

---

## Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

### *L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE*

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

---

## VILLES GLOBALES ET INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES. PROPOSITION D'UN CADRE CONCEPTUEL : CAS DE CASABLANCA

**Abdelhamid BENHMADE**

*Chercheur-Doctorant, École de développement international et mondialisation,  
Université d'Ottawa, Ottawa, Canada*  
[abenh094@uottawa.ca](mailto:abenh094@uottawa.ca)

**Philippe REGNIER**

*Professeur, Haute École Spécialisée de Suisse Occidentale (HES-SO)  
Directeur scientifique, Programme international de recherche en entrepreneuriat et technologies appropriées  
pour le développement des pays de la Francophonie, Suisse*  
[philippe.regnier@hefr.ch](mailto:philippe.regnier@hefr.ch)

**RÉSUMÉ** – Le concept braudélien de ville-monde s'est transformé depuis les années 1990 à partir des travaux des géographes (P. Taylor) et des sociologues (S. Sassen) puis des nouveaux classements des grandes métropoles en une centaine de villes dites globales. On définit sur le plan économique la ville globale non seulement comme un centre de commandement et de coordination de l'économie mondiale, mais aussi, comme un carrefour d'affaires connectant et intégrant les marchés locaux, nationaux, régionaux et mondiaux. Les villes globales concentrent une densité particulièrement élevée d'investissements étrangers permettant aux firmes multinationales et autres entreprises internationalisées de disposer au sein et entre ces villes d'un maillage aussi performant que possible de filiales et de succursales conduisant leurs opérations à la fois à l'échelle infranationale, nationale et régionale d'une part, et à l'échelle inter-régionale et globale d'autre part. Sur le continent africain, Johannesburg, Le Caire et Casablanca figurent parmi les trois premières villes globales. Casablanca est l'une des rares métropoles francophones parmi les pays émergents ou en développement qui soit classée ville globale. La communication a pour objectifs : (i) De dresser, dans un premier volet, un survol théorique des théories et concepts portant sur les villes globales, et de leurs fonctions dans la globalisation de l'économie ; (ii) De présenter, dans un deuxième volet, les théories économiques et comportementales de l'internationalisation des entreprises ; (iii) De proposer, dans un troisième et dernier volet, un cadre conceptuel permettant d'identifier les fonctions présentes et en émergence de Casablanca comme ville globale.

**Mots clés :** internationalisation ; fonctions milieu, fonctions commandement ; fonctions coordination ; fonctions commutation

**Mots-clés :** Jeunes femmes, Travail décent, Francophonie économique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

## Introduction

À l'ère de la globalisation, la ville supplante la nation aussi bien que la région. Bien que nous assistions à une dispersion spatiale de l'activité économique, les activités centrales s'agglomèrent davantage dans des métropoles de taille globale (Sassen, 1991). À cause de la nouvelle division internationale du travail, les fonctions cluster, les fonctions nœud, les fonctions milieu et les fonctions symboliques sont de plus en plus polarisées dans les villes globales (Camagni, 2001).

Due à la complexification imposée par l'éclatement des chaînes de valeur, les entreprises sont exposées à des marchés compétitifs, incertains et volatils. Si elles ont pu maîtriser par le passé l'ensemble de leurs chaînes de valeur, désormais, elles doivent se procurer de nouveaux services à l'extérieur de leurs sièges. Il s'agit des producteurs de services, dits des *Advanced Producer Services*, qui couvrent les contextes institutionnels, commerciaux, financiers, socio-culturels, juridiques et techniques les plus variés (Sassen, 1991 ; Taylor et al., 2014). Afin de se rapprocher de leurs clients pour fournir des informations difficilement codifiables, ces prestataires sont également assujettis aux avantages d'agglomération.

De ce regroupement de centres décisionnels institutionnels, d'acteurs économiques, de ressources humaines hautement qualifiées, et d'infrastructures logistiques et informationnelles, résulte un réseau urbain global où sont imbriquées des villes les unes dans les autres. Dès lors, la ville globale apparaît comme un territoire riche en ressources et services, qui agit de la même façon qu'un centre de coordination et de commutation. Ainsi se développent et s'établissent des échanges informationnels qui, virtuellement, créent des espaces de flux connectant les villes les unes aux autres (Castells, 1999).

Toutefois, aussi originale que soit cette littérature, sa couverture géographique reste limitée. À l'image du continent africain, plusieurs régions et villes sont sous-estimées. Les connaissances sont encore très limitées sur les villes semi-périphériques et périphériques, en l'occurrence, sur leurs fonctions en matière d'internationalisation.

Bien que quelques études aient explicitement élucidé les liens entre les villes globales, la façon dont les entreprises exploitent ces liens demeure peu inexplorée, notamment, leurs stratégies et modes d'internationalisation (Goerzen et al., 2013). D'autant plus, depuis que l'État-Nation est devenu une unité d'analyse moins représentative, les indicateurs nationaux reflètent moins les déterminants contextuels que par le passé. Aussi décisifs que ces indicateurs macro-environnementaux soient-ils, ils sont néanmoins insuffisants pour évaluer les stratégies d'internationalisation.

Un tel constat est d'autant plus vrai dans les pays émergents ou en développement qui, selon la théorie néo-institutionnelle, sont potentiellement incertains et risqués. Pourtant, leurs espaces infra-nationaux souvent dotés d'avantages spécifiques sont censés faciliter le développement à l'international (Kittilaksanawong, 2017). Ma et al. (2013) expliquent que la performance internationale peut varier, non seulement à l'échelle nationale, mais aussi à l'échelle infra-nationale du pays. La *Liability of foreignness* semble varier selon l'emplacement infra-national. Plus l'entreprise étrangère est à proximité d'un espace urbain de fonctionnalité globale, plus les coûts associés à la distance sont moins élevés voire inexistantes (Nachum, 2003). À noter qu'il s'agit ici, non seulement de la distance géographique,

mais aussi de la distance institutionnelle, économique, socio-culturelle et cognitive.

Grâce à leurs fonctions milieu, commandement, coordination et commutation, les villes globales semblent offrir aux entreprises la possibilité d'agir sur la distance, et, par conséquent, de réduire l'incertitude, la discrimination et la complexité. D'où la proposition de se questionner sur les fonctions des villes globales africaines, dont Casablanca qui se hisse à la troisième place après Johannesburg et Le Caire.

Voici pourquoi nous nous donnons pour objectif de proposer un cadre conceptuel, permettant d'identifier les fonctions économiques des villes globales africaines, notamment les fonctions de Casablanca en matière d'internationalisation. À cette fin, nous prêterons une attention particulière aux théories des villes globales, d'une part, et, aux théories d'internationalisation économiques et comportementales, d'autre part. Nous présenterons sur la base de cette revue de littérature exhaustive le cadre conceptuel retenu.

## **1. Cadre théorique**

### **1.1 Les villes globales**

#### **1.1.1 Aperçu historique**

Historiquement, il est vrai que les villes ayant une dimension globale existent depuis l'Antiquité sous différentes formes notamment les villes-monde au sens braudélien. Il s'agit d'un centre économiquement autonome qui se suffit à lui-même et qui exerce une influence sur les facteurs de production circulant dans l'économie-monde. Or, à l'ère de la globalisation, la ville a subi de profondes transformations structurelles qui ont modifié à jamais ses fonctions et ses rôles économiques. En effet, chaque phase de l'histoire économique questionne les conditions de son avènement. Dès lors, les villes globales apparaissent comme un construit historique qui trouve ses origines dans une série d'événements surgis surtout après 1945 (Boschken, 2011). Il s'agit de changements à la fois idéologiques avec la remise en question du keynésianisme, politico-institutionnels avec l'épuisement de l'État-providence, économiques avec l'essoufflement du fordisme et la genèse du post-fordisme, technologiques avec la révolution dite logistique et informationnelle (Warf, 2006).

#### **1.1.2 Aperçu terminologique**

Bien que la ville mondiale et la ville globale soient deux notions souvent utilisées pour désigner les villes exerçant un pouvoir sur le système économique global, elles représentent néanmoins deux différents paradigmes (Taylor et al., 2011). De nombreux auteurs utilisent ces deux termes de manière interchangeable et s'ils optent pour l'un des deux, leur choix demeure injustifié (Derudder, 2006). Alors que la première s'enracine dans le paradigme hiérarchique qui, selon Arrault (2006), renvoie à l'organisation verticale d'un espace à partir d'une ville centrale, la deuxième s'appuie sur le paradigme réticulaire qui, selon Taylor (2004), décrit l'organisation d'un espace par les relations horizontales entre plusieurs villes. Il s'agit, non seulement d'une différence paradigmatique, mais aussi, opérationnelle. Un classement basé sur la hiérarchie peut très bien sous-estimer une ville périphérique comme Jakarta, alors que cette ville peut bel et bien agir comme un nœud

de commutation permettant de relier le marché mondial au marché sud-est asiatique.

### 1.1.2 Aperçu théorique

La notion de ville globale a été théorisée pour la première fois par la sociologue S. Sassen, dans son œuvre *The Global City : New York, London, Tokyo*, en 1991. Toutefois, ses prémices théoriques remontant aux travaux de Geddes (1915), pour qui, la ville mondiale ne désigne en réalité qu'une conurbation (Hall, 1966). Ainsi, que ce soit Londres, New York, Hong Kong, Paris, Singapour, ou Tokyo, toutes ces villes agissent, non seulement comme des centres de commandement, mais également comme des centres de coordination et de commutation.

**Centre de commandement :** P. Hall est le premier à avoir constaté que certaines villes exercent un pouvoir central sur le système économique global (Hall, 1966). Il s'agit des espaces urbains où s'agglomèrent les divers centres décisionnels, tels que, les organisations internationales, les pouvoirs publics, les firmes multinationales, les entreprises de services, les fédérations d'entreprises, les regroupements professionnels, les syndicats, les centres de recherche, les universités et les musées. À ces centres décisionnels s'ajoutent également les aéroports et les ports, faisant de ces villes de véritables carrefours de flux commerciaux et financiers. Bien que ces premiers travaux apportent un éclairage urbain sur les villes globales, une question essentielle demeure sans réponse : Le système-monde conduit-il à la naissance des villes globales ?

Pour y répondre, les travaux successeurs ont davantage prêté attention aux mutations structurelles suite à la nouvelle division internationale du travail. Que ce soit Hymer (1972), Heenan (1977), Cohen (1981) ou Friedmann (1986), tous ces auteurs découvrent qu'en réponse à la division internationale du travail, les multinationales ont tendance à garder leurs activités de direction dans les villes centriques, de manière à être à proximité des centres décisionnels, et, à répartir leurs activités d'exécution sur les villes semi-périphériques et périphériques. Ainsi, seules les villes où s'agglomèrent ces activités sont celles qui servent de centres de commandement du système économique global (Acuto et Steele, 2013). Hormis São Paulo et Singapour qui figurent sur le classement de Friedmann (1986), toutes les villes globales identifiées se situent essentiellement dans la Triade, incluant les aires géographiques européenne, nord-américaine et sud-est asiatique.

**Centre de coordination :** À la différence de ses premiers prédécesseurs, S. Sassen questionne la production des intrants requis par le capitalisme global. L'agglomération et la dispersion géographiques, phénomène propre à la globalisation, sont à l'origine, non seulement de l'internationalisation des entreprises, mais aussi, de la valorisation des services d'accompagnement à l'international, entre autres, audit-comptabilité, banque-assurance, conseil en management, droit et publicité. Pour que les multinationales parviennent à gérer leurs activités déterritorialisées, elles sont amenées à chercher des services sophistiqués à l'extérieur de leurs sièges. Il s'agit d'entreprises de services qui assurent une gamme de services stratégiques, soit du financement bancaire initial à la production locale ou bien délocalisée, à la commercialisation, à l'utilisation des services publicitaires et à la distribution. En raison de la nature complexe de leurs processus de production qui requièrent centralité, ces prestataires sont également sensibles aux avantages d'agglomération.

Les informations difficilement codifiables qu'ils sont amenés à livrer, sont autant de conditions favorables à leur présence dans des espaces de taille globale. De cette imbrication naît un réseau urbain global où se polarise la production de services stratégiques, surtout dans les secteurs les plus innovants (Sassen, 1991).

**Centre de commutation :** Sous un angle paradigmatique réticulaire, les villes globales se définissent davantage par la nature des flux qui les traversent, en termes d'informations, de connaissances et de capitaux (Castells, 1999). Plus une ville est traversée par une masse colossale de flux, plus elle se globalise. Ainsi se met en place un réseau urbain où s'imbriquent les villes les unes aux autres. Toutefois, la question qui s'impose est celle de savoir selon quels processus les villes en viennent-elles à être connectées les unes aux autres jusqu'à créer un réseau ? Taylor (2004) rappelle qu'en dépit des accords établis entre les institutions urbaines, les villes ne sont pas des acteurs essentiels dans la formation de leurs réseaux. Les principaux chefs d'orchestre de la globalisation sont les entreprises privées, qui, opérant à partir et/ou vers une ville, parviennent à établir des liens avec d'autres villes. Les liens inter-urbains dont il est question ici peuvent renvoyer aussi à l'inter-connexion aux échelles infra-nationale, nationale et régionale (Scott, 2001). L'exemple par excellence est la Delta de la rivière des Perles qui relie Guangzhou, Hong Kong, Macao, Shenzhen et Zhuhai au système économique global (Hall, 2001).

#### 1.1.4 Aperçu empirique

Existe-t-il une hiérarchie des villes globales qui puisse être empiriquement mesurée ? Est-il possible d'évaluer la manière dont ces villes sont inter-connectées ? Bien que plusieurs contributions tentent de répondre à ces questions, nous nous limitons à deux approches empiriques soulignées par Derudder (2006). Il s'agit de l'approche axée sur les acteurs et l'approche axée sur les infrastructures.

Figure 1 : Taxonomie des approches empiriques

Approche axée sur les acteurs		Approche axée sur les infrastructures	
Firmes multinationales	Producteurs de services	Infrastructures logistiques	Infrastructures informationnelles
Rodriguez et Zademach (2003)	Beaverstock et al. (1999)	Keeling (1999)	Moss et Townsend (2000)
Alderson et Beckfield (2004)	Taylor et al. (2002)	Smith et Timberlake (2001)	Graham (2002)
Rozenblat et Pumain (2005)	Derudder et al. (2003)	Smith et Timberlake (2002)	Malecki (2002)
	Derudder et Taylor (2005)	Derudder et Witlox (2005)	Townsend (2001)

Source : Derudder, 2006 ; Derudder et Witlox, 2008

L'approche axée sur les acteurs suppose que les entreprises privées sont les agents responsables de la formation des rapports hiérarchiques et réticulaires inter-urbains. L'approche axée sur les infrastructures reconnaît la place centrale qu'occupent les dispositifs logistiques et informationnels dans la formation des villes globales. Il faut distinguer entre les études empiriques axées sur les infrastructures matérielles

et celles qui se penchent sur les infrastructures immatérielles (Derudder, 2006). Il est possible de distinguer, à la lumière de ce qui précède, entre deux méthodologies distinctes : la méthodologie hiérarchique et la méthodologie réticulaire. En revanche, sans entrer dans le détail des réformes empiriques que suggèrent Taylor et al. (2011), il faut retenir qu'il existe deux catégories de données pour classer les villes globales. La première catégorie permet de mesurer les fonctions de commandement, par le recours à quatre collections de données, notamment, les sièges des entreprises, les hôtels d'affaires, les événements d'affaires et les parcs scientifiques. La deuxième catégorie, quant à elle, permet de mesurer les fonctions de coordination, en s'appuyant sur six domaines de producteurs de services stratégiques, en l'occurrence, audit, banque-assurance, droit, management, médias et publicité. Depuis 2008, le Globalization and World Cities Research Network (GaWC) établit un classement regroupant les villes globales en six catégories.

Tableau 1 : Le World According to GaWC, 2018

Groupe	Description
Alpha ++	Les villes les plus imbriquées dans le système économique global
Alpha +	Les villes fournissant les services nécessaires à la globalisation économique
Alpha / Alpha -	Les villes ayant établi des liens entre le système économique global et leurs régions
Beta	Les villes ayant noué des liens modérés entre le système économique global et leurs régions
Gamma	Les villes ayant noué des liens secondaires entre le système économique global et leurs régions
Sufficiency	Les villes fournissant des services suffisants pour ne pas dépendre des autres villes globales

Tableau 2 : Les villes globales africaines selon le World According to GaWC, 2018

Groupe	Ville
Alpha -	Johannesburg
Beta +	Le Caire
Beta	Casablanca / Lagos / Nairobi / Le Cap
Beta -	Tunis / Port-Louis / Kampala
Gamma +	Harare / Accra / Dar es Salaam
Gamma	Lusaka / Alger
Gamma -	Maputo / Durban
High sufficiency	Abidjan / Douala / Dakar / Abuja/ Gaborone
Sufficiency	Pretoria / Kigali / Libreville / Windhoek / Kinshasa / Port Elizabeth / Antananarivo / Alexandrie / Port Harcourt / Luanda

Source : GaWC, 2018

## 1.2 L'internationalisation des entreprises

### 1.2.1 Les théories économiques

Lesdites théories expliquent l'internationalisation par les imperfections de marché. Toute entreprise ayant l'ambition de s'internationaliser doit disposer d'un avantage, qui doit être initialement acquis dans le pays d'origine avant de l'exploiter ailleurs. Qu'il s'agisse d'un avantage informationnel ou d'un facteur de production, l'avantage spécifique permet de réagir aux imperfections de marché qui, à leur tour, se déclinent en deux imperfections : structurelles et transactionnelles (Sierra, 2003). Alors que les premières imperfections résultent des rapports monopolistiques causés par

l'accès privilégié aux intrants, l'obtention des économies d'échelles internes, le contrôle de la technologie brevetée et le contrôle des circuits de distribution, les imperfections transactionnelles renvoient à l'idée que les marchés sont intrinsèquement défaillants, du fait que l'information peut être coûteuse et imparfaite. Toutes les théories économiques ayant pour but d'étudier l'internationalisation, s'articulent autour de deux paradigmes différents (Hennart, 1991 ; Sierra, 2003). Le premier voit que l'internationalisation résulte de l'internalisation des externalités pécuniaires liées aux imperfections structurelles, tandis qu'il s'agit pour le deuxième, de l'internalisation des externalités non pécuniaires : les imperfections transactionnelles.

Tableau 3 : Les théories économiques de l'internationalisation

Paradigme	Théorie	Auteur
Imperfections structurelles	Théorie initiale	Hymer (1960)
	Théorie des avantages monopolistiques	Kindleberger (1969) et Caves (1971)
Imperfections transactionnelles	Théorie transactionnelle anglaise	Buckley et Casson (1991)
	Théorie transactionnelle américaine	Williamson (1975), Hennart (1982) et Teece (1983)
	Paradigme éclectique	Dunning (1979) (1980) (1988)

Source : Sierra, 2003

Bien que ces théories soient les premières à se pencher sur l'internationalisation, leur applicabilité aux petites et moyennes entreprises présente quelques limites. D'où le besoin de présenter et de discuter des théories comportementales.

### 1.2.2 Les théories comportementales

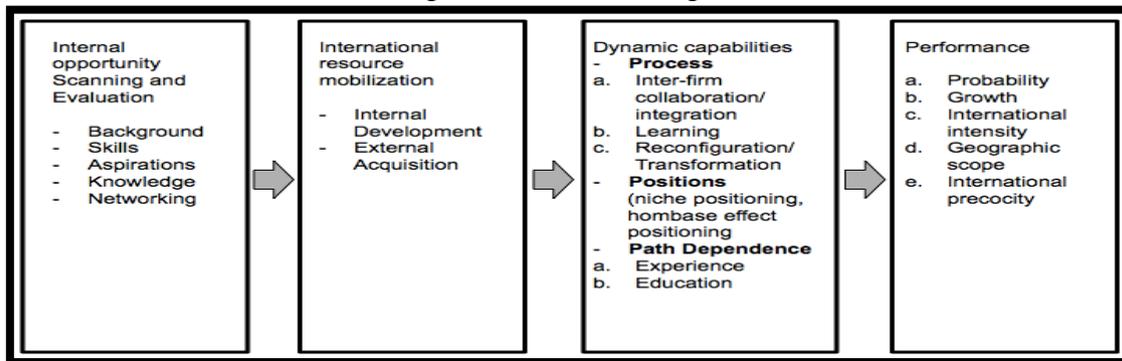
Les théories économiques considèrent que les entreprises agissent en tant qu'acteurs rationnels, pour qui, l'internationalisation résulte des imperfections du marché. En réalité, il ne s'agit pas systématiquement d'un arbitrage en termes de coûts, car les entreprises disposent d'une rationalité limitée due à l'information imparfaite. Hormis ces premières critiques des théories économiques, l'internalisation est inappropriée aux petites et moyennes entreprises (Allali, 2005). Ses explications restent limitées par rapport à l'activité d'exportation qui est souvent le mode d'entrée privilégié par les petites et moyennes entreprises. D'autant plus, elle ne permet pas non plus d'expliquer les conditions dans lesquelles la décision d'exporter est prise ni les variations des modes de partenariat inter-entreprises.

Depuis les années 1970, la littérature, notamment en affaires internationales, a vu émerger de nouvelles théories qui tentent de dépasser les connaissances dérivées de l'expérience des multinationales et d'inclure les petites et moyennes entreprises. Il s'agit tout d'abord de la théorie incrémentale qui a fait l'objet de nombreux modèles, dont le plus connu est celui d'Uppsala, conçu par Johanson et Vahne (1977). Il s'agit d'un modèle qui définit l'internationalisation comme un processus linéaire et évolutif, dont la clé de réussite est l'apprentissage séquentiel de l'entreprise. Au fur et à mesure que les connaissances et les expériences internationales s'accumulent, la distance psychologique vis-à-vis des marchés éloignés se réduit. Le modèle-I, tout comme le modèle Uppsala, adopte aussi un raisonnement graduel. L'internationalisation est un processus composé de plusieurs étapes dont chaque étape ultérieure est considérée comme une innovation pour la firme (Gankema et al., 2000). Les entreprises exportatrices évoluent généralement selon un processus de 3 étapes : le pré-

export, la phase initiale et la phase avancée (Leonidou et Katsikeas, 1996). Bien que ces modèles constituent le socle théorique de l'internationalisation des PME, ils font néanmoins l'objet de quelques limites face à l'émergence de nouvelles formes d'internationalisation. Le raisonnement graduel s'avère inapproprié au cas des start-ups et nouvelles PME s'internationalisant dès leur naissance ou très rapidement (nouvelles théories des born globals, Johanson et Vahlne, 2009). Généralement, ces entreprises disposent de ressources technologiques leur permettant d'étendre leurs activités dès leur lancement sur au moins deux continents à la fois. D'où l'apparition des théories par les ressources et par les réseaux qui expliquent l'internationalisation par les ressources dont dispose l'entreprise, d'une part, et, par les liens qu'elle entretient avec ses partenaires externes, d'autre part. Plus une entreprise conclut d'accords, plus elle accède au niveau central du réseau, ce qui lui permet de se procurer un accès privilégié à l'information, de gagner en ressources, et de partager les coûts pécuniaires et non pécuniaires (Julien, 1994). L'internationalisation par les réseaux peut se faire en quatre phases, notamment, la reconnaissance et la responsabilité du positionnement d'entreprise étrangère, l'identification du ou des réseaux opportuns dans le pays de destination, le ré-examen et la reconstruction des ressources à mobiliser dans le pays d'accueil, et, la gestion des opportunités identifiées dans le réseau (Johanson et Vahlne, 2009).

D'autres modèles tentent d'intégrer les ressources internes et externes mobilisées par les entreprises dans le processus d'internationalisation (Ruzzier et al., 2006).

Figure 2 : Modèle intégratif



Source : Zucchella et Scabini, 2007

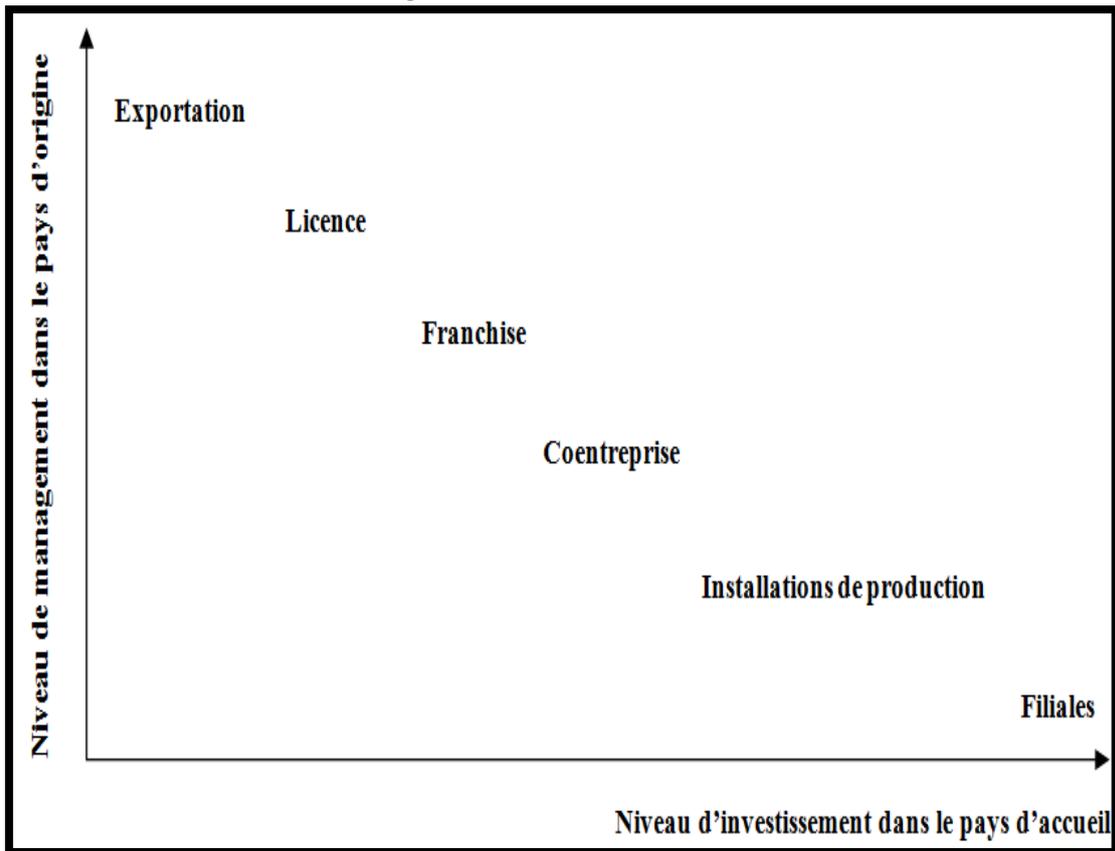
Les ressources internes renvoient aux ressources humaines et à leurs connaissances et compétences en opérations et transactions internationales, aux ressources financières, et, aux ressources techniques nécessaires à la création d'avantage concurrentiel. Par ailleurs, les ressources externes désignent un ensemble de partenariats permettant d'accéder aux organisations d'accompagnement publiques, para-publiques et privées, qui fournissent à un large éventail de services financiers et non financiers. Toutefois, l'utilisation optimale de ces ressources internes et externes dépend largement des capacités d'apprentissage de l'organisation et de l'équipe dirigeante.

### 1.2.3 Les modes d'entrée

L'internationalisation désigne un ensemble de modes d'expansion géographique, classés selon le niveau de management requis dans le pays d'origine, et, le niveau d'investissement nécessaire dans le pays d'accueil (Albaum et Duerr, 2008).

Ainsi, il est possible de diviser les modes d'entrée en trois groupes différents : les modes exportateurs, les modes contractuels et les modes investisseurs. Plus la gestion est centralisée dans le pays d'origine plus l'entreprise se limite à l'exportation. Alors que l'exportation indirecte se réalise par le recours à un intermédiaire, l'exportation directe renvoie à la vente directe sur le marché final. À l'opposé, les modes contractuels, incluant la licence, la franchise ou la coentreprise, exigent plus d'investissement et donc plus d'engagement dans le pays hôte. Toutefois, ce sont les modes investisseurs, telles les installations de production et les filiales, qui requièrent le plus haut niveau d'investissement dans le pays d'accueil.

Figure 3 : Les modes d'entrée



Source : Baldegger et Wyss, 2007

#### 1.2.4 L'engagement à l'exportation et les services de développement d'affaires

L'exportation se traduit par un processus évolutif composé de plusieurs niveaux. Quatre niveaux d'engagement à l'exportation sont distingués, en l'occurrence, les entreprises non exportatrices qui n'ont pas encore de présence à l'étranger, les exportatrices, les exportatrices en expansion et les exportatrices confirmées. Le passage d'un niveau à un autre requiert une gamme de services différents : les services motivationnels, les services informationnels et les services opérationnels. Chaque gamme de services a pour but de répondre à un type de barrières à l'exportation, notamment, aux barrières motivationnelles qui renvoient à la distance, aux barrières informationnelles liées au manque de connaissances sur les marchés, et, aux barrières opérationnelles relatives à l'insuffisance des ressources opérationnelles.

Tableau 4 : Les niveaux d'engagement à l'exportation et les besoins en services

Besoins en services	Niveaux d'engagement à l'exportation			
	Non-exportateur	Nouvel exportateur	Exportateur en expansion	Exportateur confirmé
	Être conscient des opportunités	Évaluer la faisabilité du projet	Sélectionner les marchés attractifs	Augmenter les exportations
Motivationnels	Séminaires locaux	Séminaires locaux	Non applicables	Non applicables
Informationnels	Non applicables	Formation	Séminaires sur l'export	Séminaires sur l'export
		Plan d'affaires	Missions commerciales	Missions commerciales
Opérationnels	Non applicables	Missions commerciales	Assurance et financement	Assurance et financement
		Assurance et financement	Salons à l'étranger	Bureau de ventes

Source : Seringhaus et Rosson, 1991, cité par, Catanzaro, 2014

À la différence des multinationales qui jouissent de ressources discrétionnaires, les PME ont souvent recours à des services de développement d'affaires, ou à des réseaux inter-entreprises à différentes étapes (Régnier et Wild, 2018).

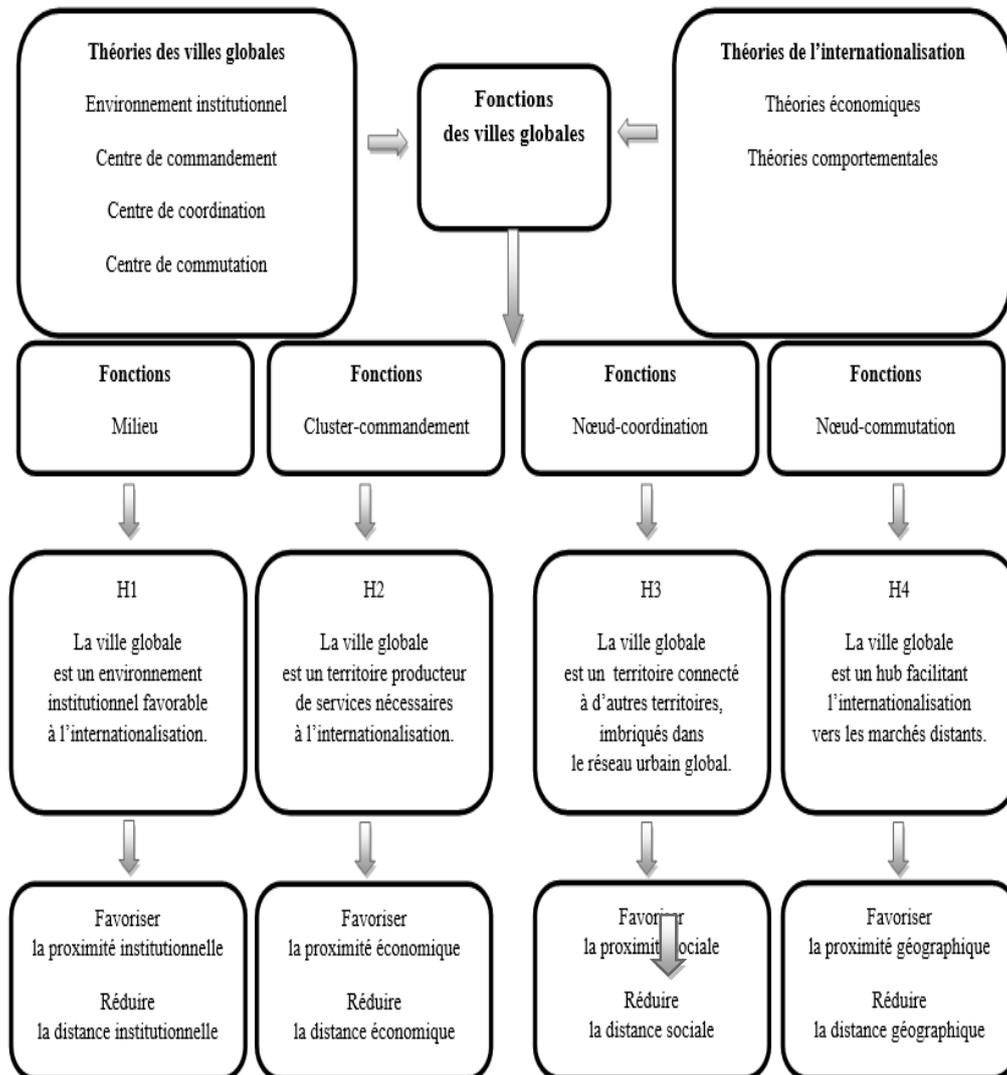
À partir de la littérature relative aux services de développement d'affaires, il est possible de distinguer deux principales catégories de services, notamment, les services financiers incluant audit-comptabilité, assurance, banque commerciale, et, les services non financiers, entre autres, certification, conditionnement, conseil management, droit, formation, logistique, publicité, transport, etc.

### 3. Proposition d'un cadre d'analyse

#### 3.1 Cadre conceptuel

Il nous semble approprié de concevoir un cadre conceptuel pluri-disciplinaire, par le recours aux théories des villes globales et aux théories de l'internationalisation de l'entreprise. Si notre choix porte sur une approche diversifiée c'est parce que nous prenons pour établi, qu'une seule théorie ne suffirait pas à explorer les fonctions des villes globales.

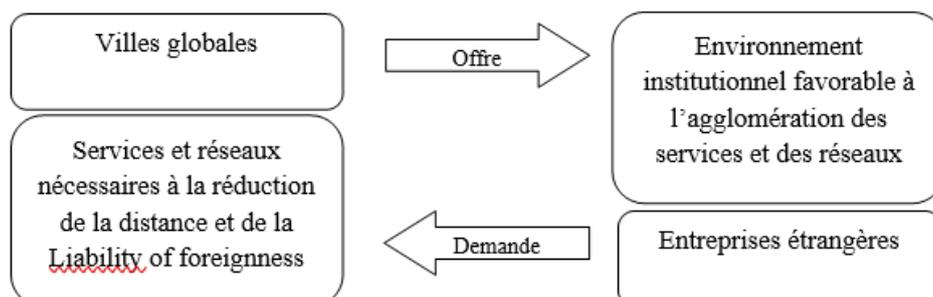
Figure 4 : Le cadre conceptuel de recherche



Source : Benhmade et Régnier, 2020

Notre cadre conceptuel suppose que Casablanca, en tant que ville globale, peut agir, non seulement comme un environnement favorable à l'internationalisation, mais aussi comme un territoire riche en services d'accompagnement et en réseaux, permettant la liaison entre les marchés national, régional, continental et mondial.

Figure 5 : Lien entre les villes globales et les entreprises étrangères



Source : Benhmade et Régnier, 2020

### **Première hypothèse :**

La ville globale apparaît comme un environnement institutionnel favorable à l'internationalisation. Toute entreprise souhaitant étendre ses activités à l'étranger se trouve confrontée à la complexité institutionnelle et à la distance institutionnelle. Plus l'incompatibilité institutionnelle entre le pays d'origine et celui d'hôte est élevée, plus les différences institutionnelles contraignent la décision de l'internationalisation. L'entreprise privilégie dans de telles conditions un mode d'entrée moins coûteux. Eden et Miller (2004) constatent que dans les pays institutionnellement distants, les entreprises étrangères font face à une plus grande Liability of foreignness. Mais, est-il possible de surmonter une telle complexité et distance institutionnelles, surtout lorsqu'il s'agit d'opérer dans les pays émergents ou en développement ? Bien que ces pays soient généralement peu développés d'un point de vue institutionnel, leurs villes globales peuvent remplir des fonctions milieu qui assureraient la proximité institutionnelle grâce à des cadres de gouvernance communs. À l'aide des accords d'investissements mutuels établis à l'échelle infra-nationale, les entreprises étrangères seraient plus inclinées à s'internationaliser via ces villes qui, de par leur nature, offrent de meilleures conditions institutionnelles aux investisseurs.

### **Deuxième hypothèse :**

La ville globale peut aussi agir comme un territoire où se concentre une densité exceptionnelle de services d'accompagnement et de développement d'affaires. De tels services permettent de servir les modes fonctionnels de l'internationalisation, non seulement des multinationales, mais aussi des petites et moyennes entreprises.

Toute entreprise ayant l'ambition de s'internationaliser en dehors de son marché domestique, a besoin d'une palette de services financiers et non financiers. Ici, nous faisons référence aux services que procurent les institutions publiques, à savoir, les services motivationnels, informationnels et opérationnels, mais aussi, aux services privés que proposent les producteurs de services, en l'occurrence, audit-comptabilité, banque-assurance, conseil management, droit et publicité.

Alors que le siège social fut par le passé le site de production des activités de direction, il existe aujourd'hui un autre site qui est celui des entreprises de services qui offrent à leurs clients soit l'intégralité soit une partie de leurs activités centrales.

Plus les coûts récurrents et non récurrents relatifs à l'internationalisation sont élevés, plus l'entreprise est incitée à se procurer de nouvelles ressources en externe. Un tel constat est d'autant plus vrai lorsqu'il s'agit des marchés émergents ou en développement, à cause de la distance psychologique et des coûts de transaction.

Toutefois, l'agglomération des producteurs de services au sein des villes globales peut être favorable à la réduction des asymétries informationnelles et des risques transactionnels entre le pays d'origine et le pays d'accueil. L'accès à ces services permet de mieux alimenter le processus de prise de décision, réduit l'incertitude et minimise la distance vis-à-vis des marchés étrangers. La présence de ces services réduit aussi la nécessité de les importer depuis le pays d'origine et permet de collaborer avec les mêmes prestataires partout dans le monde. Même les producteurs de services locaux, ayant une présence internationale limitée, ont

souvent l'habitude de travailler avec des entreprises étrangères auprès desquelles ils offrent une gamme de services adaptés aux besoins internationaux (Goerzen et al., 2013).

### **Troisième hypothèse :**

De cette imbrication d'entreprises et de producteurs de services stratégiques émerge un territoire urbain agissant de la même manière qu'un centre de coordination. Autrement dit, la ville globale peut aussi fonctionner comme un territoire connecté à d'autres territoires imbriqués les uns dans les autres dans le réseau urbain global.

À l'ère de la nouvelle économie, qui est à la fois globale, informationnelle et réticulaire, les entreprises s'organisent de plus en plus en réseaux (Castells, 1999). Plus la division du travail est fragmentée, plus les besoins en coordination sont élevés. À cause de la distance existant entre le siège social et le pays d'accueil, les firmes étrangères peinent à coordonner leurs activités de direction et d'exécution. Une telle distance peut entraîner l'asymétrie informationnelle, et, par conséquent, nuire à l'établissement de relations personnelles (Bergen et al., 1992). Pour y faire face, les entreprises étrangères se trouvent obligées de supporter des coûts de coordination souvent plus élevés que les entreprises locales (Goerzen et al., 2013). Toutefois, par le moyen des fonctions nœud-coordination qui, selon Camagni (2001), permettent de coordonner entre plusieurs acteurs éloignés et activités dispersées, les villes globales sont supposées faciliter, de manière plus rapide et moins coûteuse, la circulation d'informations, de biens, de services, de capitaux et de personnes. Plus précisément, les producteurs de services stratégiques, présents à travers le globe, parviennent à créer des liens inter-urbains par le moyen des flux qu'ils échangent. Bien que la révolution informationnelle ait favorisé la circulation des flux, les décisions stratégiques ne peuvent être prises que lorsque les acteurs se rencontrent (Törnqvist, 1970). Les échanges sensibles à la distance et aux coûts de transaction ne peuvent se produire que dans des lieux favorables à l'agglomération (Scott, 2001). Que ce soit par souci de centralité, de proximité, de réseautage ou de connectivité, ces échanges se concentrent et se polarisent dans les villes globales. Ils permettent la mise en place de réseaux relationnels et fonctionnels. Les premiers sont indispensables pour trouver les seconds et pour pouvoir ainsi accéder aux entreprises et services permettant d'opérer dans les marchés distants. Ces réseaux sont déterminants pour pénétrer des marchés inconnus et pallier l'absence ou l'instabilité de l'environnement institutionnel et de l'écosystème entrepreneurial dans les pays émergents ou en développement de destination.

### **Quatrième hypothèse :**

La ville globale peut fonctionner comme une porte d'entrée vers les marchés voisins. Elle constitue un nœud par lequel les économies infra-nationales, nationales et régionales sont inter-connectées avec le système économique global (Scott, 2001). Bien que les villes globales en développement disposent de peu de pouvoir sur le capitalisme global, elles demeurent néanmoins indispensables à sa circulation.

L'effet gravitationnel exercé sur les firmes étrangères dépend de leurs motifs d'investissement. Prenant appui sur la taxonomie présentée par Behrman (1972), Goerzen et al. (2013) constatent que les entreprises à la recherche de nouveaux marchés sont plus

enclines à utiliser les villes globales comme des portes d'entrée, que celles qui sont à la recherche de ressources, d'actifs stratégiques ou d'efficience. À la différence des activités de direction souvent polarisées dans les pays développés, les activités d'exécution sont celles qui sont souvent internationalisées vers le Sud. Il s'agit de s'internationaliser non pas pour créer de nouvelles compétences en amont, à l'instar des activités intensives en savoir, entre autres, la recherche-développement, mais pour exploiter les compétences en aval comme la production et la distribution. À l'aide des fonctions nœud-commutation de portée locale et globale, les villes globales peuvent agir comme des plates-formes permettant d'atteindre des marchés géographiquement lointains et d'élargir les portefeuilles-clientèles. Grâce à leur inter-connectivité établie entre les marchés distants et de proximité, elles peuvent être particulièrement attractives aux entreprises qui souhaitent instaurer des réseaux de production et de distribution dits de Global Market Servicing. Il s'agit, non seulement de réseaux logistiques, mais de surcroît, informationnels, servant de canaux promotionnels à une échelle géographique plus grande.

Du côté de l'offre, les villes globales concentrent des services et des réseaux permettant de faciliter l'internationalisation vers tous types de destination régionale et plus. Du côté de la demande, les entreprises recherchent à s'insérer dans des réseaux relationnels et fonctionnels leur permettant de se développer à l'international. Ces réseaux passent par des nœuds de concentration situés dans les villes globales.

## Conclusion

Proposition d'une méthodologie de recherche :

Fonctions de Casablanca dans l'internationalisation des entreprises québécoises

Cette communication présente un cadre conceptuel qui sert à identifier les fonctions économiques des villes globales en matière d'internationalisation de l'entreprise, notamment les fonctions milieu, commandement, coordination et commutation. Ce cadre s'inscrit dans un champ situé à l'interface de trois domaines d'études : les études du développement, les études urbaines et les études en entrepreneuriat.

Prenant appui sur différentes perspectives disciplinaires et travaux pionniers en la matière, il propose une combinaison de deux corpus, en l'occurrence, les théories des villes globales et les théories de l'internationalisation de l'entreprise. Vu que l'internationalisation est un choix multifactoriel qui ne peut se réduire à une seule raison, nous avons eu recours aux théories économiques et comportementales. Le but étant d'explorer sous un angle entrepreneurial les fonctions des villes globales, et de découvrir sous un angle spatial les nouvelles voies de l'internationalisation.

Un tel cadre peut servir de grille d'évaluation puis d'analyse des fonctions de Casablanca en matière d'internationalisation des entreprises québécoises vers l'Afrique. À partir du constat théorico-conceptuel que nous avons dressé, nous supposons que Casablanca peut offrir aux entreprises québécoises la possibilité d'agir sur la réduction de la distance et d'accéder aux marchés marocain et africain.

Dès lors, le cadre conceptuel proposé doit s'exposer à la recherche empirique. Puisque très peu de recherches se sont penchées sur l'étude du cas de Casablanca comme ville

globale, il convient de mener une recherche exploratoire pour découvrir les fonctions économiques spatiales d'une grande métropole économique africaine peu investiguée dans le cadre de la globalisation contemporaine. Cette recherche est appelée à recourir à des méthodes mixtes.

La méthode quantitative peut servir d'étape préalable à la recherche qualitative. Elle permet d'établir un portrait détaillé de l'écosystème entrepreneurial de Casablanca, puis de collecter des données sur les relations économiques entre l'Afrique et le Québec. Une attention spécifique doit se porter vers les principaux marchés et secteurs exportateurs et d'investissement québécois au Maroc et en Afrique.

La méthode en recherche qualitative semble être le meilleur chemin pour explorer les échanges entre les producteurs de services publics et privés concentrés à Casablanca, et, les entreprises québécoises présentes sur les marchés et les secteurs identifiés. On peut poser comme hypothèse qu'un nombre limité mais bien réel de ces entreprises, aux côtés de leurs consœurs américaines, asiatiques et européennes, contribuent au classement de Casablanca comme ville globale.

Des études de cas de ces entreprises et des services utilisés ont une vocation illustrative des fonctions d'une ville globale comme Casablanca. Elles s'adressent à trois types d'interlocuteurs dans cette ville globale :

- \* à des acteurs publics sélectionnés sur la base de la typologie de Seringhaus et Rosson, (1991), à savoir, les services motivationnels, les services informationnels et les services opérationnels.

- \* à des acteurs privés choisis selon la typologie de Sassen (1991) et Taylor (2004), notamment, audit-comptabilité, banque-assurance, conseil en management, droit et publicité.

- \* et à des entreprises québécoises qui exportent ou investissent en Afrique, en particulier, celles déjà actives sur les marchés marocain et africain et qui recourent aux services d'accompagnement concentrés à Casablanca. L'hypothèse est que leur nombre est en hausse sensible en raison de l'attraction combinée des richesses naturelles du continent, de son manque en infrastructures, mais aussi de l'expansion de sa démographie et de l'émergence de ses classes moyennes. L'Afrique ... dernière frontière économique et enjeu du développement inclusif et durable au 21<sup>e</sup> siècle !

## Bibliographie

- Acuto, M., & Steele, W. (2013). *Global City Challenges : Debating a Concept, Improving the Practice*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Albaum, G., & Duerr, E. (2008). *International Marketing and Export Management*. Pearson.
- Allali, B. (2005). *Vision des dirigeants et internationalisation des PME: une étude de cas multiples de PME marocaines et canadiennes du secteur agroalimentaire*. Saint-Denis: Publibook
- Arrault, J.-B. (2006). L'émergence de la notion de ville mondiale dans la géographie française au début du xxe siècle. Contexte, enjeux et limites. *L'Information géographique*, 70(4), 6-24.
- Baldegger, R. J., & Wyss, P. (2007). *Born-Again Global Firms in Switzerland : A Case Study on Internationalization Behaviour of Established Firms, Fribourg, Bern, New York*.
- Behrman, J. N. (1972). *The role of international companies in Latin American integration*. Lexington: Lexington Books.
- Bergen, M., Dutta, S., & Walker, O. (1992). Agency relationships in marketing : A review of the implications and applications of agency and related theories. *Journal of Marketing*, 56(3), 1-24.
- Boschken, H. L. (2011). Global Cities. In D. Southerton, *Encyclopedia of Consumer Culture* (p. 664-665). Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Buckley, P. J., & Casson, M. (1991). *The future of the multinational enterprise*. Houndmills: Macmillan.
- Camagni, R. (2001). The Economic Role and Spatial Contradictions of Global CityRegions : The Functional, Cognitive and Evolutionary Context. In A. J. Scott, *Global city-regions : Trends, theory, policy* (p. 96-118). Oxford University Press: Oxford.
- Castells, M. (1999). *The information age : Economy, Society and Culture*. Oxford: B. Blackwell.
- Catanzaro, A. (2014). *Influence des Services d'Accompagnement à l'Export sur les ressources et la performance internationale des Exportatrices Précoces* [Thèse]. Université Montpellier 1.
- Caves, R. (1971). International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica*, 38(149), 1-27.
- Cohen, R. B. (1981). The new international division of labour, multinational corporations and urban hierarchy. In M. Dear & A. J. Scott, *Urbanization and urban planning in capitalist society* (p. 287-315). London: Methuen.
- Derudder, B., & Witlox, F. (2008). What is a « World Class » City? Comparing conceptual specifications of cities in the context of a global urban network. In M. Jenks, D. Kozak, & P. Takkanon, *World Cities and Urban Form* (p. 11-24). New York: Routledge.
- Derudder, B. (2006). On Conceptual Confusion in Empirical Analyses of a Transnational Urban Network. *Urban Studies*, 43(11), 2027-2046.
- Dunning, J. (1979). Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), 269-295.
- Dunning, J. (1980). Toward an eclectic theory of international production. *International Executive*, 22(3), 1-3.
- Dunning, J. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1-31.

- Eden, L., & Miller, S. R. (2004). Distance Matters : Liability of Foreignness, Institutional Distance and Ownership Strategy. *Advances in International Management*, 16, 187-221.
- Friedmann, J. (1986). The World City Hypothesis. *Development and Change*, 17(1), 69-83.
- Gankema, H. G. J., Snuif, H. R., & Zwart, P. S. (2000). The Internationalization Process of Small and Medium-sized Enterprises: An Evaluation of Stage Theory. *Journal of Small Business Management*, 38(4), 15-27.
- Geddes, P. S. (1915). *Cities in evolution : An introduction to the town planning movement and to the study of civics*.
- Goerzen, A., Nielsen, B. B., & Asmussen, C. G. (2013). Global cities and multinational enterprise location strategy. *Journal of International Business Studies*, 44(5), 427-450.
- Hall, P. (1966). *The world cities*. London: Weidenfeld and Nicolson.
- Hall, P. (2001). Global City-Regions in the Twenty-First Century. In A. J. Scott, *Global city-regions : Trends, theory, policy* (p. 59-77). Oxford: Oxford University Press.
- Hennan, D. A. (1977). Global cities of tomorrow. *Harvard Business Review*, 55, 79-92.
- Hennart, J-F. (1982). *A theory of multinational enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hennart, J.-F. (1991). The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise. In C. Pitelis & R. Sugden, *The Nature of the Transnational Firm* (p. 81-116). London: Routledge.
- Hymer, S. (1960). *The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press.
- Hymer, S. (1972). The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development. In J. N. Bhagwati, *Economics and world order-From the 1970's to the 1990's*. London: The Macmillan Company.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited : From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- Julien, P. A. (1994). *Les PME : bilan et perspectives*. Paris: Economica.
- Kindleberger, C. P. (1969). *American business abroad : Six lectures on direct investment*. New Haven: Yale University Press.
- Kittilaksanawong, W. (2017). Influence of region, country and subnational-region institutions on internationalization of multinational corporations. In M. Munoz, *Advances in Geoeconomics* (p. 46-54). New York: Routledge.
- Leonidou, L. C., & Katsikeas, C. S. (1996). The export development process : An integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*, 27(3), 517-551.
- Ma, X., Tong, T. W., & Fitza, M. (2013). How much does subnational region matter to foreign subsidiary performance? Evidence from Fortune Global 500 Corporations' investment in China. *Journal of International Business Studies*, 44, 66-8.
- McDougall, P., & Oviatt, B. (2000). International Entrepreneurship : The Intersection of Two Research Paths. *The Academy of Management Journal*, 43(5), 902-906.
- Nachum, L. (2003). Liability of foreignness in global competition? Financial service affiliates in the city of London. *Strategic Management Journal*, 24, 1187-1208.

- Ruzzier, M., Hisrich, R., & Antoncic, B. (2006). SME internationalization research : Past, present, and future. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(4), 476-497.
- Sassen, S. (1991). *The Global City : New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Seringhaus, F. H. R., & Rosson, P. J. (1991). *Export Development and Promotion : The Role of Public Organizations*. Kluwer.
- Scott, A. J. (2001). *Global city-regions : Trends, theory, policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Scott, A. J. (2001). Globalization and the Rise of City-regions. *European Planning Studies*, 9(7), 813-826.
- Sierra, C. (2003). *Firmes multinationales et dynamique de création technologique : Des coûts de transaction aux coûts de coordination*. Université Lyon 2, Lyon.
- Régnier, P., & Wild, P. (2018). SME internationalisation and the role of global cities : A tentative conceptualisation. *International Journal of Export Marketing*, 2(3), 158-179.
- Taylor, P. (2004). La régionalité dans le réseau des villes mondiales. *Revue internationale des sciences sociales*, 131(3), 401-415.
- Taylor, P., Ni, P., Derudder, B., Hoyler, M., Huang, J., & Witlox, F. (2011). *Global Urban Analysis : A Survey of Cities in Globalization*. London: Routledge.
- Taylor, P., Derudder, B., Faulconbridge, J., Hoyler, M., & Ni, P. (2014). Advanced Producer Service Firms as Strategic Networks, Global Cities as Strategic Places. *Economic geography*, 90(3), 267-291.
- Teece, D. J. (1983). Technological and Organisational Factors in the Theory of the Multinational Enterprise. In M. Casson, *The Growth of International Business* (p. 51-62). London: George Allen & Unwin.
- Törnqvist, G. (1970). *Contact systems and regional development*. Lund: Gleerup.
- Warf, B. (2006). Global Cities. In B. Warf, *Encyclopedia of Human Geography* (p. 195-196). Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Williamson, O. E. (1975). Markets and Hierarchies. *Challenge*, 20(1), 70-72.
- Zucchella, Antonella., & Scabini, P. (2007). *International entrepreneurship : Theoretical foundations and practices*. Palgrave Macmillan.