

Economie Internationale

Firmes hétérogènes et firmes multinationales

Chahir Zaki

FESP

Second Semestre, 2014

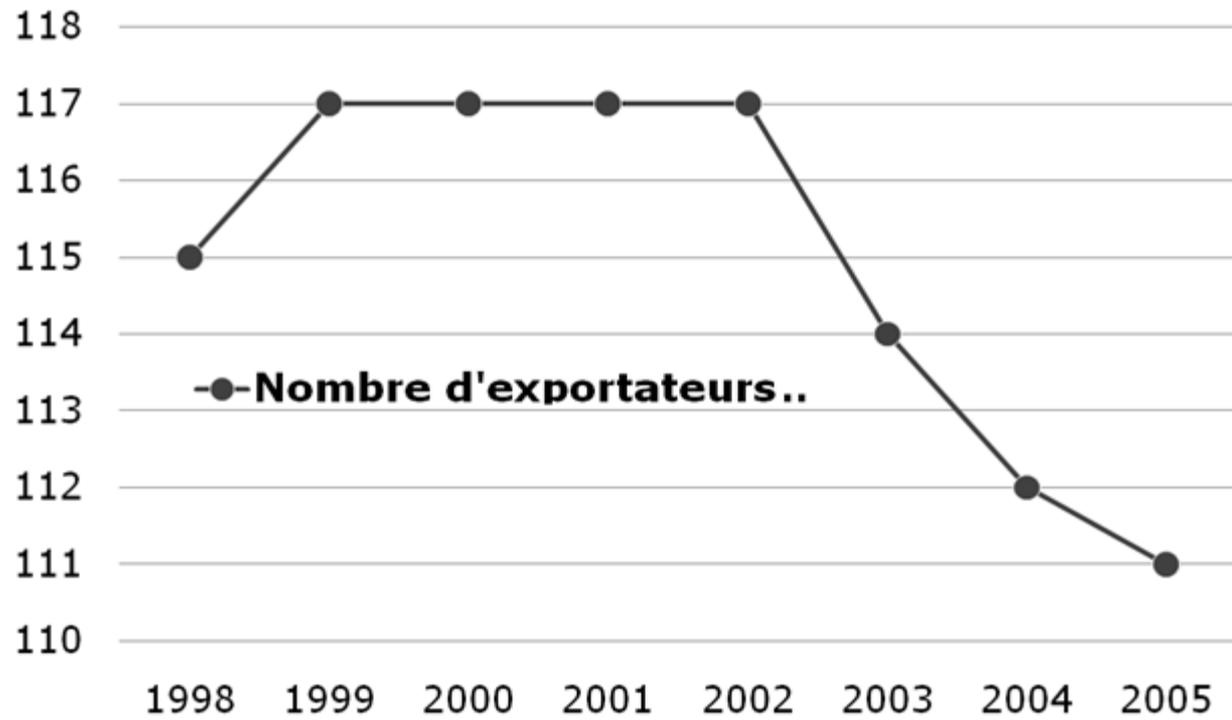
Plan

- I. Firmes hétérogènes
 - II. Les firmes multinationales
-

I. Firmes hétérogènes

- Même dans les secteurs où il existe un grand nombre de firmes, seule une petite proportion exportent

**En France, il y a
environ 100 000
firmes exportatrices**

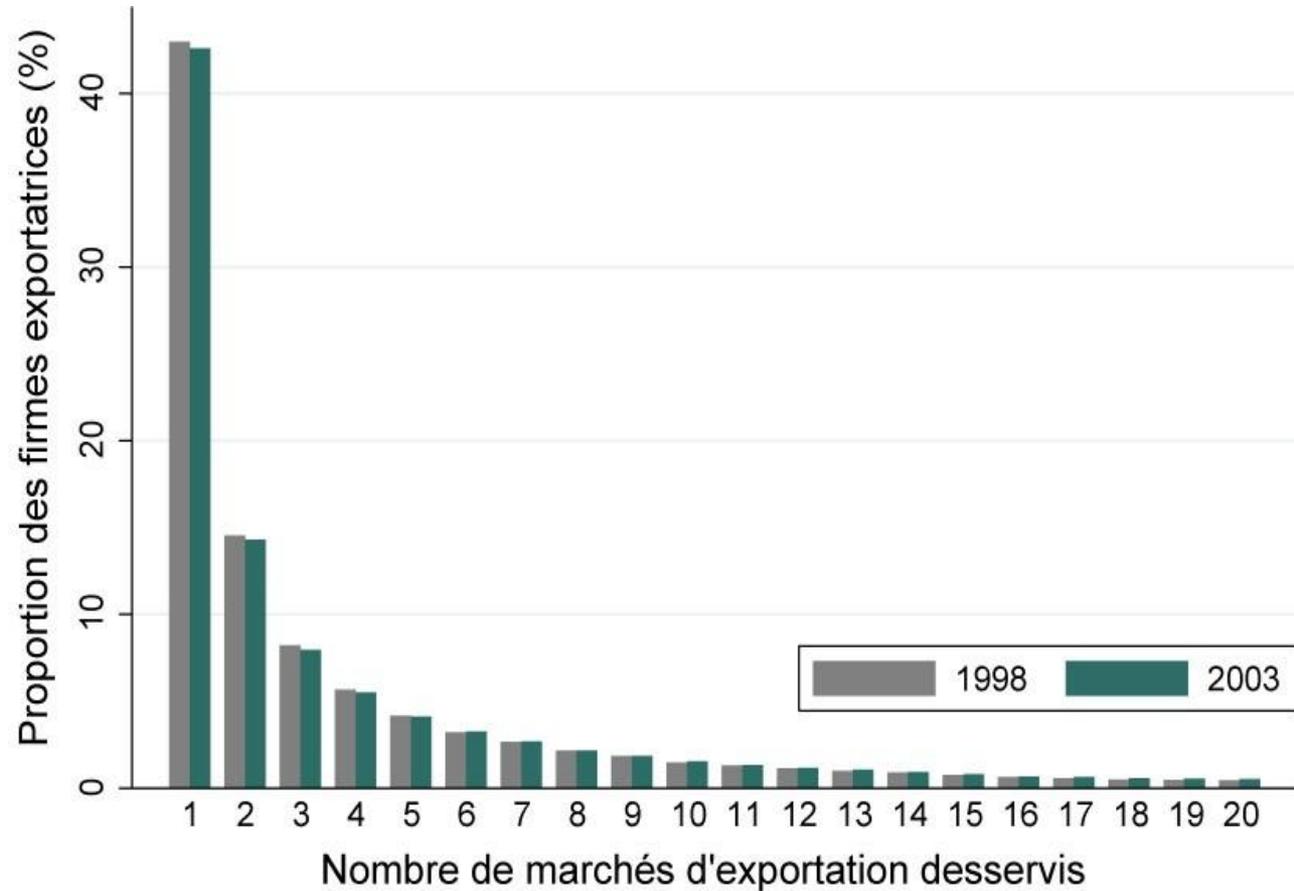


I. Firmes hétérogènes

- Seules 19% des entreprises industrielles ont une activité d'exportation
 - Le taux de participation aux exportations dépasse 40% dans la chimie, la métallurgie, l'industrie du papier et l'industrie plastique
 - Aucun secteur n'a un taux de participation supérieur à 50%
-

I. Firmes hétérogènes

- De plus, la plupart des exportateurs ont une activité très modeste
- Près de 60% des exportateurs desservent un ou deux marchés seulement



I. Firmes hétérogènes

- Pour le nombre de pays comme pour le nombre de produits exportés

Share of French exporters in 2003 (total number exporters: 99259)

No. of products	Number of countries			Total
	1	5	10+	
1	29.61	0.36	0.22	34.98
5	0.76	0.45	0.62	4.73
10+	0.95	0.89	10.72	18.57
Total	42.59	4.12	15.54	100

Share of French exports in 2003 (total exports: 314.3 billion €)

No. of products	Number of countries			Total
	1	5	10+	
1	0.7	0.08	0.38	1.86
5	0.3	0.08	1.06	1.97
10+	0.28	0.45	76.3	81.36
Total	2.85	1.55	85.44	100

Source: EFIM.

I. Firmes hétérogènes

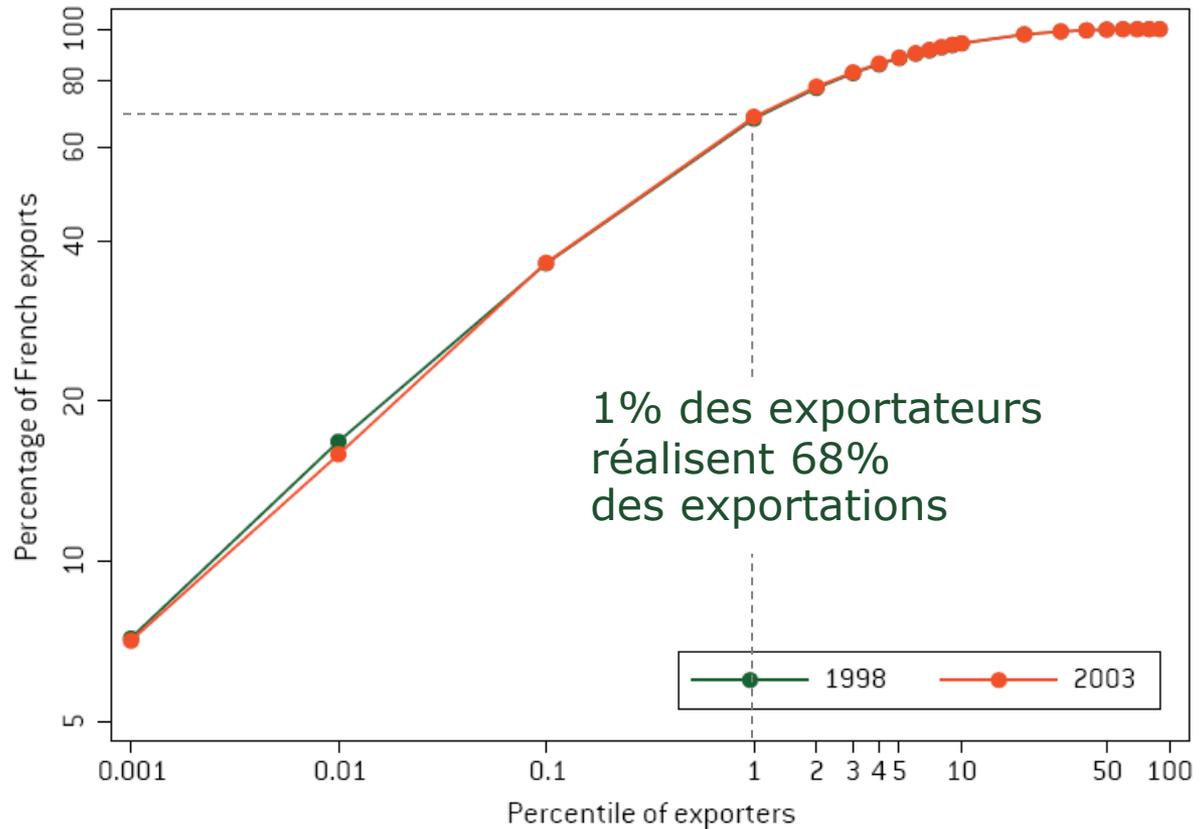
La part du chiffre d'affaire exporté est souvent très faible :

Parmi les firmes françaises de plus de 20 salariés (2003) :

- 59% des exportateurs réalisent moins de 5% de leur chiffre d'affaire à l'exportation
 - Seulement 9% des exportateurs réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaire à l'export
-

I. Firmes hétérogènes

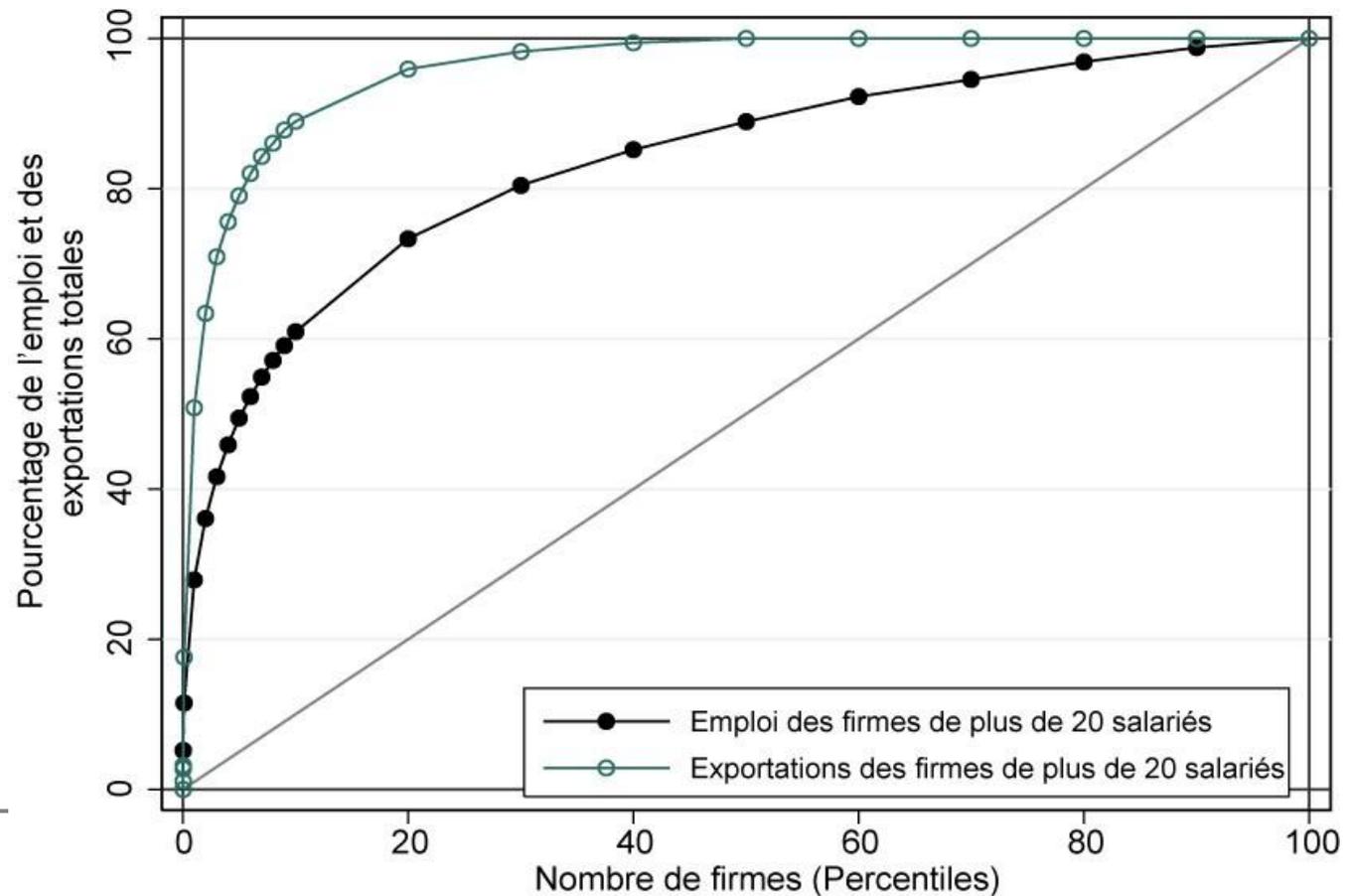
- L'essentiel des exportations françaises est donc réalisé par un très petit nombre de firmes



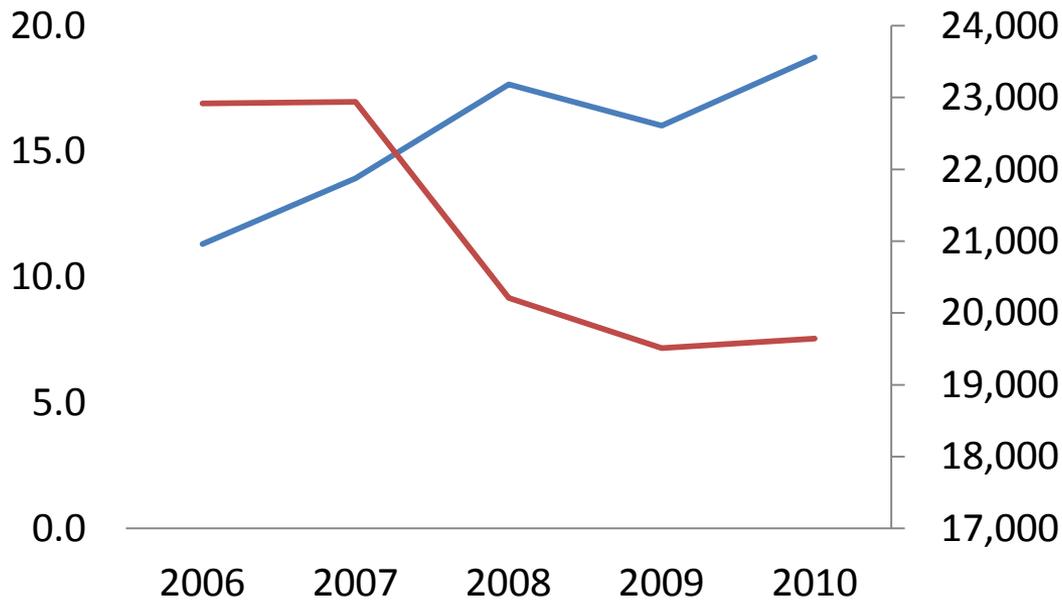
I. Firmes hétérogènes

Ce n'est pas simplement le reflet des différences de taille des entreprises :

→ il est plus difficile d'exporter pour les PME

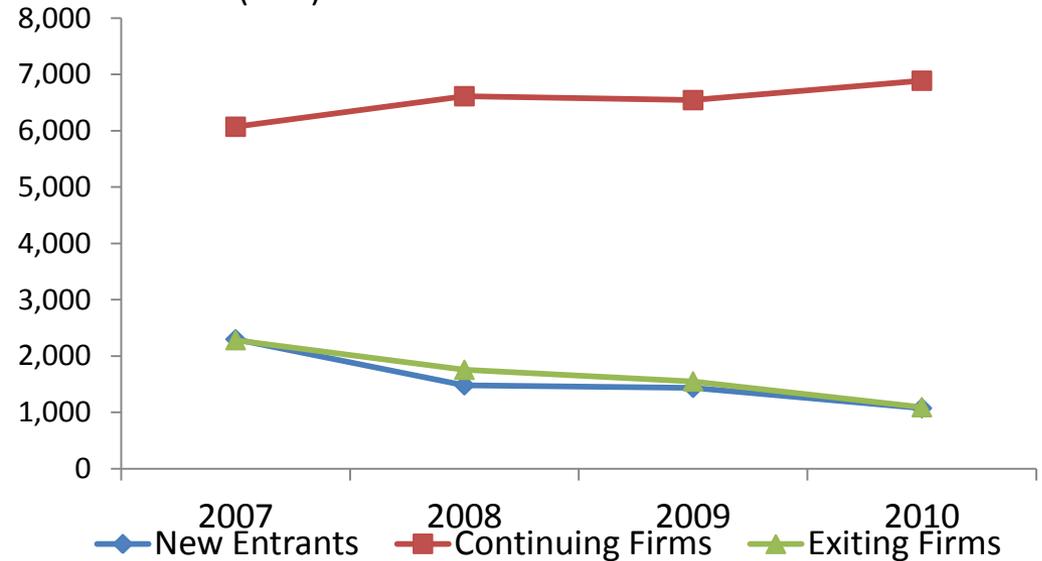


Le cas de l'Egypte: evolution du nombre d'exportateurs

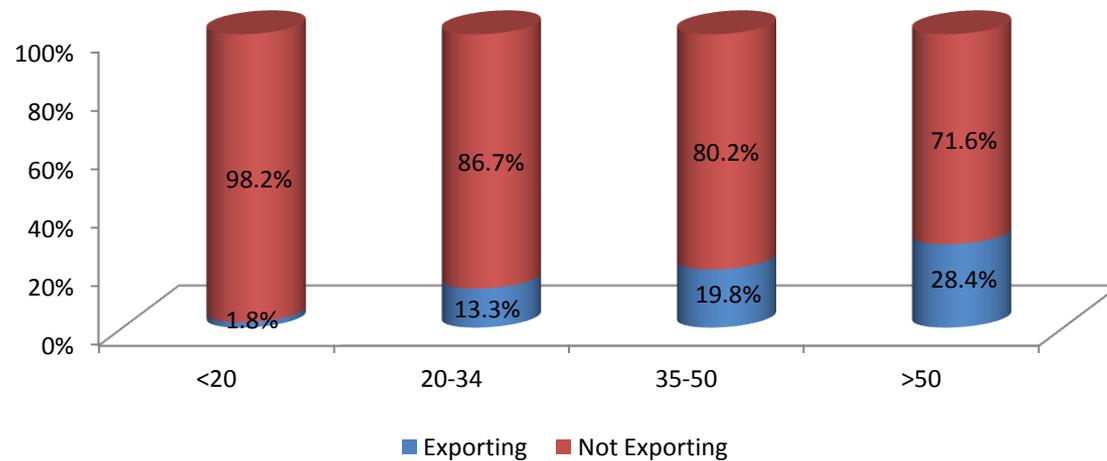
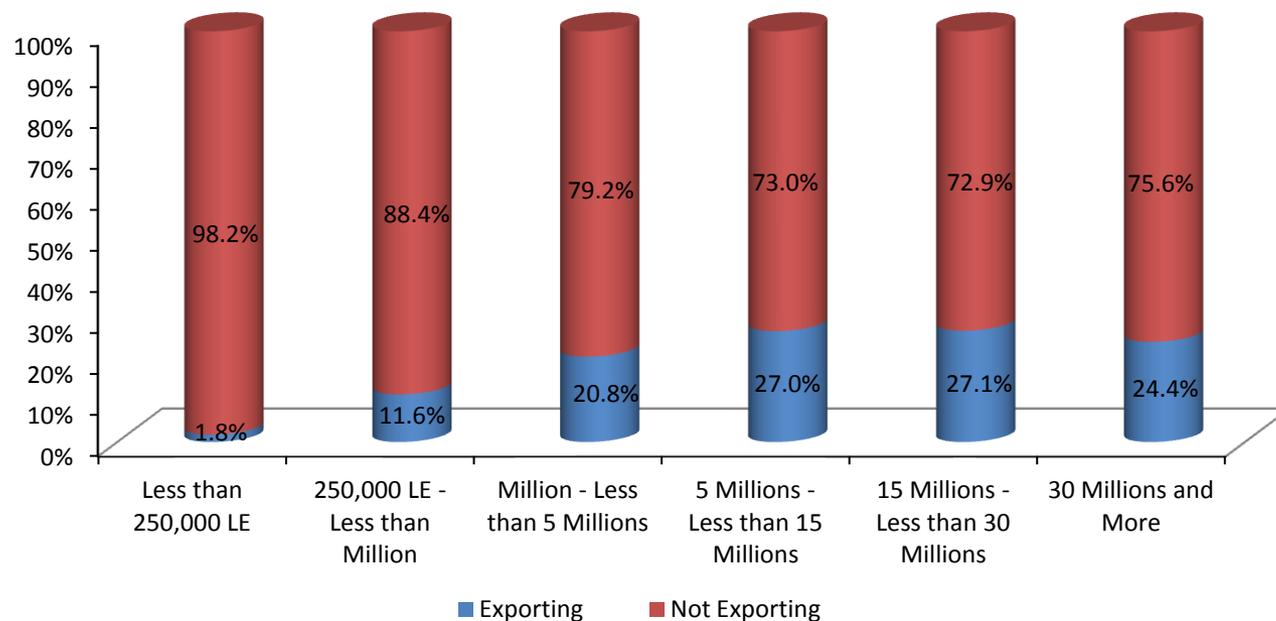


— Sum of Export (in billion - LHS) — Number of Firms (RHS)

De 20 a 30% des firmes exportent en Egypte.



PME Egypte: 6% des PME exportent



Marge Extensive vs. Marge intensive

- Marge extensive: nombre de firmes qui exportent.
 - Marge intensive: quantité exportée par les firmes existantes.
 - Ceci peut être généralisé sur:
 - * Les firmes
 - * Les produits
 - * Les destinations
-

Différentes Définitions

Firme existante Produit existant Destination existante	Firme existante	Firme existante	Nouvelle firme
	Produit existant	Nouveau produit	Produit existant
	Nouv. destination	Destination existante	Destination existante
	Firme existante	Nouvelles firmes	Nouvelle firme
	Nouveau produit	Produit existant	Nouveau produit
	New destination	Nouvelle destination	Destination existante
			Nouvelle firme
			Nouveau produit
			Nouvelle destination
Marge intensive	Marge extensive		

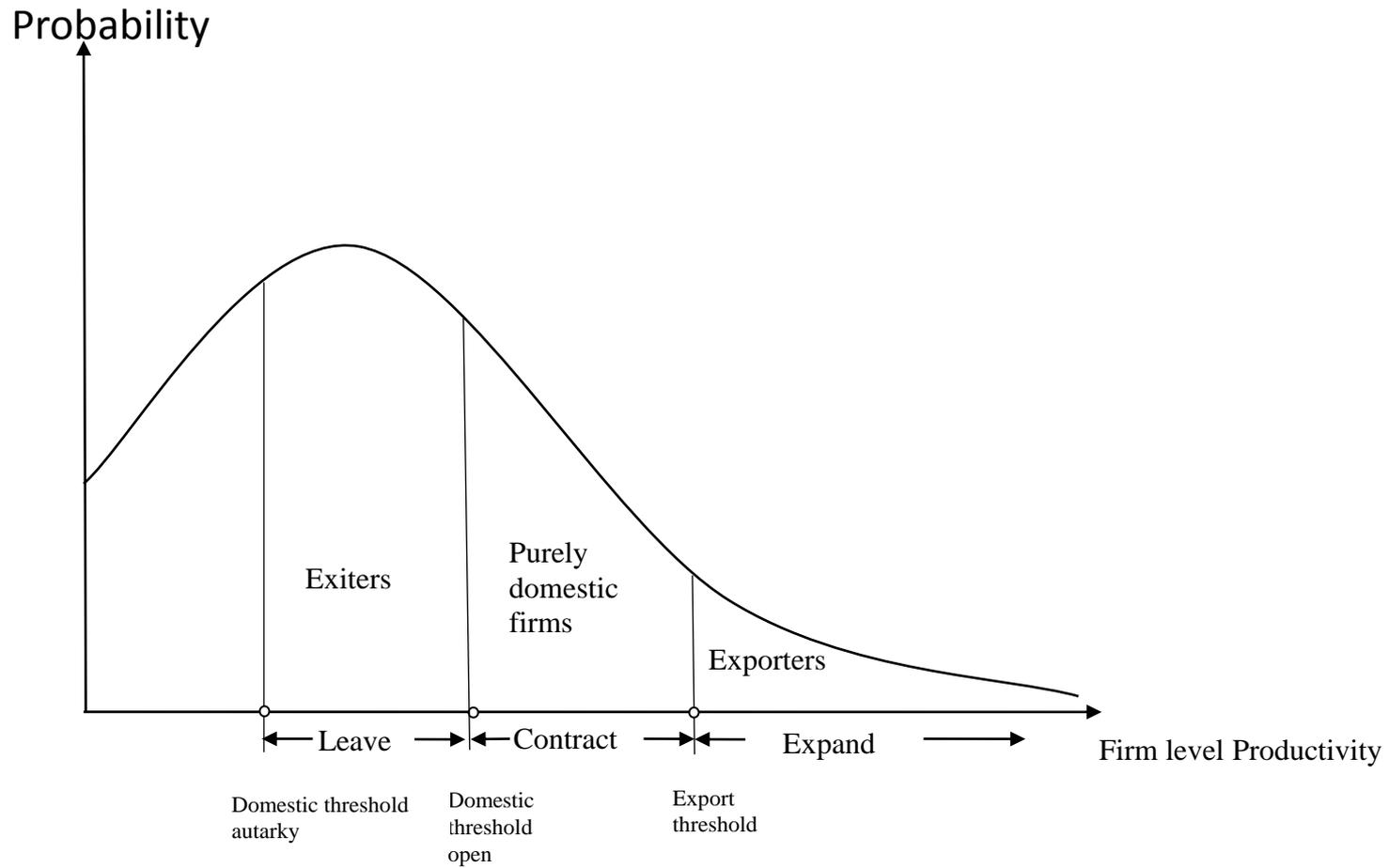
I. Firmes hétérogènes

- Mélitz (2003) propose un modèle théorique expliquant ces faits stylisés :
 - Concurrence monopolistique
 - Firmes hétérogènes : chaque firme a un niveau de productivité différent
 - Il y a beaucoup de firmes peu productives, et peu de firmes très productives
 - Chaque firme qui exporte doit payer :
 - Un coût de transport (sur chaque unité vendue)
 - Un coût fixe :
 - Mise aux normes
 - Recherche d'un distributeur
 - Publicité
 - Traduction des notices...
-

I. Firmes hétérogènes

- Les firmes à faible productivité :
 - Produisent des variétés relativement chères
 - Ne peuvent espérer que des parts de marché limitées
 - Les profits attendus sur un marché d'exportation sont faibles
 - Si les profits attendus sont inférieurs au coût fixe, elles n'exportent pas
 - Les firmes les plus productives (et les plus grandes) exportent, les moins productives ne servent que le marché domestique
-

Effets du Commerce



I. Firmes hétérogènes

- Impact de l'ouverture commerciale
 - Les firmes les plus efficaces exportent
 - Elles gagnent des parts de marché à l'étranger
 - La concurrence augmente
 - Sur chaque marché, les firmes les moins efficaces sont évincées (effet de rationalisation) :
 - La productivité moyenne augmente (les parts de marché et l'emploi des firmes plus productives augmentent)
 - Les prix moyens diminuent (les variétés les plus chères disparaissent)
-

I. Firmes hétérogènes

■ Conclusion :

- Commerce intra-branche
 - Sans avantage comparatifs
 - Mais avec des effets pro-compétitifs et de rationalisation
 - **A l'intérieur des secteurs, des inégalités entre firmes émergent: toutes les entreprises ne gagnent pas à l'ouverture**
-
- L'ouverture commerciale ne se limite pas à baisse des coûts de transport et des droits de douanes...
 - ... l'harmonisation des normes, l'apprentissage des langues étrangères (...) compte aussi, pour le coût fixe.
 - Les politiques domestiques comptent aussi pour la performance à l'exportation.
-

5. Firmes exportatrices et firmes multinationales

- I. Coût fixe à l'exportation et firmes hétérogènes
- II. Les firmes multinationales

II. Les firmes multinationales

- Définition :

- **Une firme multinationale** est une entreprise qui possède au moins une unité de production à l'étranger (filiale)
- On considère comme une filiale d'une firme A, toute entreprise détenue à hauteur d'au moins 10% de son capital par la firme A

- Définition :

- **Un IDE** est un investissement trans-frontalier visant à acquérir (ou accroître) un intérêt durable dans une entreprise et d'avoir une influence sur sa gestion.
 - Prise de participation minimale = 10%
-

II. Les firmes multinationales

- En 2003 : 65 000 FMN et 850 000 filiales étrangères dans tous les pays du monde.
 - Emploi dans les filiales étrangères =
 - 54 millions en 2001
 - 24 millions en 1990.
 - Chiffre d'affaire (2001) = *19 000 milliards \$*
 - = *le double des exportations mondiales*
 - En 2003, les filiales étrangères produisent environ le dixième du PIB mondial et fournissent un tiers des exportations mondiales.
-

II. Les firmes multinationales

Outward FDI en % du PIB (World Investment Report 2004)

	1980	1990	2000	2004
World	5.8	8.7	19.7	24.0
Developed countries	6.2	9.6	21.5	27.3
Developing countries	4.1	4.3	13.6	12.7
European Union	6.0	11.5	37.0	40.9
France	3.5	9.1	34.0	38.1
Germany	4.6	9.0	29.0	30.8
United Kingdom	15.0	23.2	62.4	64.8
Canada	8.9	14.7	33.3	37.1
United States	7.8	7.5	13.5	17.2
Japan	1.8	6.6	5.8	7.9
Africa	2.4	4.8	8.5	6.2
Latin America and the Caribbean	6.4	5.5	10.3	13.1
South, East and South-east Asia	3.4	3.9	19.1	16.1

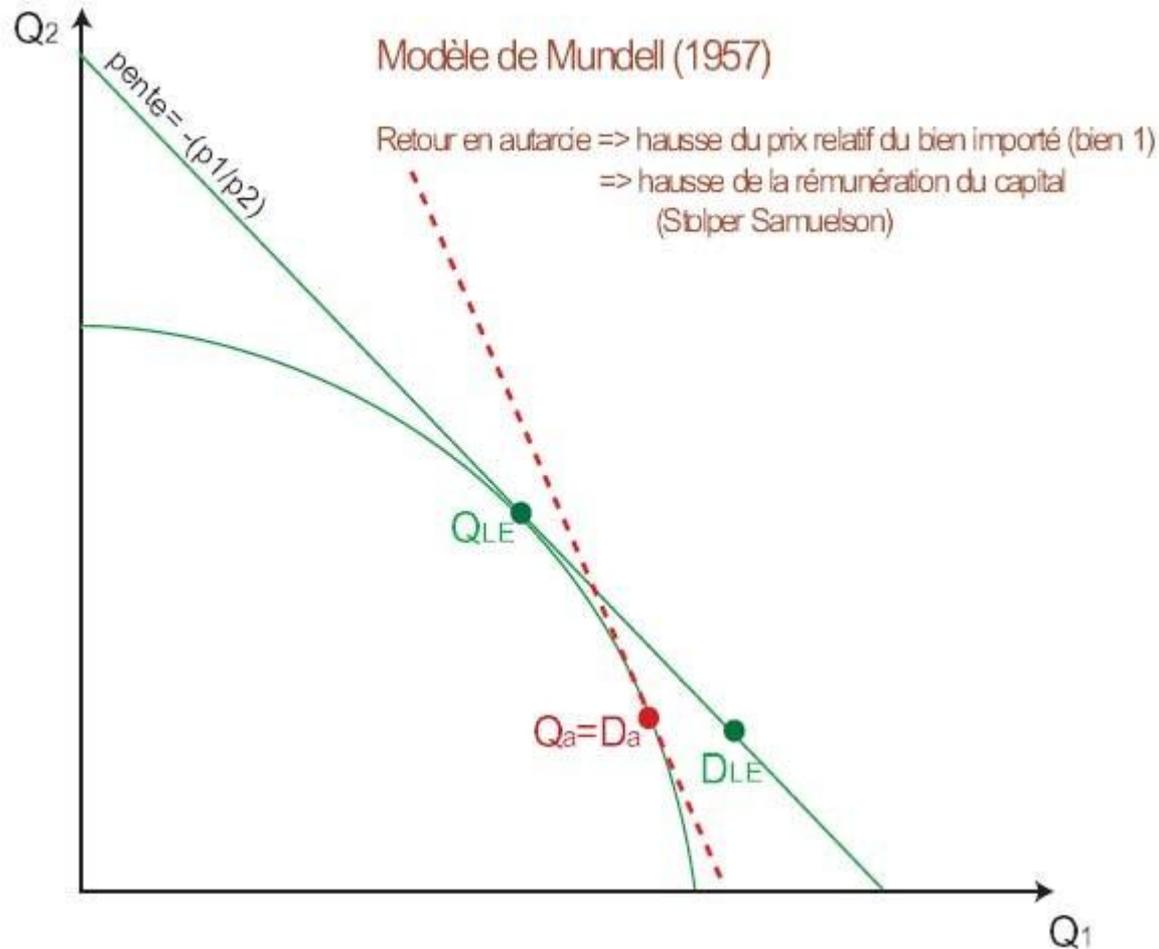
II. Les firmes multinationales

Inward FDI en % du PIB (World Investment Report 2004)

	1980	1990	2000	2004
World	5.0	8.4	18.3	21.7
Developed countries	4.9	8.2	16.3	20.5
Developing countries	5.4	9.8	26.2	26.4
European Union	6.3	10.7	26.4	31.7
France	3.9	7.1	19.9	26.5
Germany	3.9	6.6	14.5	12.9
United Kingdom	11.8	20.6	30.5	36.3
Canada	20.4	19.6	29.8	30.5
United States	3.0	6.9	12.9	12.6
Japan	0.3	0.3	1.1	2.1
Africa	10.2	12.7	26.5	27.8
Latin America and the Caribbean	5.1	10.5	24.7	34.1
South, East and South-east Asia	6.3	9.3	30.7	26.2

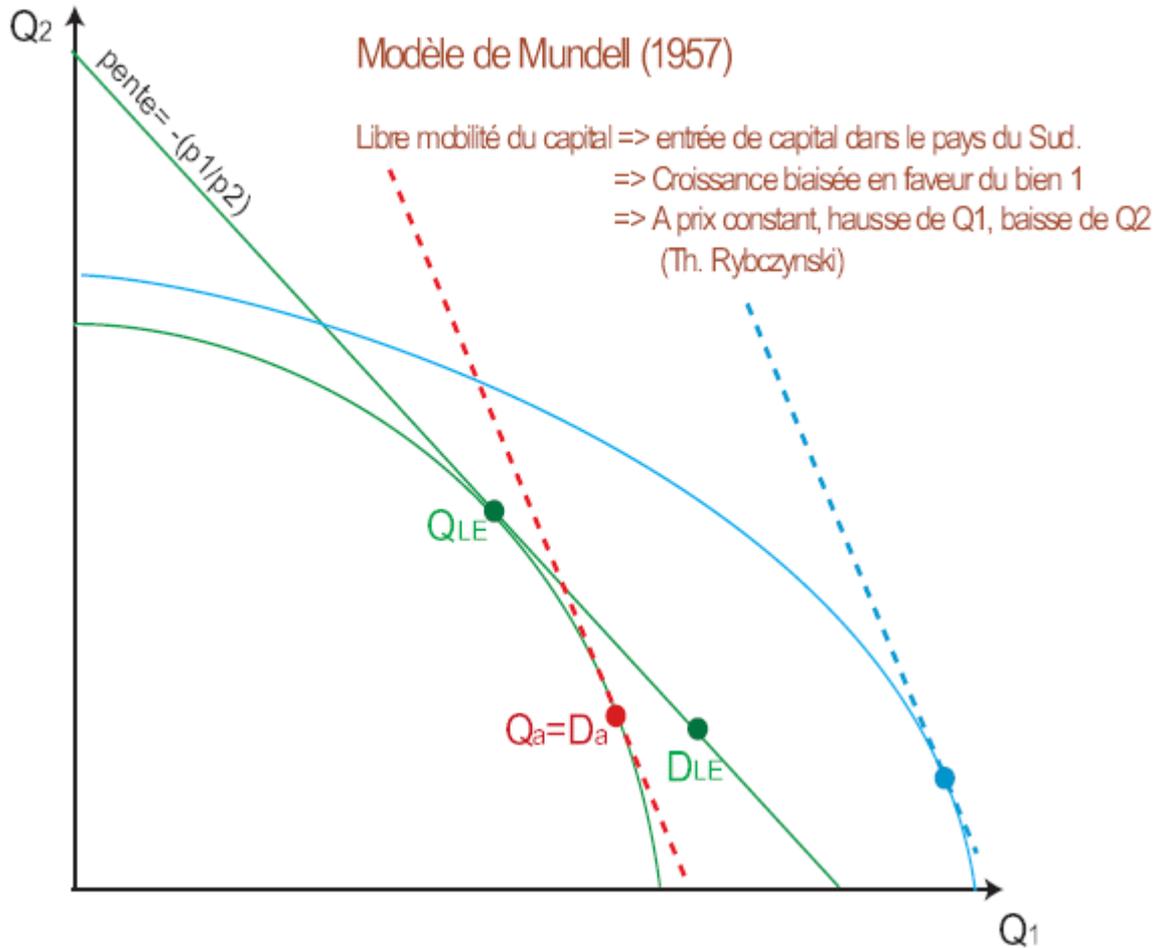
II. Les firmes multinationales

1^{er} approche théorique : flux de facteurs = le modèle de Mundell



II. Les firmes multinationales

1^{er} approche théorique : flux de facteurs = le modèle de Mundell



II. Les firmes multinationales

- Le modèle de Mundell a l'avantage de mettre en avant le lien entre IDE et commerce :
 - La production à l'étranger est une **alternative** à l'exportation.
 - Cependant :
 - Prédit des flux d'IDE **Nord-Sud**... alors qu'une large partie des flux est Nord-Nord.
 - Pas de comportement stratégique des firmes.
 - Les analyses en concurrence oligopolistique sont plus indiquées plus étudier le comportement des firmes.
-

II. Les firmes multinationales

L'arbitrage IDE-Export

- L'arbitrage IDE/Export
 - On considère une firme nationale :
 - Q = Quantité que la firme espère vendre sur le marché étranger.
 - m_h = coût marginal, pays domestique.
 - m_f = coût marginal, pays étranger.
 - τ = coût marginal du transport (*ad valorem*).
 - F = coût fixe d'implantation à l'étranger.
-

II. Les firmes multinationales

L'arbitrage IDE-Export

L'arbitrage IDE/Export

Coût total de l'export : $C_x = (m_h + \tau)Q$

Coût total de l'IDE : $C_{FDI} = m_f Q + F$

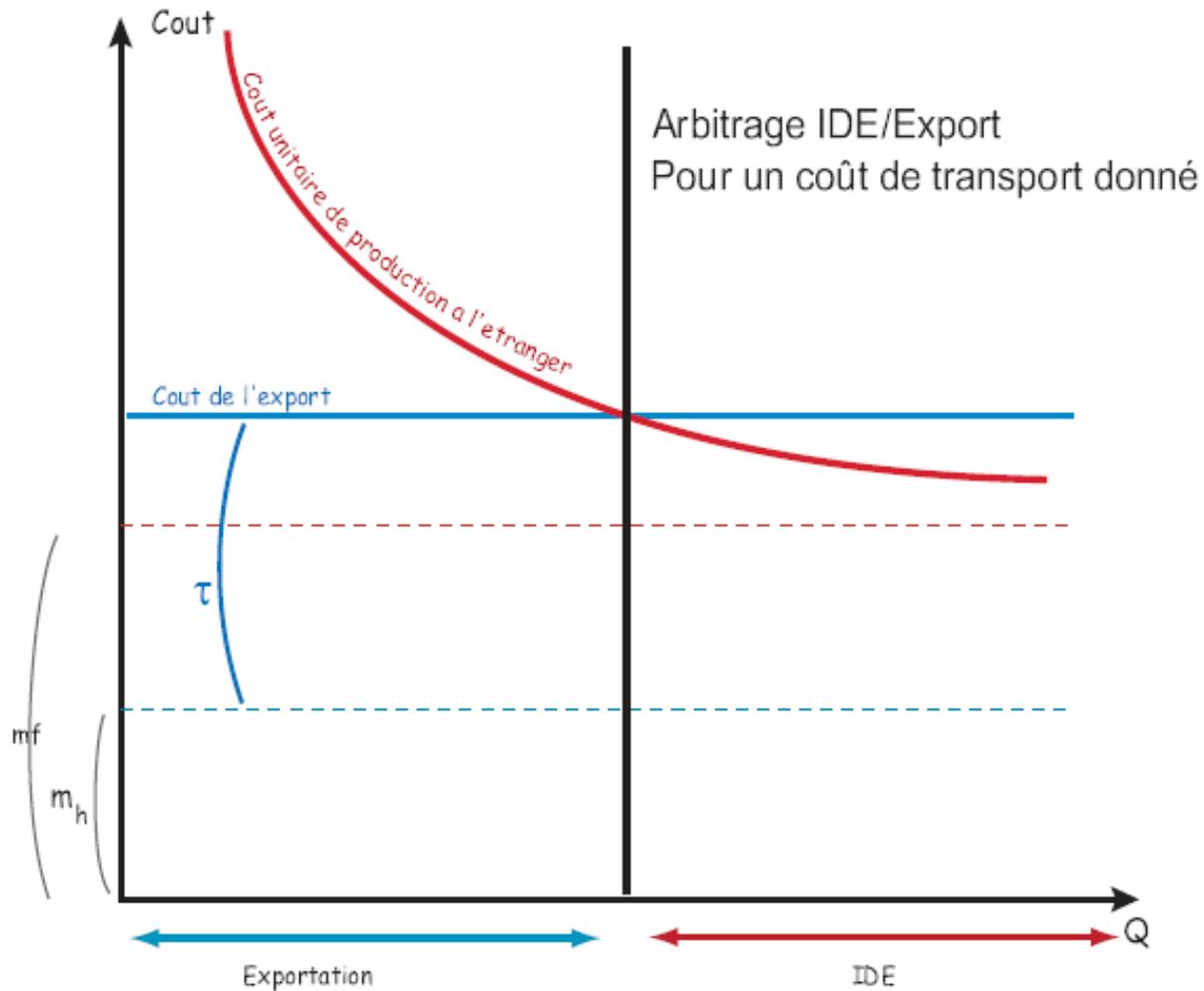
IDE préféré à l'export si : $C_{FDI} < C_x$

$$\Rightarrow \frac{C_{FDI}}{Q} = m_f + \frac{F}{Q} < \frac{C_x}{Q} = m_x + \tau$$

$$\Rightarrow \boxed{\frac{F}{Q} < \tau + (m_x - m_f)}$$

II. Les firmes multinationales

L'arbitrage IDE-Export



II. Les firmes multinationales

L'arbitrage IDE-Export

- **L'arbitrage IDE/Export**
L'IDE est préféré lorsque :
 - ▶ Le coût fixe d'implantation est faible (F petit)
 - ▶ La taille du marché à investir est grande (Q grand)
 - ▶ Le marché est lointain (τ grand)
 - ▶ Les avantages comparatifs du pays étranger sont importants ($m_h - m_f$ petit).
-

II. Les firmes multinationales

L'arbitrage IDE/Export

- ▶ *L'IDE est une stratégie de coût fixe.*
 - ⇒ Attractivité des grands marchés
 - ⇒ Effet de l'intégration régionale
 - ⇒ Pour un grand pays : ↑ des protections commerciales ⇒ entrées d'IDE : *tariff-jumping*
 - ▶ *L'exportation est une stratégie de coût variable*
 - ⇒ Préféré pour les petits marchés et/ou proches
 - ⇒ Préféré pour les opérations de courte durée et/ou risquées
 - ▶ Dans ce cas simple d'IDE de réplication : IDE et commerce sont substituables.
-

II. Les firmes multinationales L'arbitrage IDE-Export

L'arbitrage IDE/Export

Résultats des modèles stratégiques (oligopole) :

- ▶ Mêmes résultats : préférence pour l'IDE \uparrow si $\tau \uparrow$, $F \downarrow$, Demande pays étranger \uparrow .
- ▶ En cas d'IDE, concurrence plus forte sur le marché étranger \Rightarrow prix plus faibles.
 - \Rightarrow Si la firme nationale fait un IDE :
 - $\rightarrow \uparrow$ bien-être des conso. étrangers
 - $\rightarrow \uparrow$ emploi à l'étranger
 - $\rightarrow \downarrow$ profit de la firme étrangère
 - $\rightarrow \downarrow$ recettes douanières

References

- Economie Internationale, Jean Louis Mucchieli et Thierry Mayer, chapitre 10.