

DISSERTATION

Il est demandé au candidat :

1. de répondre à la question posée explicitement ou implicitement dans le sujet ;
2. de construire une argumentation à partir d'une problématique qu'il devra élaborer ;
3. de mobiliser des connaissances et des informations pertinentes pour traiter le sujet, notamment celles figurant dans le dossier ;
4. de rédiger en utilisant un 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 = En quoi les firmes transnationales participent-elles à la mondialisation des économies ?

DOCUMENT 1 –

Plus de 83 000 firmes multinationales aujourd'hui, comptant 810 000 filiales étrangères, contre 7 000 à la fin des années 60. Elles viennent essentiellement des pays riches (sur les 100 premières, on compte environ 61 européennes, 18 américaines, 9 japonaises et 3 chinoises). Elles emploient 68 millions de personnes dans leurs filiales contre 21 millions en 1990. La progression de l'internationalisation productive des firmes est spectaculaire. Les ventes réalisées par les filiales à l'étranger ont dépassé le volume du commerce international à partir du milieu des années 1980. Elles en représentent aujourd'hui plus du quadruple : 32 960 milliards de dollars contre 2 500 milliards en 1982. Les multinationales produisent 25% du PIB mondial en 2010 et contrôlent 33,3% du commerce mondial lequel est pour un tiers un commerce intra-firme. Enfin, sous l'effet du double mouvement de dérégulation et de privatisation, les services financiers et les entreprises de réseau (télécoms, énergie, transport) sont en train de s'internationaliser rapidement. Les multinationales jouent également un rôle clé dans la définition des normes environnementales mondiales. Pour le pire lorsque les compagnies pétrolières obtiennent l'abandon de la participation américaine au protocole de Kyoto. Pour le meilleur quand Hoechst et Du Pont poussent au renforcement de la norme pour la protection de la couche d'ozone (éradication des CFC). Les firmes multinationales exercent également leur influence par le biais de partenariats stratégiques. Certaines entreprises se trouvent à la fois en concurrence et en liaison étroite dans le cadre de coopérations (Renault-Nissan, Renault-Daimler...). Cette coopération passe aussi par la mise en place de cartels pour fixer des prix élevés, limiter la production, empêcher la diffusion de leur avance technologique et gérer de manière coordonnée leurs parts de marché.

(Source : Christian Chavagneux, *Une firme mondiale : mythe ou réalité*, Alternatives économiques n° 189 actualisé 2012)

DOCUMENT 2 –

Le stock¹ des investissements directs à l'étranger (en milliards de dollars courants et en %)

| | 1914 | 1938 | 1960 | 1975 | 1995 | 2010 |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|--------------|---------------|
| Total du stock des IDE | 14 | 26 | 63 | 275 | 2 941 | 19 141 |
| Pays d'origine en % | | | | | | |
| - Etats-Unis | 18,5 | 27,7 | 52,0 | 44,0 | 23,5 | 24,2 |
| - GB | 45,5 | 39,8 | 17,1 | 13,1 | 10,2 | 8,4 |
| - Allemagne | 10,5 | 1,3 | 1,3 | 6,5 | 9,0 | 7,1 |
| - France | 12,2 | 9,5 | 6,5 | 3,8 | 6,8 | 7,6 |
| - Japon | 0,1 | 2,8 | 0,8 | 5,7 | 7,2 | 4,1 |
| - Autres pays européens | 13,2 | 18,9 | 22,3 | 26,9 | 24,0 | 21,5 |
| Pays d'accueil en % | | | | | | |
| - Pays développés | 37,2 | 34,3 | 67,3 | 75,0 | 75,1 | 65,3 |
| - Pays en développement | 62,8 | 65,7 | 32,7 | 25,0 | 24,9 | 34,7 |

(Source : Wladimir Andreff, *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte actualisé CnuCED 2012)

(Le stock¹ de l'IDE représente la valeur de la part des capitaux et des réserves (y compris bénéfiques non-distribués) attribuables à l'entreprise mère, plus l'endettement net des filiales de l'entreprise.)

DOCUMENT 3 –

La taille du marché auquel une localisation en France donne accès est un atout évident, mais d'autres facteurs, tels les effets d'agglomération⁽¹⁾, les différentiels de coût, la fourniture de biens publics et la compétitivité fiscale doivent également être pris en compte.

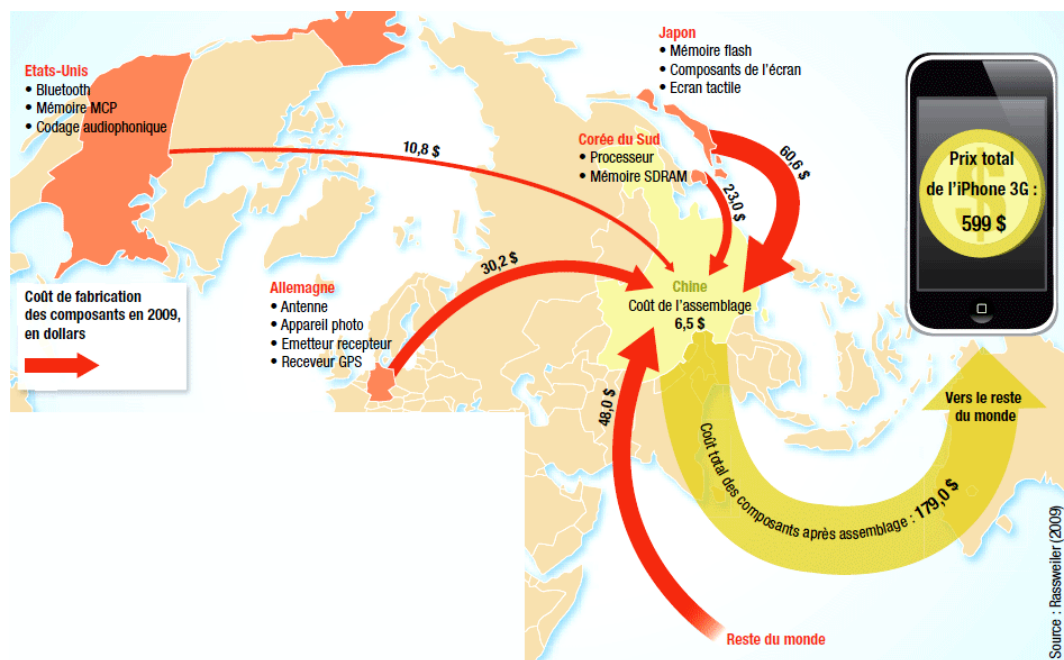
Toute entreprise souhaitant accéder aux marchés étrangers doit choisir entre produire dans l'économie nationale et exporter, ou s'implanter à l'étranger pour vendre sur place. Elle peut à l'inverse s'implanter à l'étranger pour y produire et réimporter dans l'économie d'origine (délocalisation). (...).

L'essentiel de l'investissement direct se faisant entre pays industrialisés, la taille des marchés semble donc un déterminant primordial de l'investissement direct : on investit essentiellement aux Etats-Unis ou en Europe, et on le fait pour accéder au marché, non pour produire à bas coût. La taille du marché pertinent, pour un investisseur potentiel, est alors le potentiel marchand. Par exemple, une implantation en France donne accès à un grand marché ne se limitant pas au marché français, mais correspondant à la demande accessible plus facilement depuis une localisation en France, compte tenu des coûts de transport entre régions européennes et du niveau d'activité de ces régions.

(Source : M. Debonneuil et L. Fontagné, *Compétitivité*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française, 2003)

- (1) Il s'agit des effets liés à la proximité géographique de l'implantation d'autres firmes.

DOCUMENT 4 – La division internationale des processus productifs



Quel est le pays d'origine d'un produit ? L'iPhone illustre la complexité de cette question. Conçu par Apple en Californie, il est assemblé en Chine par une entreprise taïwanaise (Foxconn), à partir de composants fabriqués dans différents pays. Les exportations d'iPhone à partir de la Chine viennent gonfler l'excédent commercial chinois, alors que la valeur effectivement ajoutée dans ce pays est minime. Ce cas extrême montre que les chiffres traditionnels du commerce international donnent une indication biaisée des relations commerciales bilatérales

(Source : Sandra Moatti, *Alternatives Economiques Hors-série* n° 090 - octobre 2011)

DOCUMENT 5 –

Les délocalisations et la sous-traitance internationale constituent simplement une nouvelle manifestation du développement des échanges entre pays industrialisés et pays émergents. Les bénéfices de ces échanges sont immédiats pour le consommateur (du pays importateur) qui voit le prix de nombreux biens de consommation chuter. Le bénéfice est également évident pour les entreprises, qui absorbent dans leur processus de production une part croissante d'importations à bas prix en provenance du Sud, réalisant au passage des gains de productivité. Une partie de ces gains se retrouve dans les salaires ; une autre partie de ces gains se retrouve dans la baisse des prix relatifs des biens manufacturés, ce qui soutient la demande pour les produits industriels.

Au passage, les délocalisations et la sous-traitance favorisent l'émergence d'une demande solvable dans le pays émergent accueillant ces usines : les exportations françaises à destination de ce pays, notamment les exportations de produits à plus fort contenu en main-d'œuvre qualifiée, bénéficient ainsi d'un effet d'entraînement. [...] La contrepartie de cette dynamique est une sélection des firmes et des unités de production les plus efficaces. Or, les fermetures d'usines sont concentrées sectoriellement et donc géographiquement. Les impacts négatifs locaux sont donc puissants : ils affectent de surcroît les catégories les plus défavorisées et les moins mobiles (les non qualifiés).

(Source : L. Fontagné et J-H. Lorenzi, *Désindustrialisation, délocalisations*, Rapport du Conseil CAE, 2005)

DOCUMENT 6 –

Archétype de la marque mondiale, présent dans 116 pays, Mac Donald's n'ignore plus rien des habitudes nationales et adapte son offre en conséquence. A côté de son produit culte - le Big mac -, il propose la salade niçoise en France, la feta en Grèce, le poulet frit à Singapour. « *Nous sommes devenus une entreprise multilocale* » affirme son PDG, Jack Greenberg. Même discours chez les dirigeants de Coca-Cola, qui adaptent aussi leur marketing : une publicité télévisée vantant la « *boisson mondiale* » auprès des consommateurs russe recycle un vieux récit folklorique qui met en scène le tsar, Ivan et le loup gris magique. Analysant la « *glocalisation* » du beau en Inde, l'ethnologue Jackie Assayag relate comment les géants de l'industrie cosmétique s'installent en force sur le marché, en exploitant un préjugé ancestral, le désir des femmes indiennes d'avoir une peau claire. Face au « *global* », le « *local* » garde une capacité d'initiative. Il ne reçoit pas le spectacle du monde avec passivité. Il adapte, reconstruit, réinterprète les « *signes planétaires* ». D'un pays à l'autre, la série télévisée « *Dallas* » n'a pas été perçue de la même manière, son personnage principal, JR, suscitant des sentiments divers selon les publics. Chaque auditoire retranscrit le message culturel en fonction de son contexte national. Certains produits sont réappropriés en toute liberté. Jean Louis Amselle cite le cas du Kenya, où l'ethnie Luo consomme le Coca-Cola à l'occasion des mariages, lui donnant ainsi la valeur d'un bien rituel. Cela est vrai de tout objet culturel. Les japonais ont fait du base-ball leur sport national. Professeur à l'université de Chicago, Arjun Appadurai décrit comment les diverses classes sociales en Inde ont tour à tour accaparé le cricket, sport patricien devenu populaire. En quelques années, la France a adopté avec enthousiasme, par goût des réjouissances collectives, la fête américano-celte d'Halloween, innovation mercantile par excellence.

(Source : Jean Pierre Langellier, *Le Monde*, 26 novembre 1999)

FIRMES MULTINATIONALES ET MONDIALISATION

Introduction :

- ✓ *Amorce* = En 2010, les Français ont découvert, que la multinationale Google pouvait, en toute légalité, alléger la charge de son impôt en s'installant dans un pays à la fiscalité douce, voire inexistante. Un paradis fiscal. Qu'elle pouvait exercer une activité commerciale importante en France et y réaliser de gros bénéfices, mais payer l'essentiel de ses impôts ailleurs, en l'occurrence en Irlande, où se trouve le siège social de Google. Les firmes transnationales, qui contrôlent une ou plusieurs sociétés à l'étranger, semblent donc se jouer des frontières.
- ✓ *Problématique* = Quel est le rôle des firmes qui ont au moins une filiale à l'étranger dans l'extension du capitalisme et de l'économie de marché à l'échelle mondiale ? Quelles sont les raisons qui poussent une firme nationale à s'implanter à l'étranger ? A-t-elle pour objectif de profiter de la mondialisation des échanges ou bien veut-elle tirer profit des avantages comparatifs de chaque pays ? Quels sont les effets de cette implantation sur la production, l'emploi et le commerce au niveau mondial ? Les FTN sont-elles en train de mettre en place un ordre et une régulation mondiale définis en dehors des Etats ?
- ✓ *Annonce du plan* = Après avoir expliqué leur expansion, nous montrerons que les FTN sont des acteurs majeurs de la mondialisation des économies.

1 – LES FIRMES TRANSNATIONALES TIRENT PARTI DE LA MONDIALISATION...

A – L'EXPANSION DES FIRMES TRANSNATIONALES...

Phrase introductive = Les firmes transnationales sont des sociétés résidentes qui détiennent plus de 10% du capital dans une autre société non résidente. La société mère contrôle des filiales (+ 50% du capital), des sociétés affiliées (10 à 50%) ou des joint-venture (50/50%). Leur nombre est passé de 7 000 dans les années 1960 à 83 000 de nos jours (**Doc 1**). Comment s'est passé ce processus de mondialisation des firmes ?

- ✓ *Au XIXe et dans la première moitié du XXe siècle, ce sont les FTN européennes qui investissent directement à l'étranger (IDE) dans leurs colonies.* Elles y implantent des "filiales primaires" pour se procurer les produits primaires (agricoles, combustibles, minerais) nécessaires à leur industrie (le thé indien, l'arachide sénégalaise, le pétrole arabe...). Les 3/4 des IDE partent d'Europe et les 2/3 s'implantent dans les pays appelés plus tard en développement (**Doc 2**).
- ✓ *Pendant les trente glorieuses, ce sont les FTN américaines qui implantent des "filiales relais" en Europe pour bénéficier de l'expansion des marchés.* Elles fabriquent localement leurs produits au lieu de les exporter pour les adapter aux goûts et au pouvoir d'achat locaux (les voitures Ford produites en Europe ne sont pas celles qui sont vendues aux Etats-Unis). Plus de la moitié des stocks d'IDE sont détenus par des firmes américaines et les 3/4 se sont orientés en Europe (**Doc 2**).
- ✓ *A la fin du XXe siècle et au début du XXIe, ce sont les FTN européennes et japonaises qui se dirigent vers le marché américain et européen alors que les premières FTN des pays émergents s'implantent dans les pays développés.* Les flux Nord-Nord sont surtout des fusions acquisitions (le groupe allemand Allianz achète le groupe français AGF, par exemple). Les flux vers les pays émergents prennent la forme d'implantation de "filiales ateliers" pour assembler les produits ou d'accords de sous-traitance (Apple fait fabriquer ses Ipod par un sous-traitant taïwanais Foxconn en Chine). 30% du stock et plus de 50% des flux des IDE se trouvent désormais dans les pays du Sud (**Doc 2 et 4**).
- ✓ *Depuis quelques dizaines d'années, le processus de production ont évolué.* La fragmentation des chaînes de production offre désormais des choix stratégiques aux entreprises et leur permet une grande flexibilité dans la localisation des différentes étapes d'un processus de production. La production de la multinationale va donc être conçue et contrôlée au niveau mondial en passant par trois canaux :
 - *La production captive ou organisation verticale intégrée*, c'est-à-dire une production réalisée en interne par une filiale de la FTN, ou une entreprise affiliée ou une succursale étrangère. Cette méthode permet au groupe de contrôler la totalité de son processus de production (savoir faire, secrets de fabrication, qualité du produit...) tout en bénéficiant des avantages comparatifs procurés par chaque pays (Ford et Michelin possède ainsi des filiales relais et des filiales ateliers qui contrôlent l'ensemble de la chaîne de production).
 - *L'externalisation* consiste à confier tout ou partie de la production à des firmes étrangères qui ne sont pas contrôlées par la FTN ("outsourcing"). Ces modes de production sans participation au capital (SPC) concernent principalement la sous-traitance internationale (Apple et Foxconn pour la réalisation de ses produits), la production internationale sous licence (Les lunettes Armani a confié ses licences à Luxottica), la franchise (les restaurants McDonald ou KFC se sont développés ainsi dans le monde entier) (**Doc 4 et 5**).
 - *Le partenariat* consiste à passer des accords avec des concurrents étrangers pour pénétrer un marché. L'importance de la taille du marché, le risque que fait prendre l'investissement ou l'importance de son coût, incite les FTN à passer des accords qui peuvent prendre plusieurs formes : la réalisation d'un produit en commun (Peugeot-Mitsubishi) ; des participations croisées, chaque firme détenant des actions de l'autre (Renault-Nissan), des transferts de technologie (Areva-Mitsubishi), des filiales communes ("joint venture") (Sony-Ericsson) (**Doc 1**).

B – S'EXPLIQUE PAR LES AVANTAGES QUE PROCURE LA MONDIALISATION

Phrase introductive = Les firmes transnationales pèsent désormais d'un poids non négligeable dans l'économie mondiale : 25% du PIB mondial. Les STN contrôlent 33% du commerce mondial dont un tiers est un commerce intra-firme (entre les différentes sociétés contrôlées par le groupe) et les actifs qu'elles possèdent pèsent près d'un tiers du PIB mondial (**Doc 1**). Quelles sont les raisons qui les poussent à délocaliser leurs activités ?

- ✓ *Tout d'abord, les FTN s'implantent à l'étranger pour conquérir de nouveaux marchés solvables.* C'est la raison pour laquelle les FTN s'implantent d'abord dans les pays développés dont la demande solvable est importante.
 - *Elles veulent profiter de leur notoriété ou de leur avance technologique* pour s'implanter sur des marchés étrangers et diffuser leurs innovations technologiques (théorie du cycle du produit de Vernon).

- Elles peuvent ainsi dégager des économies d'échelle (la production de masse permet une meilleure utilisation des hommes et des capitaux fixes ce qui diminue les coûts unitaires), ce qui va accroître leur compétitivité-prix.
- Elles peuvent s'adapter aux goûts des consommateurs locaux tout en empêchant des concurrents de se lancer sur le marché (Mc Donald a ainsi développé ses activités dans le monde entier tout en s'adaptant aux goûts locaux, la Logan est une voiture conçue par Renault pour les pays émergents à partir de composants de la Clio ...) (**Doc 3 et Doc 6**).

✓ Les FTN s'implantent à l'étranger pour réduire leurs coûts en profitant des avantages comparatifs de chaque pays.

- Elles s'installent dans les pays du Tiers-Monde pour profiter de leurs matières premières (l'uranium au Niger, le cuivre au Chili, le cacao en Côte-d'Ivoire...).
- Elles s'installent dans les pays émergents pour bénéficier de la faiblesse des coûts salariaux (faiblesse des salaires, flexibilité de la main-d'œuvre, absence de législation sociale...) à condition que la productivité de ces travailleurs soit suffisante (Renault fait construire ses Logan en Roumanie et en Inde).
- Elles s'installent dans les grands centres industriels des pays développés pour bénéficier des externalités positives que dégagent la présence de services publics et logistiques efficaces ou d'une main-d'œuvre très qualifiée et des effets d'agglomération (avantages dont bénéficient gratuitement les entreprises qui viennent s'implanter dans « l'agglomération » constituée par d'autres entreprises déjà implantées) (Cisco System s'installe ainsi à Sophia-Antipolis pour bénéficier des écoles d'ingénieurs et des entreprises informatiques installées sur place ou à Madras en Inde pour profiter des ingénieurs indiens moins rémunérés) (**Doc 3**).

✓ Les FTN s'implantent à l'étranger pour contourner les barrières protectionnistes et fiscales. L'exportation des produits d'une firme non résidente peut être freinée par les coûts du transport (le Japon est loin de l'Europe) ou par les obstacles protectionnistes ou par des variations de taux de change. Ainsi, les accords d'autolimitation, passés entre l'Europe et le Japon pour freiner la pénétration des voitures nippones en Europe, a incité Toyota à s'implanter à Valenciennes. De même, l'installation dans des paradis fiscaux et la pratique des "prix transfert" permet d'échapper aux impôts. Ainsi, la filiale d'IBM en France peut vendre à IBM Caïmans ses produits à un prix inférieur au coût de production. IBM fait des pertes déductibles des impôts alors qu'IBM Caïmans fait des bénéfices en les revendant avec une marge dans le reste du monde. Or, dans ce pays il n'y a pas d'impôts sur les bénéfices (**Doc 3**).

Conclusion partielle = Le développement des FTN accompagne le développement des échanges internationaux. Les stratégies des firmes consistent à étendre leurs marchés et leur système productif à l'échelle mondiale pour accroître leurs parts de marché et leurs bénéfices. Quelles en sont les conséquences pour les économies des pays ?

2 – ...ET SONT DES ACTEURS MAJEURS DE LA MISE EN PLACE D'UN MARCHÉ MONDIAL

A – LES TRANSNATIONALES ORGANISENT LA PRODUCTION ET L'EMPLOI A L'ECHELLE MONDIALE...

Phrase introductive = Les firmes transnationales en orientant leurs investissements directs à l'étranger dans tel ou tel pays et en délocalisant leurs activités construisent la division internationale du travail (DIT) ce qui n'est pas sans conséquences sur l'organisation de la production, les flux commerciaux et l'emploi.

✓ Les FTN décomposent internationalement le processus productif en plusieurs segments (la conception, la production des composants, le montage, la vente...) et localisent chaque étape de la production en fonction des avantages comparatifs procurés par chaque pays.

- Les pays développés sont spécialisés les segments à forte valeur ajoutée qui exigent une forte qualification. Apple se réserve la conception, le marketing et la distribution ce qui lui permet de réaliser une marge très élevée entre le coût de fabrication unitaire et le prix de vente du produit. Les composants à haute technologie sont également fabriqués dans des pays développés (Allemagne, Japon, Corée du Sud) (**Doc 4**). Des firmes comme Nike, Intel, Toyota...ont le même type d'organisation qui optimise chaque segment de la chaîne de valeur en utilisant les avantages comparatifs de chaque pays.
- Les pays émergents se spécialisent dans les segments qui dégagent une faible valeur ajoutée et qui exigent une main-d'œuvre peu qualifiée et mal rémunérée (Intel conçoit un microprocesseur aux Etats-Unis mais confie l'assemblage aux pays asiatiques, Apple fait de même pour son Iphone) (**Doc 4**). En Théorie, cette décomposition internationale des processus productifs (DIPP) devrait profiter à tous et faciliter la croissance des pays en développement par des transferts de capitaux et de technologies. En réalité, elle risque de maintenir ces pays dans la dépendance avec des spécialisations dépassées qui peuvent être remises en cause à tout moment par les FTN.

✓ Les FTN ont favorisé l'essor du commerce international. Au départ, la production locale se substitue à la production du pays d'origine. Mais, ensuite, la complémentarité des productions accélèrent les exportations pour plusieurs raisons :

- D'une part, les sociétés contrôlées par le groupe s'échangent des biens et des services. Ce commerce intra-firme représente 33% du commerce des FTN (**Doc 1**). Une partie croissante des composants des produits fabriqués par les grandes firmes ont été importés ce qui fait disparaître la nationalité d'un produit et rend imparfaits les chiffres du commerce mondial (**Doc 4**).
- D'autre part, les FTN échangent avec leurs fournisseurs qui sont souvent des sous-traitants (Apple fait réaliser ses produits en Chine et fait revenir ses produits pour les vendre dans les différents pays) (**Doc 4 et 5**).
- Enfin, en enrichissant les populations des pays émergents (création d'emplois) et les populations des pays développés (baisse des prix des produits provenant des pays émergents), les FTN suscitent indirectement une hausse de la consommation des ménages et des flux d'échange au niveau mondial. L'enrichissement des populations asiatiques a permis à LVMH, l'Oréal de diffuser leurs produits de luxe dans ces pays (**Doc 5**).

✓ Les FTN mettent en concurrence les travailleurs au niveau mondial et modifient la structure des emplois. Tous les IDE ne sont pas des délocalisations. Toutes les délocalisations ne prennent pas la forme d'un IDE. Le terme délocalisation a deux sens :

- Au sens strict, *la délocalisation c'est la fermeture d'une usine dont les équipements vont être implantés à l'étranger*. Cela représenterait 4 à 5 % des Investissements Directs à l'Étranger.
- Au sens large, *c'est l'arrêt de la fabrication d'un produit sur le sol national qui va être remplacée par une production étrangère confiée à une filiale où à un sous-traitant dont les produits seront importés*. Leur part est plus importante (10% des IDE).
- En fermant des usines pour les implanter dans les pays émergents ou pour les confier à des sous-traitants, les FTN détruisent des emplois à court terme dans les pays développés et en créent à moindre coût dans les pays en développement (Aubade en Tunisie, SEB en Chine...) (**Doc 5**).
- Cette délocalisation modifie également la structure des emplois car ce sont les emplois peu qualifiés qui sont le plus soumis à cette concurrence. D'où une augmentation de la part des emplois qualifiés dans les pays du Nord qui accélère les gains de productivité et la compétitivité de ces pays.
- A long terme, la délocalisation peut donc se traduire par une création d'emplois car il faut maîtriser l'organisation complexe de la DIT initiée par les FMN (conception, logistique, contrôle, marketing) et parce que ces délocalisations augmentent les flux commerciaux (**Doc 5**).

B – LES TRANSNATIONALES MODIFIENT LES REGLES DE FONCTIONNEMENT DES SOCIÉTÉS

Phrase introductive = Les firmes transnationales, en organisant la production et en vendant leurs produits à l'échelle mondiale, se jouent des frontières et remettent en cause les structures politiques et culturelles des États-Nations. Peuvent-elles imposer un marché mondial régulé par leurs propres règles ?

- ✓ *Les FTN ont tendance à vouloir cartelliser le marché et à imposer leurs propres normes.*
 - *Pour éviter les effets dépressifs de la guerre des prix, les FTN ont tendance à s'entendre* soit en créant des filiales communes (joint venture), soit en créant des cartels (pétrole, produits pharmaceutiques, acier...) pour imposer aux marchés leurs produits et leurs prix (**Doc 1**).
 - *D'autre part, les FTN financent de puissants lobbies* pour empêcher que les États adoptent des normes environnementales ou des normes sociales qui leur soient défavorables (l'industrie pétrolière a ainsi obtenu la reprise de l'exploitation en Alaska au détriment de l'environnement, l'industrie agroalimentaire fait pression pour que l'Union européenne adopte la culture OGM) (**Doc 1**).
 - *Enfin, les FTN favorisent la substitution des règles étatiques par des règles de marché* : extension du libre-échange, codification des droits de propriété, privatisation des entreprises publiques, fin des monopoles publics, assouplissement du droit du travail au profit de la concurrence (**Doc 1**).
- ✓ *Les FTN mettent en concurrence les États-Nations.*
 - *Tout d'abord, les produits n'ont plus de nationalité* puisqu'un bien peut être conçu aux États-Unis, être monté en Chine avec des composants fabriqués en Europe de l'Est pour le compte d'une société japonaise et être vendu en Europe (**Doc 4**).
 - *Ensuite, pour attirer les activités sur leur sol et préserver l'emploi, les États sont obligés d'accorder des subventions ou des réductions d'impôts aux FTN* (les zones franches, les paradis fiscaux...) au détriment des finances publiques. L'attractivité fiscale peut être un motif d'implantation. D'où une concurrence fiscale qui tend à diminuer les recettes de l'État. Au sein de l'UE, l'Irlande attire les FTN par une fiscalité sur les bénéfices réduite (**Doc 3**).
 - *Enfin, les dirigeants des FTN sont souvent proches des dirigeants politiques* soit parce qu'ils financent leurs élections, soit parce qu'ils sont amenés à les rencontrer dans des forums internationaux (Davos) ce qui peut alimenter le soupçon d'une connivence entre eux (**Doc 1**). La régulation du marché, de nationale doit donc passer au niveau mondial, ce qui suppose des ententes entre nations sur les règles internationales (G20) ou des organismes internationaux pour les définir (OMC, FMI...).
- ✓ *Les FTN semblent favoriser une occidentalisation du monde.*
 - *En premier lieu, les firmes transnationales ont diffusé et fait connaître au reste du monde, en contrôlant les grands réseaux d'information, les produits occidentaux et les modes de vie qui les accompagnent* (Coca Cola, le téléphone mobile, le PC...). Ainsi, le contrôle des grands réseaux de communication par les firmes transnationales, en particulier par les firmes américaines (CNN, Internet, Hollywood) permet de diffuser des messages et des images propres à la culture occidentale. Plus de 2 milliards de personnes étaient reliées par Internet en 2010 à un ensemble de connaissances essentiellement occidentales.
 - *En second lieu, les populations du reste du monde se sont acculturées* en adoptant un certain nombre de traits culturels propres à cette civilisation occidentale (mode de vie urbain, individualisme, culte de l'argent...).
 - Cependant, cette acculturation ne signifie pas la disparition des cultures locales car tout emprunt doit être réinterprété pour être accepté par la culture locale (**Doc 6**). En conséquence, les FTN doivent tenir compte de ces différences culturelles et proposer des produits adaptés (Mc Donald présente des plats différents en fonction de la culture en accompagnement du Big Mac). Les FTN ne sont pas « globales » mais « glocales » (**Doc 6**). De plus, les pays défendent leur exception culturelle en mettant à l'abri des règles du marché et de l'OMC les biens et les services culturels. Enfin, tout le monde n'accède pas à la culture occidentale. La mondialisation culturelle ne touche pleinement qu'une minorité de la population mondiale.

Conclusion :

- ✓ *Rappel de la démonstration* = Les FTN, qui, après avoir conquis leurs marchés intérieurs, se sont attaquées au contrôle du marché mondial, sont devenues des acteurs majeurs de la mondialisation. En utilisant les avantages comparatifs de chaque pays, elles ont su structurer la production et le commerce mondial au détriment des États nationaux.
- ✓ *Ouverture* = Cependant, le phénomène de la « destruction de créatrice » peut rebattre les cartes. D'une part, les firmes des pays émergents sont en train de devenir des FTN concurrentes (le Chinois Lenovo a racheté la division PC d'IBM) et les États de ces pays émergents exigent de participer désormais à l'élaboration des règles internationales (le G20).

1 – Termes du sujet :

Firmes transnationales = sociétés résidentes qui détiennent plus de 10% du capital dans une société non résidente => la société mère contrôle des filiales (+ 50% du capital), des sociétés affiliées (10 à 50%) ou des joint venture (50/50%). Mais le contrôle peut prendre des formes non capitalistiques :

- ✓ Sous-traitance
- ✓ La production sous licence
- ✓ La franchise

Firme transnationale préférable à firme multinationale (qui fait croire qu'elle a plusieurs nationalités) ou à firme globale (qui fait croire que toutes ces firmes conçoivent, produisent et vendent à l'échelle mondiale ce qui n'est le cas que pour un petit nombre).

Firmes transnationales => IDE

- ✓ Création d'une filiale ou d'une société affiliée
- ✓ Prise de contrôle d'au moins 10% du capital d'une société étrangère (fusion-acquisition)
- ✓ Réinvestissement des profits réalisés sur place
- ✓ Prêts à une filiale

Mondialisation =

- La mondialisation passe, tout d'abord, par l'intensification des échanges commerciaux et la hausse du degré d'ouverture des économies => réglementation internationale du commerce (OMC) ;
- La mondialisation c'est aussi la mise en place d'un système mondial de production animé par les firmes transnationales => flux de capitaux (mondialisation financière) et flux de main-d'œuvre (migrations internationales) => problème de la diversité des règles nationales contradictoire avec la naissance d'un marché mondial ;
- La mondialisation c'est enfin l'émergence de problèmes globaux. Les termes de « mondialisation », ou de « globalisation » sont d'ailleurs souvent associés. L'émergence de problèmes globaux résulte elle-même de la prise de conscience de l'existence de « biens publics mondiaux » (la couche d'ozone, climat, biodiversité...) => normes communes à la planète.

2 – Champ spatial et temporel

- Ensemble des pays
- Des années 1900 à nos jours

3 – Problématique

Quel est le rôle des firmes qui ont au moins une filiale à l'étranger dans l'extension du capitalisme et de l'économie de marché à l'échelle mondiale ? Quelles sont les raisons qui poussent une firme nationale à s'implanter à l'étranger ? A-t-elle pour objectif de profiter de la mondialisation des échanges ou bien veut-elle tirer profit des avantages comparatifs de chaque pays ? Quels sont les effets de cette implantation sur la production, l'emploi et le commerce au niveau mondial ? Les FTN sont-elles en train de mettre en place un ordre et une régulation mondiale définis en dehors des Etats ?

4 – Réponse possible

- En cherchant à tirer avantage de la mondialisation...
- Les FTN renforcent le processus de mondialisation

5 – Analyse des documents

Document 1 – Poids des FTN

- Une forte croissance du nombre de FTN (x 12 en 50 ans)
- Ces FTN sont essentiellement occidentales (88 sur 100)
- Elles ont un poids important dans l'économie mondiale (25% du PIB mondial, 33% du commerce mondial est un commerce intra firme entre les sociétés du groupe)
- La valeur des actifs des FTN représente près d'un tiers du PIB mondial
- Elles mettent en place un réseau mondial de télécommunication et un réseau mondial financier
- Elles définissent les normes environnementales (lobby)
- Elles coopèrent entre elles pour cartelliser le marché mondial, imposer leurs produits, leurs prix, leurs normes juridiques et le libéralisme (privatisation, libre circulation des capitaux, pas d'intervention de l'Etat dans l'économie...).

Les FTN sont au cœur de la mondialisation => domination du marché mondial

Document 2 – Historique du flux des IDE

- Dans la première moitié du XXe siècle, les 2/3 des stocks d'IDE sont implantés dans les colonies pour contrôler les matières premières => Filiales primaires
- Entre 1950 et 1975, domination de l'impérialisme américain (la moitié des IDE sont implantés principalement en Europe pour contrôler les marchés en expansion pendant les 30 glorieuses.
- Depuis 1975, perte de l'influence des FTN américaines au profit des FTN européennes et japonaises qui investissent en Europe et aux Etats-Unis et de plus en plus dans les pays émergents (34% du stock total en 2010).

Les FTN traduisent le niveau de développement des économies et rendent les économies interdépendantes

Document 3 – Les causes de la multinationalisation

- Accéder aux marchés étrangers pour se rapprocher des consommateurs locaux afin de bénéficier d'économies d'échelle, de réduire les coûts de transport, de s'adapter aux goûts spécifiques de ces consommateurs, de profiter de son avance technologique ou de la notoriété de la marque ou de contourner les barrières douanières.
- Réduire ses coûts de production soit en profitant des faibles coûts salariaux (absence de législation du travail, de salaire minimum, faiblesse des salaires...), soit en profitant de la faible imposition, soit en bénéficiant des externalités positives que procure la proximité des infrastructures publiques ou d'un réseau d'entreprises performantes.

Les FTN se mondialisent pour accroître leurs profits.

Document 4 – FTN et DIT

- Les FTN décomposent internationalement le processus productif en plusieurs segments (la conception, la production des composants, le montage, la vente...) et localisent chaque étape de la production en fonction des avantages comparatifs procurés par chaque pays => Cette DIPP est donc à l'origine de la DIT
- Les sociétés du groupe échangent entre elles biens, services, hommes et capitaux => Développement du commerce intra firme qui est en partie responsable de la forte expansion du commerce mondial
- Les pays développés se réservent les segments qui exigent une forte qualification et laissent aux pays émergents les segments qui exigent une main-d'œuvre peu qualifiée et mal rémunérée => risque de perpétuer la domination du Nord sur le Sud.

Les FTN mettent en place une production à l'échelle mondiale et sont à l'origine de l'expansion du commerce international.

Document 5 – Les effets de la délocalisation

- Au sens strict, *la délocalisation c'est la fermeture d'une usine dont les équipements vont être implantés à l'étranger ;*
- Au sens large, *c'est l'arrêt de la fabrication d'un produit sur le sol national qui va être remplacée par une production étrangère confiée à une filiale où à un sous-traitant dont les produits seront importés.*
- Les délocalisations détruisent des emplois à court terme dans des secteurs qui utilisent beaucoup de main-d'œuvre non qualifiée.
- Les délocalisations créent des emplois à long terme dans les pays développés :
 - ✓ La délocalisation permet d'importer des produits moins chers ce qui va augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs ;
 - ✓ La délocalisation accroît la productivité et la rentabilité de la firme qui va en profiter pour innover et créer des emplois qualifiés ;
 - ✓ La délocalisation enrichit les pays émergents qui vont devenir consommateurs des produits du pays qui a délocalisé => hausse des exportations, de la production et des emplois.

Les FTN modifient le volume et la structure des emplois sans que cela porte préjudice nécessairement aux pays du Nord.

Document 6 – Multinationalisation et uniformité culturelle

- Les firmes ne sont pas globales mais "glocales" car elles sont obligées de tenir compte de la culture des consommateurs du pays d'accueil ;
- Les FTN participent à l'occidentalisation du monde en imposant leurs produits et les façons de faire qui les accompagnent => Acculturation, c'est-à-dire *processus d'acquisition et de réappropriation d'éléments culturels extérieurs qui résulte des contacts prolongés entre des sociétés de culture différente*
- Mais cette acculturation ne veut pas dire occidentalisation car chaque culture intègre de nouveaux éléments culturels en les réinterprétant => Hybridation culturelle et multiculturalisme

Les FTN participent à la modification des normes sociales et des modes de vie.