

Covid 19 – La mondialisation et les firmes multinationales à l'épreuve de la crise sanitaire

Christian Palloix

Professeur Emérite UPJV Amiens

Résumé

Alors que le cours de la mondialisation était en retrait en 2018 et 2019 – baisse des exportations mondiales, baisse des flux d'investissements directs à l'étranger, plafonnement et ralentissement du taux annuel d'évolution du PIB monde, ... -, la crise sanitaire 2020 et 2021 accentue ce retrait du cours de la mondialisation ... sans qu'on puisse anticiper une quelconque 'démondialisation' pour l'avenir. Mais, les acteurs majeurs de cette mondialisation, les firmes multinationales, en s'appuyant sur leurs chaînes logistiques – à ne pas confondre avec les 'global value chains' - arrimées dans les paradis fiscaux, surfent sur les opportunités offertes par les difficultés actuelles de la mondialisation – avec fermetures de sites, restructurations, cessions-acquisitions, ..., pour asseoir encore davantage leurs dominations et améliorer leur rentabilité.

Mots-clés

mondialisation, firme multinationale, chaîne logistique, flux d'investissement direct étranger, internationalisation de la production

Abstract

While the course of globalization was down in 2018 and 2019 – decrease of world exports, decrease of foreign direct investment flows, capping and slowing down G.D.P. world rate of change, ... - the 2020 and 2021 pandemic crisis is intensifying this withdrawal of the course of globalization ... without being able to anticipate a 'deglobalization' for the future. But, the major players in this globalization, the multinational corporations, relying on their supply chains – not to be confused with 'global value chains' – anchored in tax havens, deploy on the opportunities offered by the present difficulties of globalization – with industrial site closures, corporate restructuring, divestments and corporate acquisitions – to further consolidate their dominance and improve profitability.

Key- words :

globalization, multinational corporation, supply chain, flow of foreign direct investment, internationalization of production,

Si la crise sanitaire induit une certaine rupture de l'économie mondiale en 2020 et 2021, celle-ci stagnait voire décroissait déjà sous certains aspects lors des dernières années 2018 et 2019. Mais, dans le cours de cette fragilisation de l'économie mondiale, les firmes multinationales (FMN), principal acteur de l'internationalisation de la production (et de sa fragmentation), affichent encore davantage leur domination sur celle-ci.

1. Un cours de l'économie mondiale qui ralentit déjà avant la crise sanitaire et qui se contracte en 2020 et 2021

1.1. Un cours de l'économie mondiale qui ralentit déjà avant la crise sanitaire

Certes, selon les données de la CNUCED¹, les années 2010-2019 sont marquées par une internationalisation croissante de la production mondiale conduite par les FMN :

- ✓ le poids des ventes des filiales des FMN dans le PIB Monde évolue de 35,6% en 2010 à 35,9% en 2019, tout en se situant en retrait par rapport à 2016 avec 38,5% ici ;
- ✓ le poids de la valeur ajoutée des filiales des FMN dans le PIB Monde évolue de 9,0% en 2010 à 9,2% en 2019 ;
- ✓ le poids des exportations des filiales des FMN (CNUCED) rapportées aux exportations mondiales de biens et services (FMI) se situait à 41,3% en 2010 et à 42,5% en 2016 avant de décroître quelque peu à 33,1% en 2017 (pas de données ultérieurement).

Dans le même temps, l'emploi généré par les filiales des FMN progressait de 63 millions de personnes en 2010 à 82 millions de personnes en 2019.

Ce cours de l'internationalisation de la production mondiale est alimenté selon la CNUCED par l'évolution des flux d'investissements directs avec deux cours distincts :

- ✓ un cours croissant des flux d'investissements directs entrants de 2010 (1 244 milliards de \$) à 2015 (1921 milliards de \$), à un taux de 9,1%/an ;
- ✓ un cours décroissant des flux d'investissements directs entrants de 2015 (1 921 milliards de \$) à 2019 (1 540 milliards de \$), à un taux de -5,4%/an, avec des évolutions contrastées de 2015 à 2019 selon les régions, dont une plus nette décroissance en direction des pays développés (-8,5%/an), dont une décroissance moindre en direction des économies émergentes (-2,0%/an), dont une progression en direction des économies en transition.

Ces flux d'investissements directs entrants (le plus généralement sous la coupe des FMN) se décomposent eux-mêmes en investissements de 'greenfield projects' (projets entièrement nouveaux) et investissements de 'cross-border M&AS' (fusions et acquisitions transfrontalières)² dont :

- ✓ un cours du montant des investissements 'greenfield' croissant à 983 milliards de \$ en 2018, mais nettement décroissant en 2019 à 846 milliards de \$ (-13,9%) ;

¹ UNCTAD, World Investment Report, Genève

² Cf. UNCTAD, World investment report, Genève

- ✓ un cours légèrement décélérant des investissements dits de ‘fusions-acquisitions transfrontalières’) à 816 milliards de \$ en 2018, mais qui chute fortement en 2019 à 491 milliards de \$ (-39,8%).

Les exportations mondiales, qui progressaient de 6 390 milliards de \$ en 2000 à 15 014 milliards de \$ en 2010 à un taux de 8,9%/an, marquent le pas ensuite pour s’afficher à 19 179 milliards de \$ en 2018 à un taux de 0,8%/an, nettement en retrait sur le cours 2000-2010, et s’abaissent à 18 669 milliards de \$ en 2019 (-2,7%)¹.

Déjà, en 2018, l’OCDE faisait état d’une croissance ralentie du PIB monde 2016-2018 avec un plateau de l’évolution annuelle inférieur à 3%/an et une prévision d’évolution inférieure en 2019². Le PIB monde ralentit à 87,1 milliards de \$ en 2019 (+1,8%) selon les données de la CNUCED.

L’exercice 2019 annonce dès lors un nouveau cours de la mondialisation, dans un contexte d’internationalisation de la production certes maintenu sous le sceau des FMN, mais avec une baisse des flux d’investissements directs, une baisse des opérations d’investissements en ‘greenfield’ et ‘fusions-acquisitions’, une baisse des exportations mondiales, un PIB en recul.

1.2. Un cours de l’économie mondiale qui se contracte davantage dans le cours de la crise sanitaire 2020-2021

L’OCDE³ et le FMI⁴ constatent de concert une baisse du PIB monde de -3,3%/-3,4% en 2020, dont -8,2% en France, avec un rebond espéré à +6,0%/+6,4% en 2021, mais qui sera nettement en retrait sur cette prévision.

Les exportations mondiales (OMC) décroissent à 17 223 milliards de \$ en 2020 (-2,7%) après une baisse également équivalente de -2,7% en 2019, sans réelle perspective de reprise en 2021.

Les flux d’investissements directs entrants (CNUCED), qui décroissaient régulièrement depuis 2016 (-5,4%/an), chutent dans l’estimation de 2020 à 890 milliards de \$ (-42,2%) et sont à nouveau en retrait de -50% sur le premier trimestre 2021.

De concert, les institutions internationales se veulent rassurantes sur la reprise de l’activité économique en 2021, mais en plaçant celle-ci sous les incertitudes de l’évolution de la crise sanitaire et de son impact sur l’économie.

Dès lors, est-il question de ‘démondialisation’ ? Il paraît trop tôt pour l’affirmer.

2. Une organisation de la FMN confortée par la crise sanitaire ?

2.1. Avant la crise sanitaire, une nouvelle organisation spécifique de la FMN qui faisait écho à la théorie de l’agence (Jensen & Meckling 1976) et au recours au ‘principal’

¹ OMC, World trade values

² OECD – Trends on global growth, 2018

³ OECD – Strengthening the recovery – The need for speed, March 2021

⁴ FMI, Perspectives de l’économie mondiale - Projections, 2021

Depuis le début des années 1990 à nos jours, trois arrangements institutionnels et organisationnels des firmes multinationales (Kichou, Palloix, 2015) se déclinent nationalement et internationalement dans l'agroalimentaire et la chimie¹.

Un premier arrangement court jusqu'au début des années 2000 où l'arrangement institutionnel est également organisationnel avec la séparation des centres de profit (holding et filiales commerciales) et des centres de coûts (filiales industrielles) des FMN avec une organisation en 'rateau'. Cette séparation des centres de profit et des centres de coûts conduit alors au transfert massif des fonctions supports (administration, comptabilité et finances, commercial et marketing, ressources humaines, logistique, ...) vers la société opérationnelle (S.O.) nationale (commerciale), voire leurs délocalisations vers les pays à bas salaires. Le centre de coût (les usines) met à la disposition de la société opérationnelle (la société commerciale ou la holding) la production des biens et services à prix coûtant (plus un faible mark up) que la société opérationnelle commercialise sur ses différents marchés nationaux, s'attribuant pour son seul compte le profit réalisé.

Un deuxième arrangement surgit dans le cours des années 2000-2010 où l'arrangement organisationnel prend le pas sur l'arrangement institutionnel avec la montée des 'chaînes logistiques'² en régime de prix de transfert (cost plus, profit split) et où la chaîne logistique (en tant que 'principal' renvoyant à la théorie de l'agence) coiffe les sociétés industrielles (centres de coûts). La 'chaîne logistique', comme institution et organisation, est le 'principal' [Jensen & Meckling (1976)] qui assure la gouvernance des 'agents' (que sont les sociétés industrielles et commerciales en Europe comme en France) et qui assume les 'risques' (?) (légitimation du 'profit split'). Cette 'chaîne logistique' se décompose en trois circuits distincts³ :

- ✓ un circuit de valeurs d'usage où le 'principal' (une société filiale de la FMN domiciliée dans un paradis fiscal) met à la disposition des sociétés industrielles ici et là en Europe les 'inputs' (matières premières, emballages, ...) qu'elle a acheté et dont elle reste propriétaire ainsi que des 'outputs' biens fabriqués, la société industrielle étant réduite à un rôle de façonnier ;
- ✓ un circuit de marchandises cédés par le 'principal' aux sociétés opérationnelles (commerciales ou autres) de la FMN à prix de transfert (cost plus) qui les commercialisent à prix de marché sur leurs marchés nationaux ; c'est le marché qui crée la richesse ;
- ✓ un circuit de rétrocession du profit (profit split) de la société opérationnelle vers le 'principal' à un taux variant de 25% à 50% de l'EBIT⁴ réalisé par la société opérationnelle, soit une évaporation fiscale conséquente vers le 'principal'.

Un troisième 'arrangement' surgit dans le cours des années 2010-19 où l'actif 'marque' et la 'chaîne logistique' se confortent réciproquement dans le prélèvement des richesses sous l'appellation 'limited risk distributor' (LRD). Les marques de la FMN, localisées dans une

¹ Arrangements déclinés chez General Mills/Yoplait, Unilever, Kraft/Mondelez, Continental Foods, Cargill, Danone, ... et qui copient à leurs manières les arrangements développés de manière plus sophistiquée (pas d'usines en propre, mais usines sous-traitantes) par Apple, Nike, et autres. Mais il en est de même par exemple, sous des formes moins sophistiquées certes, dans l'industrie automobile (Renault et autres opérateurs).

² Ces chaînes logistiques sont saisies généralement sous les termes de 'Global value Chain' (CNUCED, FMI, OCDE, ...), se focalisant sur le seul versant 'valeur', alors qu'il convient de saisir la complexité de cette chaîne logistique selon sa déconnexion avec d'un côté des chaînes distinctes de prix et de rémunération et de l'autre une chaîne de valeurs d'usage.

³ Décomposition que ne prend pas en compte l'analyse en terme de 'global value chain'

⁴ EBIT : earnings before interest and taxes (solde intermédiaire qui se rapproche de l'excédent brut d'exploitation)

entité juridique d'un paradis fiscal, sont le nouveau 'principal' complémentaire du 'principal' logistique précédent. Par rapport aux actifs 'marques', la société opérationnelle (commerciale) est cantonnée à une fonction de distributeur où sa fonction de commercialisation ne lui confère qu'une rémunération limitée à hauteur de 2 à 5% du chiffre d'affaires réalisé par les 'marques' sur le marché national, le reste (95 à 98% de l'EBIT) assurant d'une part la rémunération des actifs 'marques' et d'autre part la rémunération du 'principal' de la chaîne logistique (profit split), soit une évasion fiscale accélérée. Le nouveau modèle LRD ne change rien aux deux premiers vecteurs ci-dessus de la chaîne logistique d'amont ; le troisième vecteur se charge de deux sous-circuits de rétrocession du profit, l'un en faveur du 'principal' de la chaîne logistique et l'autre en faveur du 'principal' où sont logées les actifs 'marques'. Les actifs des FMN se centrent désormais sur les actifs intangibles (marques, brevets, licences, ...) qui sont au centre de la préoccupation de la gouvernance des FMN au vu des 'goodwill ou 'badwill' affectant à leurs bilans la valorisation de ces actifs intangibles, et ceci en raison notamment de l'évolution du cours des actions sur les places boursières.

L'attention portée sur les 'global value chains' (GVC) a toutefois le mérite de cibler la fragmentation de la production mondiale de biens, notamment dans les biens intermédiaires, fragmentation qui inciterait les diverses institutions internationales (FMI, OECD, Banque mondiale, OMC) bien au contraire à davantage de libéralisation de l'économie mondiale, avec une attente d'un poids des GVC dans les exportations mondiales à 60% en 2030 dans les prévisions précédentes de l'OMC !

2.2. Dans le cours de la crise sanitaire 2020-2021, une organisation spécifique renforcée de la FMN

La crise sanitaire a offert en France des opportunités aux firmes multinationales pour améliorer leur taux d'EBIT. Les FMN, loin de revoir leur modèle organisationnel, l'ont renforcé avec généralisation des chaînes logistiques et du modèle 'marques' selon les trois vecteurs désignés dans le point précédent, et cela avec des annonces de fermetures de sites ou de restructurations pour améliorer le cours de la valorisation de leurs actifs affichés au bilan.

Un premier cours est de jouer sur le premier vecteur de la chaîne logistique d'amont en fermant ou cédant les sociétés industrielles dont les coûts de fabrication sont jugés trop élevés par rapport à la performance attendue du 'principal' :

- ✓ le groupe Unilever a cédé en 2020 le site de St Vulbas (produits d'entretien) au groupe espagnol Persan et annonce en 2021 la fermeture du site de Duppigheim (soupe déshydratée et soupe liquide)¹ ;
- ✓ le groupe néerlandais Refresco (jus de fruits) annonce en 2021 la fermeture du site de Château-Thébaud² ;
- ✓ le groupe Heidelbergcement (Ciments Calcia) ferme la cimenterie de Cruas) et restructure celle de Gargenville en France en 2021³ ;
- ✓ le groupe Cargill arrête l'activité amont (amidonnerie humide) du site d'Haubourdin en 2020 (plus de 150 licenciements)⁴ ;
- ✓

¹ Les Echos, 14.04.2021

² Usine nouvelle, 06.04.2021

³ Usine nouvelle, 28 novembre 2020

⁴ Le Monde, 18 août 2020

Un deuxième cours est de jouer sur tout ou partie des vecteurs de rétrocession du profit vers le ‘principal’ tant des ‘marques’ que de la ‘chaîne logistique’ :

- ✓ le groupe General Mills rétrocède en 2021 sa participation dans Yoplait France à Sodiaal Union, au vu d’une rentabilité jugée insuffisante ;
- ✓ le groupe Heineken licencie en 2021 nombre de salariés de la force de vente hors domicile (cafés-restaurants-hôtels) et de fonctions supports du siège ;
- ✓ le groupe Danone, avec l’éviction de son PDG ‘Faber’, est questionné par ses actionnaires sur la rentabilité de ses actifs dans les ‘eaux’ et ‘l’ultrafrais’ ;
- ✓

Dans le même temps, le montant distribué de dividendes par le CAC 40 se reprend vivement en 2021 après le retrait observé en 2020 à 28,6 milliards d’€ (-42%) : il est annoncé un montant à distribuer en 2021 à 41 milliards d’€ (+44%)¹, soit l’effacement du recul observé en 2020 lié alors à la crise sanitaire mais sans effet en 2021 ?

Le regard porté sur les GVC dans le cours de la crise sanitaire² souligne les risques d’approvisionnement liés à ces GVC, avec des ruptures, notamment dans les biens pharmaceutiques et médicaux.

Pour conclure, les FMN paraissent peu affectées dans leur activité par la crise sanitaire, en s’appuyant sur l’organisation de leurs chaînes logistiques (bien au-delà des ‘Global Value Chains’). Tout au contraire, elles saisissent les opportunités offertes par les difficultés de la mondialisation - qui justifieraient selon elles les fermetures de sites, les restructurations, les cessions-acquisitions - pour accroître leur rentabilité, distribuer davantage de dividendes et améliorer le cours de la valorisation de leurs actifs.

Références

- Jensen, M. et Meckling, W., 1976, “Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure”, *Journal of financial Economics*, Volume 3, octobre 1976
- Kichou L. et Palloix C., 2015, « Gouvernance et Gouvernement des multinationales – Fondements et pratiques des multinationales », Colloque « Gouverner la crise, gouverner dans la crise », Amiens, 7-9 décembre 2015, 26 pages
- UNCTAD, *World Investment Report*, United Nations, New-York & Genève (plusieurs publications annuelles)

¹ Le revenu, 19/03/2021

² OECD, Global value chains : efficiency and risks in the context of COVID-19, 11 february 2021