer son unité de production d'origine dans différents pays. Dans ce cas, les IDE ont tendance à réduire le commerce international, car la firme, pour toucher des consommateurs étrangers, n'a plus besoin d'exporter ses produits.

- Dans le cadre d'*IDE verticaux*, la firme multinationale scinde sa production en unités morcelées dans différents pays, en fonction des avantages comparatifs apportés par chacun. On se trouve alors dans une logique de division internationale des processus productifs. Dans ce cas, les différentes filiales vont devoir s'échanger les différents biens et services qu'elles produisent séparément afin de proposer, en bout de chaîne, un produit fini. Ces différents échanges sont alors créateurs de commerce international.

● Les analyses empiriques

- Tout d'abord, un constat : si les échanges impliquant les FMN représentent environ les deux tiers des échanges mondiaux, les échanges internationaux intra-firme, c'est-à-dire ceux exclusivement réalisés entre des unités de production du même groupe, représentent quant à eux environ le tiers des échanges mondiaux. Les FMN sont donc bien créatrices d'un commerce international, correspondant à celui qui naît des échanges entre leurs différentes filiales.

- De plus, les flux d'IDE sont fortement corrélés aux échanges internationaux de biens et de services. D'une part, depuis trois décennies, on assiste simultanément à une augmentation importante des échanges de biens et de services, mais aussi des IDE, ce qui montre bien que la multinationalisation des firmes n'est pas un obstacle au développement du commerce international. D'autre part, la structure géographique des IDE suit celle des échanges de biens et de services : ce sont très majoritairement des échanges Nord-Nord : en 2003, les pays en développement n'étaient à l'origine que de 5.8% des IDE, et recevaient l'équivalent de 30.7% des IDE sortants.

- Fontagné et Pajot, en 1999, dans une étude portant sur 21 pays de l'OCDE sur la période 1980-1995, ont établi la corrélation suivante : une augmentation des IDE de 10% en direction d'un pays étranger est associée à une croissance d'environ 5% du flux d'exportations vers ce pays.