

État des lieux du commerce international

Le rôle des firmes multinationales dans le commerce international

L'essor du commerce international est concomitant d'une explosion du nombre de firmes multinationales. Longtemps, celles-ci se sont cantonnées à la recherche d'un accès aux matières premières, de faibles coûts de main-d'œuvre, puis d'une proximité avec la demande locale. Désormais, de plus en plus d'entreprises organisent leur production à l'échelle mondiale et génèrent de ce fait une part grandissante du commerce *via* les échanges entre leurs filiales. Les économistes se sont logiquement penchés sur l'impact des investissements directs de ces firmes sur le commerce international. Les analyses présentées par Matthieu Crozet et Pamina Koenig soulignent deux effets principaux : substitution ou complémentarité. Les évolutions récentes porteraient à privilégier ce deuxième effet, avec pour conséquence une restructuration des tissus industriels tant des pays d'origine que des pays d'accueil.

C. F.

D'après les estimations de la CNUCED (1), il existe aujourd'hui dans le monde environ 65 000 entreprises multinationales qui comptent

quelque 850 000 filiales étrangères dans divers pays. Une firme est dite multinationale lorsqu'elle réalise un investissement direct à l'étranger, c'est-à-dire une prise de participation significative dans le capital d'une entreprise étrangère, lui donnant un certain contrôle sur les décisions de la firme (les conventions internationales retiennent le seuil de 10 % du capital). L'investissement direct à l'étranger (IDE) peut se faire selon deux modalités principales, la construction d'un site de production *ex nihilo* (on parle alors d'investissement *greenfield*) ou le rachat d'un site de production existant (on parle alors d'une fusion et acquisition internationale).

L'évolution des flux d'IDE traduit donc l'extension du poids des firmes multinationales (FMN). Ces investissements augmentent rapidement, en particulier depuis les années 80, si bien que la mondialisation semble davantage portée aujourd'hui par l'accroissement des IDE que par l'ouverture commerciale des pays (voir l'encadré ci-après). L'essor de la place des FMN dans l'économie mondiale a deux conséquences. Tout d'abord, l'impact de la multinationalisation des firmes est une source de préoccupations pour les responsables politiques du monde entier et les travailleurs des pays développés. Par ailleurs, l'activité des FMN impose de revisiter les analyses de la mondialisation. En effet, les FMN sont naturellement des entreprises très actives sur les marchés mondiaux ; d'après les estimations de la CNUCED, elles sont impliquées dans près des deux tiers des relations commerciales internationales, si bien que les réflexions sur le développement du commerce mondial ne peuvent plus négliger aujourd'hui l'influence de ces acteurs du processus d'internationalisation des économies.

Investissements directs et commerce mondial : aspects théoriques

Compléments ou substituts ?

Les analyses théoriques de l'impact des multinationales sur le commerce extérieur des pays d'origine et d'accueil mettent en évidence deux types d'effets : des effets de substitution et des effets de complémentarité.

Les effets de substitution soulignent l'impact négatif que le flux d'IDE entre deux pays peut avoir, tant sur le commerce bilatéral entre le pays d'origine et le pays d'accueil, que sur les relations commerciales de ces deux économies avec le reste du monde. Inversement, les effets de complémentarité regroupent les impacts positifs que ce même flux d'IDE peut avoir sur les échanges entre le pays d'origine et le pays hôte, ainsi

(1) CNUCED (2004), *World Investment Report*, <http://www.unctad.org>

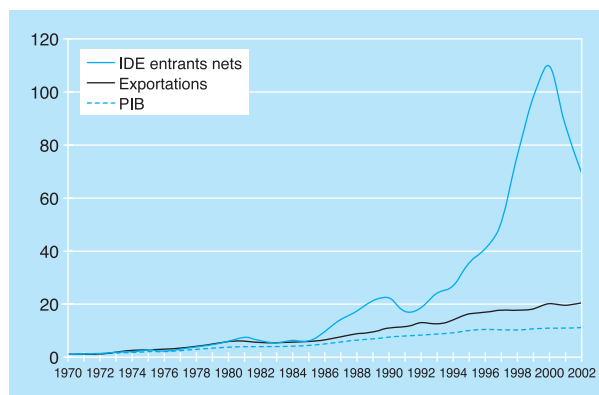
La croissance des flux d'investissements directs

Ces dernières années, la croissance des IDE a été très fortement influencée par la bulle spéculative sur les valeurs technologiques, et les fusions – acquisitions gigantesques qui ont marqué ce secteur. Les flux d'IDE se sont donc nettement contractés depuis le pic de l'année 2000. Cependant, la tendance globale sur les trois dernières décennies montre une augmentation spectaculaire des investissements mondiaux. Le commerce international a beaucoup augmenté depuis les années 60, et a connu une croissance plus élevée que le PIB mondial. Les IDE ont suivi une évolution parallèle, jusqu'au milieu des années 80, puis leur croissance a finalement dépassé largement celle, déjà forte, du commerce international.

Plus encore que le commerce international, les flux d'IDE sont le fait des pays développés. L'essentiel des flux d'IDE consiste en des flux Nord-Nord. Cependant, la place des pays émergents et en développement, comme pays d'accueil des IDE, est en augmentation régulière.

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

(base 100, 1970)



2. Répartition des flux d'IDE entrants dans le monde

(en milliards de dollars)

Région/Pays	1980	1990	1995	1999	2001	2003
Monde	55	208,6	335,7	1086,8	817,6	559,6
Pays développés	46,5	171,1	204,4	828,4	571,5	366,6
Europe de l'Ouest	21,4	103,4	119,1	500	368,8	310,2
Japon	0,3	1,7	0,04	12,7	6,2	6,3
États-Unis	16,9	48,4	58,8	283,4	159,5	29,8
Pays en développement	8,4	36,9	115,9	231,9	219,7	172
Afrique	0,4	2,4	5,4	11,6	19,6	15
Amérique latine/Caraïbes	7,5	9,6	30,3	107,4	88,1	49,7
Asie	0,4	24,3	79,6	112,6	111,9	107,1
Europe centrale et orientale	0,03	0,6	15,3	26,5	26,4	21

Source : CNUCED, <http://www.unctad.org>

que sur les relations commerciales avec le reste du monde. La question consistant à savoir si les IDE se substituent ou non aux flux de commerce a une portée qui dépasse largement le débat académique. De l'équilibre entre les effets de complémentarité et de substitution va en effet dépendre un grand nombre de conséquences concrètes. Par exemple, si les effets de substitution dominent, c'est le signe que la multinationalisation des firmes doit œuvrer à une certaine convergence internationale des tissus industriels et des niveaux de vie, ce qui serait profitable aux pays émergents, mais peut-être défavorable aux pays développés.

Commerce et flux de capitaux

Les premières approches théoriques proposant d'expliquer le lien entre flux de biens et flux d'investissements apparaissent aujourd'hui comme étant relativement

éloignées des traits caractéristiques de ces investissements. Elles supposent une concurrence parfaite, évidemment mal adaptée au cas des grandes entreprises multinationales et des IDE ; ceux-ci sont simplement perçus comme des mouvements internationaux de capitaux et présentent, de fait, un aspect quelque peu « désincarné ». Ainsi, le modèle proposé par Robert Mundell (2), directement dérivé des théories néoclassiques du commerce international, vient expliquer les mouvements internationaux de facteurs comme la conséquence de différences de rémunération du capital entre les pays. Dans les pays richement dotés en capital, ce facteur est rémunéré à un taux relativement faible ; il doit donc avoir tendance à se déplacer vers les pays faiblement dotés en capital, où sa rémunération sera plus forte du fait même de sa rareté. Les mouvements de capitaux prédits doivent donc aller du Nord vers le Sud

(2) Mundell R. A. (1957), « International trade and factor mobility », *American Economic Review*, n°47, pp. 321-335.

et se poursuivre jusqu'à l'égalisation des rémunérations du capital. Or, dans ce cadre d'analyse, le commerce international doit lui aussi favoriser l'égalisation des revenus de facteurs, et donc faire disparaître la motivation des mouvements éventuels de capitaux (3).

Dès lors, si des barrières aux échanges limitent les possibilités de commercer, il subsistera entre les pays un différentiel de rémunération des facteurs qui engendrera des flux de capitaux : il va s'opérer un mouvement de capitaux vers le pays où le capital est rare (flux Nord-Sud). Cet afflux de facteur va permettre au pays faiblement doté en capital de produire davantage de biens intensifs en capital, qu'il importait auparavant. On a donc une substituabilité parfaite entre les flux d'investissements et les flux de commerce : les entrées de capitaux dans les pays du Sud remplacent les importations de biens intensifs en capital. En cas de parfaite mobilité du capital, les investissements à l'étranger conduisent logiquement à la disparition du commerce international.

Les critiques de cette approche traditionnelle portent sur plusieurs fronts. L'une d'entre elles émane des modèles à facteurs spécifiques développés par Paul Samuelson. Il est en effet possible de montrer que l'existence de facteurs de production spécifiques à chaque secteur (capital utilisé dans le secteur textile, par exemple, et capital utilisé dans le secteur aéronautique) peut interdire la convergence internationale des revenus des facteurs de production lorsque les pays s'ouvrent au commerce. Bien au contraire, les différences de salaires qui peuvent perdurer entre un pays en développement et un pays développé inciteront les détenteurs de capital spécifique au secteur intensif en travail à investir dans le pays à bas salaire. Ce flux de capital vient alors renforcer les avantages comparatifs des pays et *in fine* le volume du commerce international. Les facteurs spécifiques constituent donc un argument théorique en faveur d'une complémentarité entre les flux internationaux d'investissement et le commerce (4).

Une deuxième critique de l'approche macroéconomique des investissements à l'étranger, bien plus fondamentale, porte sur le caractère « désincarné » des investissements directs dans ces modèles. En effet, les IDE sont présentés comme des mouvements de capitaux engendrés par des arbitrages financiers internationaux. Or, les firmes multinationales sont de grandes entreprises et la modélisation de leurs comportements s'accommode mal de l'hypothèse de concurrence parfaite ; une description plus exacte de la réalité empirique impose d'avoir recours à des outils plus adéquats permettant de modéliser le comportement des firmes et les évolutions des structures de marché. Les analyses en concurrence imparfaite (et en particulier en concurrence oligopolistique), abordées ci-dessous, font basculer l'analyse des investissements d'une notion de flux de capitaux vers une notion de firme multi-usine, opérant des intégrations verticales et horizontales sur le plan international.

L'arbitrage investissement-exportation

Les approches théoriques récentes des investissements directs éclairent le débat sur la relation de complémentarité/substitution en présentant notamment

les flux d'investissement à l'étranger comme le résultat de décisions stratégiques des firmes cherchant à conquérir un marché étranger. Les modèles de concurrence imparfaite explicitent alors le comportement de chaque firme face à la possibilité d'exporter vers le marché étranger depuis son pays d'origine, ou bien, de manière alternative, de choisir de répliquer son site de production en réalisant un investissement direct dans le pays étranger afin de servir ce marché (5).

Les prédictions de ces modèles théoriques mettent l'accent sur plusieurs déterminants importants des investissements directs et de la stratégie d'exportation. L'exportation est une stratégie qui permet d'économiser les coûts fixes d'implantation d'une filiale à l'étranger, mais qui implique d'avoir à supporter les coûts variables du transport et des droits de douane. À l'inverse, la multinationalisation est une stratégie qui privilégie les coûts fixes. On montre que l'investissement est préféré à l'exportation lorsque le coût fixe d'implantation est faible, les économies d'échelles sont réduites, la taille du marché à investir est grande, le marché étranger est lointain (ou protégé par des barrières commerciales élevées), et lorsque les coûts de production à l'étranger sont relativement avantageux. Dans ce cadre simple de comparaison de deux stratégies d'internationalisation, l'exportation et l'investissement de réplification, il apparaît clairement que le flux d'investissement direct est, là encore, un substitut au flux de commerce international.

Les investissements verticaux et horizontaux

Le comportement stratégique des firmes sur les marchés mondiaux ne se limite toutefois pas à choisir entre exporter ou servir les marchés étrangers en y implantant une filiale. Elles peuvent aussi exploiter la diversité des avantages comparatifs pour gagner en compétitivité. En introduisant une distinction entre investissement vertical et investissement horizontal, les analyses des comportements stratégiques des firmes proposent une prédiction alternative de l'impact de l'activité des firmes multinationales sur le commerce international. De quoi s'agit-il ? Alors qu'un investissement horizontal conduit à une simple réplification de la firme, c'est-à-dire à produire le même bien dans plusieurs pays, un investissement vertical vise à fragmenter le processus de production. La firme multinationale va scinder sa chaîne de valeur en différentes activités et localiser chaque fonction de l'entreprise dans le pays offrant les meilleures conditions de production. On comprend alors que le

(3) Samuelson P. (1948), « International Trade and the Equalization of Factor Prices », *The Economic Journal*, pp. 181-97.

(4) Voir notamment Kojima K. (1978). *Direct Foreign Investment, a Japanese Model of Multinational Business Operations*, Croom Helm.

(5) Horstman I, Markusen J. (1992), « Endogenous market structures in international trade », *Journal of International Economics*, n°32, pp. 109-129. Voir aussi Brainard S. L. (1997), « An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade », *American Economic Review*, n°87, pp. 520-544.

développement de ce type d'investissement direct va générer de nouveaux flux de commerce ; on a alors une relation de complémentarité entre commerce et IDE. L'ouverture croissante des pays au commerce international et la libéralisation progressive des flux de capitaux ont sans aucun doute bouleversé le comportement des grandes firmes multinationales. Leur influence sur la structure et le volume du commerce

international est cependant ambiguë. D'un côté, l'ouverture commerciale doit réduire les motivations des investissements directs horizontaux et, en retour, ceux-ci doivent venir limiter la croissance des échanges internationaux. De l'autre côté, la réduction des protections internationales doit aussi favoriser l'essor des IDE verticaux qui, eux, vont avoir tendance à accroître le commerce total.

Le commerce intra-firme

Le commerce intra-firme représente environ un tiers des échanges internationaux des pays développés. Ce type d'échange est surtout im-

portant pour les pays qui servent de plate-forme d'exportation et/ou de délocalisation de certains segments de production (pour les

États-Unis, on retrouve ainsi de fortes proportions d'échanges intra-firme dans le commerce avec Hong-Kong, l'Irlande ou le Mexique).

3. Part du commerce intra-firme dans le commerce total des pays (%)

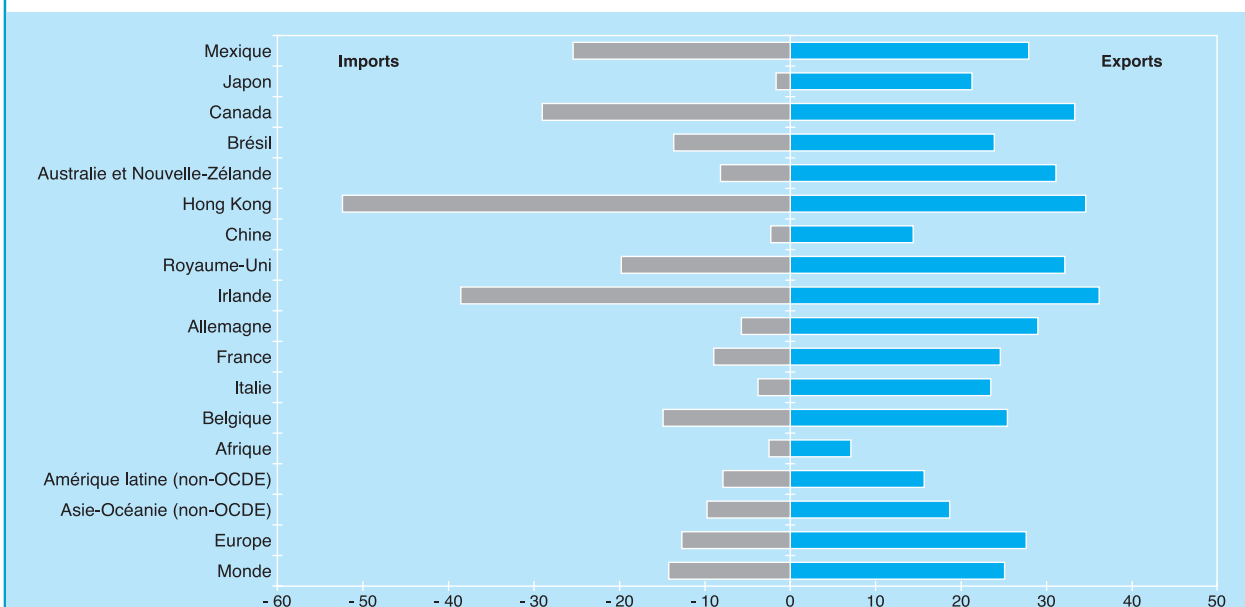
	Exportations		Importations	
	1990 (a)	1999 (b)	1990 (a)	1999 (b)
États-Unis	32,8	36,2	43,7	39,4
<i>dont firmes américaines</i>	23,1	27,7	16,1	17,2
<i>dont firmes non américaines</i>	9,7	8,6	27,6	22,2
Japon	16,6	30,8	14,7	23,6
<i>dont firmes japonaises</i>	14,5	28,6	4,2	14,8
<i>dont firmes non japonaises</i>	2,1	2,2	10,5	8,8
France	34,0	40,6	19,0	35,8
<i>dont firmes française</i>	21,0	23,0	7,0	7,5
<i>dont firmes non françaises</i>	13,0	17,6	11,0	28,3

(a) Pour la France, les chiffres se rapportent à 1993 et non 1990.

(b) Pour les États-Unis, les chiffres se rapportent à 1998 et non 1999

Sources : OCDE (2002), *Perspectives économiques de l'OCDE*, n°71, chapitre 6 ; CPCI, SESSI (2002), *L'industrie française en 2001-2002*.

4. Part du commerce intra-firme dans le commerce total avec les États-Unis (% , année 2000)



Source : OCDE.

L'état du débat sur le rôle des FMN dans le commerce mondial

On le voit, la théorie économique peut aussi bien présenter l'IDE comme un substitut au commerce international que comme son complément. À l'évidence, les dernières décennies ont enregistré une croissance concomitante du commerce international et des flux d'IDE. Certaines imperfections de marché et surtout la possibilité de réaliser des investissements verticaux laissent entendre que ces deux évolutions sont effectivement liées. Cependant, les justifications théoriques plaidant en faveur de la substitution, qu'elles soient associées au modèle d'échange de facteurs ou à l'arbitrage fondamental entre exportation et investissement, sont particulièrement fortes et intuitives. Le débat sur le rôle des multinationales dans le commerce international, bien délimité par la théorie, doit donc être tranché par l'analyse empirique.

Les IDE entretiennent la croissance du commerce international

Un rapide aperçu de la structure des flux d'IDE permet de dégager un fait stylisé sans appel : ces flux sont fortement corrélés aux échanges internationaux de biens et services. On l'a dit, les deux types de flux ont connu une très forte progression au cours des trente dernières années et, surtout, ils sont tous deux largement dominés par des échanges entre les économies géographiquement proches et développées ; les flux impliquant les pays en voie de développement restent relativement marginaux. Plus encore que pour le commerce international, la domination des échanges Nord-Nord est flagrante pour les IDE : les pays en développement n'ont ainsi reçu en 2003 que 30,7 % des IDE mondiaux, et surtout, ils ne représentaient que 5,8 % des investissements sortants (6).

Deux arguments peuvent être avancés pour expliquer cette corrélation. D'une part, les firmes multinationales participent directement aux échanges mondiaux. On estime qu'environ les deux tiers du commerce international seraient directement liés aux activités des firmes multinationales ; mais au-delà, près du tiers des échanges mondiaux se ferait entre filiales d'un même groupe implantées dans des pays différents (on parle alors de commerce intra-firme ou intra-groupe, voir l'encadré ci-contre). D'autre part, les analyses économétriques montrent que les IDE, tout comme les flux de commerce, répondent très bien aux équations de gravité. Ces équations, bien connues des économistes internationaux pour leur excellent pouvoir explicatif, viennent estimer les échanges internationaux en fonction de la taille des deux économies partenaires et de la distance géographique qui les sépare (7). De la même façon que le commerce international, les investissements directs sont motivés par l'accès aux grands marchés et la distance géographique est associée à des coûts qui viennent limiter les investissements vers des pays éloignés (coûts de transport, des voyages et des

télécommunications, différences culturelles et juridiques croissantes avec la distance, incertitude et risque-pays plus importants...) (8).

Le fait que les deux types d'échanges internationaux répondent aux mêmes déterminants gravitaires interdit de déduire de cette apparente corrélation l'existence d'une quelconque relation de causalité. De nombreux travaux économétriques ont alors testé de façon plus rigoureuse l'impact des flux d'IDE sur le commerce international. Par exemple, Fontagné et Pajot introduisent simplement le flux bilatéral d'IDE dans une équation de gravité appliquée aux échanges commerciaux entre vingt-et-un pays de l'OCDE sur la période 1980-1995 (9). Ils mettent ainsi en évidence une forte relation de complémentarité entre les deux flux : une augmentation de 10 % des investissements directs en direction d'un pays étranger est associée à une croissance de 5 % environ du flux d'exportation vers ce pays. Une relation à peine plus faible est aussi observée entre les IDE entrants dans un pays et les exportations de cette économie vers le pays d'origine de l'investissement. En utilisant des données et des méthodes sensiblement différentes, d'autres études parviennent globalement à la même conclusion : non seulement les flux d'IDE, comme les échanges commerciaux, répondent aux mêmes variables gravitaires, mais même en contrôlant cette endogénéité il semble bien que l'essor des multinationales entraîne une nouvelle croissance du commerce international (10).

Les IDE renforcent la division internationale du travail

Les recherches sur l'impact de la multinationalisation des firmes sur le commerce international évoquées ci-dessus portent sur des données macroéconomiques ou sectorielles. Cependant, dès 1984, Lipsey et Weiss (11) ont mis en évidence cet effet de complémentarité au niveau des firmes elles-mêmes. Ils étudient les performances à l'exportation de plus de deux cents FMN américaines dont l'activité recouvre quatorze secteurs ; le volume d'exportation de chaque FMN américaine dépend logiquement de la taille de cette firme et de la taille du pays de destination des exportations, mais aussi de l'activité des filiales de la multinationale dans ce pays. Ils montrent ainsi que dans la plupart des secteurs, l'effet de complémentarité domine largement : un dollar

(6) Cf. CNUCED, *World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services*.

(7) Voir dans ce numéro l'article de Anne-Célia Disdier, page 39.

(8) Voir par exemple : Eaton J., Tamura A. (1994), « Bilateralism and Regionalism in Japan and U.S. Trade and Foreign Investment Patterns », *Journal of the Japanese and International Economies*, n°8, pp. 478-510.

(9) Fontagné L., Pajot M. (1999), « Investissement direct à l'étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux États-Unis qu'en France », *Économie et Statistique*, n°326-327, pp. 71-95.

(10) On se reportera à l'ouvrage de Navaretti et Venables (2004) pour une revue de ces travaux.

(11) Lipsey R. E., Weiss M. Y. (1984), « Foreign Production and Exports of Individual Firms », *Review of Economics and Statistics*, vol. 66, n°2, pp. 304-308.

supplémentaire de production dans un pays étranger est associé à un volume d'exportation additionnel allant jusqu'à vingt-cinq cents. Ce type d'étude sur données microéconomiques modifie l'interprétation à donner à la complémentarité. En effet, la relation de complémentarité qui ressort des analyses macroéconomiques pourrait se comprendre comme un effet d'entraînement de la multinationalisation de certaines firmes sur les performances à l'export de l'ensemble du secteur. Ici, on voit une relation de complémentarité au sein même de la firme, ce qui ne peut s'expliquer que de deux façons :

- en s'implantant à l'étranger, la firme gagne en compétitivité et accroît sa part de marché (ce sera notamment le cas lorsque la multinationale procède à l'implantation d'une filiale de distribution) ;
- la firme procède à un IDE vertical, c'est-à-dire scinde les différentes opérations du processus de production pour les implanter dans les pays offrant les conditions de coût les mieux adaptées. Cette fragmentation de la firme sur plusieurs pays doit alors engendrer des flux intra-firme de biens intermédiaires et/ou de réimportation du bien final.

Bouleversement des tissus industriels nationaux

Ces deux explications ne se sont pas nécessairement contradictoires, mais elles correspondent à des paradigmes différents. Si la complémentarité observée est essentiellement due à la présence d'établissements de distribution, alors l'influence de la multinationalisation sur le commerce peut s'assimiler simplement à une réduction des coûts d'entrée sur un marché étranger, et ne doit donc pas modifier en profondeur la structure des spécialisations internationales et du commerce. En revanche, si la complémentarité est la conséquence de la fragmentation internationale des chaînes de valeur, alors c'est le signe que des productions sont effectivement déplacées d'un pays à l'autre, donnant lieu à de nouveaux flux de commerce international et à un bouleversement plus profond des tissus industriels des pays d'origine comme des pays d'accueil. Les analyses empiriques récentes des relations IDE-commerce tendent à soutenir cette seconde hypothèse en montrant l'importance du phénomène de fragmentation de la production. En effet, Lipsey et Weiss soulignent que la relation positive entre la présence des firmes à l'étranger et les volumes exportés est surtout marquée pour les entreprises produisant des biens intermédiaires et d'équipement. Plus récemment, Blonigen (12) montre que les relations de complémentarité entre production à l'étranger et exportation sont essentiellement le fait des secteurs de biens intermédiaires. Bruce Blonigen étudie les déterminants des exportations japonaises de pièces détachées automobiles sur le marché américain. Il montre que ces flux de commerce dépendent négativement de la production de pièces détachées des filiales japonaises implantées aux États-Unis, mais positivement de la production de voitures japonaises sur place. Il procède aussi à un test comparable pour un ensemble hétéroclite de biens finals : à chaque fois, la production japonaise de

ces biens aux États-Unis a une influence négative sur le flux d'export. Cela confirme bien l'idée selon laquelle l'effet de complémentarité ne s'observe que pour les biens intermédiaires et résulte donc d'un processus de fragmentation de la production. De la même manière, Head et Ries (13) analysent les exportations de quelque neuf cent trente firmes japonaises et montrent que l'implantation d'une unité de production dans un pays étranger vient réduire les exportations de la firme vers ce pays pour les firmes qui ne sont pas intégrées verticalement, mais vient accroître les exports des entreprises qui produisent elles-mêmes une partie de leurs biens intermédiaires. Ces analyses empiriques, qui utilisent des données très désagrégées, permettent d'éclairer le débat complémentarité/substitution et de mieux cerner le rôle des multinationales dans le commerce mondial. La très forte complémentarité observée sur les données agrégées s'explique essentiellement par la fragmentation des processus de production. Les modèles d'arbitrage investissement/export sont alors parfaitement pertinents dans le cas d'IDE horizontaux, mais l'analyse des flux de commerce fait ressortir une très forte prédominance des IDE verticaux qui, par la fragmentation de la chaîne de valeur, génèrent de nouveaux flux de commerce.

Des flux entre filiales en expansion

C'est à ce même type de conclusion qu'aboutissent Mucchielli, Chédor et Soubaya (14). Ils exploitent des données sur les firmes multinationales françaises, et tout comme Lipsey et Weiss, ils vérifient en effet qu'il existe une forte complémentarité entre le développement des filiales à l'étranger et les exportations des FMN (en moyenne, lorsqu'un groupe français augmente de 1 % le nombre d'employés dans un pays étranger, les exportations de la maison-mère vers ce pays augmentent de 0,2 %). De plus, leurs données leur permettent de distinguer entre les flux de commerce intra-firme et inter-firmes (c'est-à-dire les échanges internationaux entre les établissements n'appartenant pas au même groupe). Ils montrent alors que la relation de complémentarité est particulièrement forte pour le commerce intra-firme (15), mais que le commerce inter-firmes dépend, lui, négativement de l'activité des filiales à l'étranger. Ils observent donc bien une relation de substitution entre IDE et commerce inter-firmes, mais montrent que, dans l'ensemble, l'internationalisation des firmes françaises favorise la croissance des exportations intra-firme de biens intermédiaires.

(12) Blonigen B. (2001), « In Search of Substitution Between Foreign Production and Exports », *Journal of International Economics*, n°53, pp. 81-104.

(13) Head K., Ries J. (2001), « Overseas Investment and Firm Exports », *Review of International Economics*, n°9 (1).

(14) Mucchielli J.-L., Chédor S., Soubaya I. (2000), « Commerce intra-firme et investissements directs étrangers : une analyse empirique sur données individuelles de firmes françaises », *Revue Économique*, n°51(3).

(15) Une augmentation de 1 % de l'emploi dans un pays étranger, accroît de 1,34 % les exportations intra-firme vers ce pays.

Au-delà de l'effet positif des IDE sur le volume du commerce international, mis en évidence par l'ensemble des analyses empiriques, ces travaux nous montrent qu'on assiste aussi à une modification de la structure des échanges commerciaux avec l'essor des multinationales dans l'économie mondiale. Les échanges commerciaux ne sont pas simplement amplifiés ; des flux nouveaux apparaissent, et une part croissante du commerce mondial se fait au sein même des groupes multinationaux.

L'influence croissante des multinationales sur le commerce

L'accroissement rapide du poids des firmes multinationales dans l'économie mondiale soulève des préoccupations nouvelles pour les économistes, mais aussi les responsables politiques et la société civile dans son ensemble. L'étude du rôle des multinationales dans le commerce international permet de mieux comprendre leur impact sur le développement, l'emploi et la croissance dans les pays d'origine et d'accueil. La conclusion des recherches visant à expliquer et mesurer l'influence des multinationales dans le commerce international est double :

- les théories de la multinationalisation des firmes sont bien vérifiées : les IDE horizontaux viennent se substituer aux exportations, mais on observe une relation de complémentarité entre les flux d'IDE et de commerce international pour les investissements verticaux ;
- empiriquement, la relation de complémentarité domine très largement.

Les FMN, principal moteur de la mondialisation

Ainsi, loin de réduire les incitations à commercer, les firmes multinationales permettent de pousser plus loin la mondialisation ; la croissance rapide des flux d'IDE depuis les années 70 a donc vraisemblablement tiré la croissance des échanges mondiaux. En localisant les différents éléments de la chaîne de valeur dans les économies proposant les meilleures conditions de production, les FMN renforcent les spécialisations des pays et permettent une exploitation plus approfondie des avantages comparatifs. Par ailleurs, cette complémentarité laisse entendre que les IDE sont très largement verticaux. Ce constat n'est pas sans conséquences pour l'économie mondiale.

Tout d'abord, cette fragmentation des processus de production conduite par les FMN permet de renforcer encore la division internationale du travail, et donc, *a priori* les gains mutuels à l'échange mis en avant par les théories du commerce international. Ensuite, la complémentarité IDE/commerce laisse entendre que les IDE ne sont pas synonymes d'une réduction directe des activités dans le pays d'origine. Au contraire, l'essor des

flux d'exportation avec l'IDE suggère que l'internationalisation des firmes y engendre des effets positifs en termes de production et d'emploi.

FMN et emploi

Il faut cependant se garder de tirer de l'observation du rôle des IDE dans le commerce international des conclusions trop optimistes. Pour les pays développés, si les IDE sortant ne semblent pas engendrer de réduction de production, ils doivent cependant modifier la demande de travail aux dépens des travailleurs les moins qualifiés en charge des tâches qui sont délocalisées ; cette évolution impose donc la mise en place de politiques d'accompagnement social et d'investissement dans l'éducation et la formation professionnelle. Pour les pays en développement, l'attraction d'investissements directs peut constituer un moteur de la croissance et faciliter l'insertion dans l'économie mondiale. Il conviendra cependant de ne pas se laisser enfermer dans des spécialisations fondées sur l'exploitation des faibles taux de salaires, mais d'utiliser au mieux l'arrivée des firmes étrangères comme catalyseur d'un processus de développement plus durable. Enfin, l'augmentation progressive de la part du commerce intra-firme est un fait trop souvent ignoré des analyses du commerce international, et dont les conséquences sont encore mal perçues. La mesure même de ces flux est difficile à appréhender puisque les prix auxquels sont valorisés ces échanges (les prix de transfert) résultent des choix stratégiques et non des équilibres de marché. De même, les déterminants des échanges intra-firme sont nécessairement différents de ceux expliquant les flux inter-firmes, et on connaît encore mal les conséquences des politiques publiques et des chocs macroéconomiques sur cette part grandissante du commerce international. ■

Matthieu Crozet,
TEAM, Université Paris I - CNRS ;
Pamina Koenig,
CREST & TEAM, Université Paris I - CNRS

Pour en savoir plus

Andreff W. (2003), *Les multinationales globales*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

Bowen H. P., Hollander A., Viaene J.-M. (1998), *Applied International Trade Analysis*, University of Michigan Press, chapitre 11.

Markusen J. R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press.

Mucchielli J.-L. (1998), *Multinationales et mondialisation*, Paris, Seuil, coll. « Point, Économie ».

Navaretti G. B., Venables A. J. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.