

Article

« Avant-Propos »

Jorge Niosi

Études internationales, vol. 16, n° 2, 1985, p. 231-238.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/701833ar>

DOI: 10.7202/701833ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

AVANT-PROPOS

La théorie sur les firmes multinationales ou transnationales (FMN) est née et s'est développée au cours des vingt-cinq dernières années. Dès ses origines elle a évolué en confrontation avec les théories néo-classiques sur les mouvements internationaux de capital. En effet, ces dernières partent du postulat de concurrence parfaite, alors que les explications micro-économiques de l'investissement direct à l'étranger (IDE) fondées sur l'analyse des firmes multinationales, se sont liées étroitement à la théorie de la concurrence imparfaite ou monopolistique. Paraphrasant un auteur, on peut dire que l'étude des entreprises multinationales n'est qu'un chapitre de la théorie de la concurrence oligopolistique. Voyons d'abord quelques éléments marquants dans la formation de l'analyse moderne sur les FMN.

ÉVOLUTION DE LA THÉORIE DES FMN

Il n'est pas exagéré d'affirmer que la théorie moderne sur les FMN a vu le jour avec la thèse doctorale de Stephen Hymer soutenue au Massachusetts Institute of Technology (MIT) en 1960¹. Hymer affirma que les investissements directs à l'étranger ne pouvaient pas être réduits à des simples mouvements de capitaux allant des pays les plus riches (où le capital est abondant et par conséquent le taux d'intérêt est bas) aux pays les plus pauvres (où le capital est rare et par conséquent le taux d'intérêt est élevé). En effet, cette explication ne permet pas de comprendre les investissements croisés entre deux pays; elle ne rend pas non plus compte du fait que la majeure partie du capital investi à l'étranger par les FMN est emprunté à l'étranger, souvent dans le pays-hôte même. En outre, la théorie des mouvements de capital n'explique pas la distribution très inégale des investissements directs à l'étranger selon les pays (une dizaine de pays font plus de 90 % des IDE) et selon les industries (les industries les plus intensives en capital et en technologie sont sur-représentées). Hymer montre que l'IDE possède une dimension essentielle qui est absente dans les vrais mouvements de capital, les investissements en portefeuille. Cette dimension est le contrôle de la filiale par la maison-mère. En fait, les firmes possèdent des capacités très diverses pour opérer dans une même industrie (concurrence imparfaite). Lorsqu'une firme possédant des avantages tient à contrôler une autre dans un pays étranger, c'est souvent pour s'assurer de la non-diffusion des avantages qu'elle va céder à sa filiale. Ces avantages doivent être assez importants pour balancer les coûts dus aux distances géographiques, aux barrières de la langue, de la législation, des caractéristiques des divers marchés, etc. De tels avantages sont présents bien souvent dans les grandes entreprises des marchés oligopolistiques dans les pays industriels avancés. Ce sont ces grandes firmes, dominant des marchés concentrés, qui font l'essentiel des investissements directs à l'étranger. Hymer tendait à penser que les avantages dont jouissent les FMN sont le plus souvent de type technologique.

1. S. HYMER, *The International Operations of National Firms*, Cambridge, M.I.T. Press, 1976.
Revue Études internationales, volume XVI, n° 2, juin 1985

La thèse de Hymer fut immédiatement adoptée par Charles Kindleberger et popularisée dès la 2^{ème} édition de son ouvrage *International Economics*². En outre, Kindleberger développa l'analyse de Hymer en soulignant que la nature des avantages n'était pas uniquement technologique :

... Dans un monde de concurrence parfaite pour les biens et les facteurs, l'investissement direct ne peut pas exister. Dans ces conditions les firmes locales auraient un avantage sur les firmes étrangères, du fait de la proximité de leur lien d'opération par rapport à leur centre de décision, de sorte qu'aucune firme ne pourrait se maintenir à l'étranger. Pour que l'investissement direct prospère, il doit exister des imperfections sur le marché des biens et des facteurs, y compris celles résultant d'un progrès technique récent, ou de l'intervention de gouvernements ou d'entreprises séparant les marchés³.

La différenciation des produits, des techniques de marketing, l'inégale compétence des dirigeants, l'existence de techniques brevetées, les économies d'échelle étaient parmi les avantages énumérés par Kindleberger comme pouvant être à la base de l'expansion internationale d'une firme.

Pendant que la théorie des avantages oligopolistiques de Hymer-Kindleberger se développait, une autre thèse, rivale de la première, voyait le jour. C'est la théorie du cycle du produit, énoncée par Raymond Vernon en 1966⁴. Les produits nouveaux apparaissent dans les marchés à hauts revenus, tels que les États-Unis ; les nouvelles machineries apparaissent également dans ce pays car les salaires y sont les plus élevés. La demande joue donc un rôle essentiel dans l'apparition de nouveaux produits (biens de consommation ou facteurs) ; les producteurs américains – proches du marché – feront les innovations nécessaires et jouiront du profit monopolistique qui y est associé. Peu à peu les produits et les procédés deviennent plus standardisés et il sera possible à d'autres producteurs, dans des pays à revenus moins élevés (tels que ceux de la CEE, du Japon et du Canada) de copier les produits. À ce stade, les innovateurs américains auront intérêt à investir dans ces pays pour éliminer la concurrence des nouveaux producteurs. Cette deuxième phase est celle du produit mûrissant. Enfin au cours d'une troisième étape les produits sont complètement standardisés et rien ne peut empêcher l'entrée des concurrents des pays moins développés. La production se déplace vers des pays moins industrialisés et la concurrence reprend.

Dans des ouvrages postérieurs⁵, Vernon introduisit deux modifications majeures. D'une part, il mit l'accent sur le caractère nécessairement oligopolistique des deux premières étapes du cycle tendant ainsi un premier pont vers une unification

-
2. C.P. KINDLEBERGER, *International Economics*, Homewood, Illinois, 2^{ème} édition, 1958. Une traduction française de la 7^{ème} édition est parue, Paris, Économica, 1983.
 3. C.P. KINDLEBERGER, *Les investissements des États-Unis dans le monde*, Paris, Calmann-Lévy, 1971, p. 26. (Traduction de *American Business Abroad*, New Haven, Yale University Press, 1969).
 4. R. VERNON, « International Investment and International Trade in the Product Cycle », in *Quarterly Journal of Economics*, mai 1966.
 5. R. VERNON, *Sovereignty at Bay*, New-York, Basic Books, 1971. (Traduction française : *L'entreprise multinationale*, Paris, Calmann-Lévy, 1974) ; *Storn over the Multinationals*, Cambridge, Harvard University Press, 1977.

des thèses rivales. D'autre part, pour expliquer l'investissement direct à l'étranger dans les industries extractives et dans les services publics il ajouta une théorie complémentaire, celle de l'« *obsolescing bargain* » (du déclin du pouvoir de négociation). Cette théorie affirme que dans les industries minières, tout comme dans les services, les FMN jouissent d'un pouvoir de négociation maximal vis-à-vis des pays-hôtes avant d'entreprendre l'investissement étranger comme tel. Cependant, au fur et à mesure que la FMN s'installe dans le pays récepteur son pouvoir de négociation décline: la technologie dans ces industries est relativement simple et transférable, les gisements sont connus et appartiennent en dernière instance à l'État-hôte, les marchés ont été explorés. Peu à peu la pression locale, publique comme privée, enlève à la FMN ses barrières et la filiale est soit nationalisée, soit cédée à des intérêts locaux. Ce processus a été complété dans les services publics et a énormément avancé dans l'industrie pétrolière et cuprifère, où les États-hôtes ont nationalisé une partie importante de la production mondiale autrefois contrôlée par des FMN des pays industrialisés.

Les deux écoles ont produit une quantité imposante de littérature sur les entreprises multinationales, incorporant à la fois de nouveaux développements théoriques et des études de cas. Citons, parmi les productions de l'école du cycle du produit, les données publiées par J.W. Vaupel et J.P. Curhan, sélectionnées à même la banque de l'étude sur les EMN de la Harvard Business School dirigée par Vernon et couvrant les 187 principales multinationales états-uniennes de 1900 à 1967⁶; l'application de la théorie du cycle du produit à diverses industries manufacturières⁷ et à plusieurs pays en dehors des États-Unis⁸. D'autres développements théoriques importants inspirés de la théorie du cycle du produit sont la thèse de la réaction oligopolistique de F. Knickerbocker⁹ et celle des multinationales du Tiers Monde de L.T. Wells Jr¹⁰. Knickerbocker montra que l'investissement direct à l'étranger des FMN états-uniennes avait souvent lieu en grappes: le chef de file d'une branche oligopolistique décidant d'investir outre-frontières était suivi bien souvent par les firmes concurrentes au cours d'une période allant de trois à sept ans. La réaction oligopolistique est une stratégie destinée à préserver des parts du marché, et elle a souvent donné lieu à la création d'une capacité excédentaire dans le pays-hôte à cause des indivisibilités techniques des investissements étrangers. Enfin, Wells quant à lui, a montré que les pays « de deuxième ligne » pouvaient à leur tour engendrer de nouveaux investissements étrangers vers des pays moins développés, semi-industrialisés ou nouvellement industrialisés, comme l'Argentine, le Brésil, Hong Kong, Taïwan ou l'Inde. La multinationalisation des firmes de ces derniers, suite à des innovations modificatrices tendant à réduire l'échelle de production, à utiliser des impacts locaux ou à simplifier les produits, donnait lieu à l'émergence des « multinationales du Tiers-Monde ».

6. J.W. VAUPEL et J.P. CURHAN, *The Making of the Multinational Enterprise*, Boston, Harvard University, 1969.

7. L.T. WELLS Jo (éd.), *The Product Life Cycle and International Trade*, Boston, Harvard University, 1972.

8. Y. TSURUMI, *The Japanese are Coming*, Cambridge, Ballinger, 1976.

9. F. KNICKERBOCKER, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, Harvard University, 1973.

10. L.T. WELLS Jr, *Third World Multinationals*, Cambridge, M.I.T. Press, 1983.

La thèse du cycle du produit a subi de nombreuses critiques depuis une dizaine d'années, des critiques qui en ont réduit considérablement la portée. Ainsi, on a souligné que la théorie du cycle du produit avait besoin d'une théorie « auxiliaire » (celle de l'« *obsolescing bargain* ») là où le modèle fondé sur la structure industrielle oligopolistique ne nécessitait qu'une seule explication unifiée. En outre, le développement des FMN européennes et japonaises fondées sur des innovations épargnant des matériaux infirma à la fois la thèse des investissements directs en cascade (allant des États-Unis vers l'Europe et le Japon et de ceux-ci vers des pays en développement) et l'explication en termes des innovations réduisant les coûts de la main-d'oeuvre, plus fréquentes aux États-Unis. La montée des investissements directs européens, canadiens et japonais aux États-Unis alla également à l'encontre des prédictions du cycle du produit. En outre bien d'entreprises japonaises développèrent pour l'exportation des produits qu'elles ne vendaient pas dans leur propre marché intérieur, contredisant ainsi la thèse selon laquelle la demande pour les innovations venait essentiellement du pays d'origine des firmes. Enfin, l'érosion du pouvoir de négociation des FMN dans les industries extractives s'est arrêtée après la disparition des transnationales des services publics et le déclin relatif des firmes pétrolières et du cuivre. En fait, l'« *obsolescing bargain process* » s'est arrêté au cours des années 70¹¹. L'impasse actuelle de ce modèle a été résumée par Richard Caves :

Le modèle du cycle du produit a été abandonné par son progéniteur, quoique sans abandonner ses prétentions d'expliquer les deux ou trois décennies après la Deuxième Guerre mondiale¹².

Moins exigeant que la théorie du cycle du produit, le modèle de l'organisation industrielle (qui ne postule ni la direction des flux d'investissement, ni le désinvestissement inévitable lorsque le produit est standardisé) s'est développé pour constituer la base de la théorie moderne des firmes multinationales. Quelques jalons dans le développement du modèle de l'organisation industrielle sont les apports de Richard E. Caves et Harry Johnson¹³. Caves montra que la différenciation du produit, notamment via la commercialisation, est un des déterminants, de l'IDE. La différenciation du produit, un comportement typiquement oligopolistique, permet aux grandes firmes d'adapter le produit aux préférences et aux conditions de marchés de pays divers. Johnson mit l'accent sur le fait que les firmes diffèrent quant à leur capacité de produire de l'information technique. Cette information apporte aux firmes des rentes monopolistiques tant qu'elle n'est pas diffusée. Ainsi

11. Voir certaines des critiques dans : I.H. GIDDY, « The Demise of the Product Cycle Model in International Business Theory », *Columbia Journal of World Business*, printemps 1978 ; W. H. DAVIDSON, « Patterns of Factor-Saving Innovation in the Industrialized World », *European Economic Review*, octobre 1976 ; C. VAITSOS, *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Oxford University Press, 1974 ; W. ABERNATHY *et al*, *Industrial Renaissance*, New-York, Basic Books, 1983, chap. 2.

12. R. CAVES, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, University Press, 1982, p. 208.

13. R.E. CAVES, « International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment », *Economica*, vol. 38, 1971 ; H. JOHNSON, « The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation », in C.P. KINDELEBERGER (ed.), *The International Corporation*, Cambridge, M.I.T. Press, 1970.

les firmes ont tout intérêt à étendre leurs activités à tout marché où elles pourront exploiter ses connaissances. En somme les FMN sont des entreprises vouées à l'exploitation de monopoles technologiques à travers l'investissement étranger.

Au cours des dix dernières années, diverses tentatives de formuler une théorie synthétique et générale des FMN ont rapproché les modèles mentionnés ci-dessous ainsi que d'autres moins importantes. Parmi ces tentatives, il faut mentionner celles de Peter J. Buckley et Mark Casson, John H. Dunning et Richard E. Caves¹⁴. Buckley et Casson ont lancé avec succès le fructueux concept d'internationalisation. Toute entreprise produit non seulement des biens finis, mais aussi des biens intermédiaires, des connaissances, des procédés, des capacités administratives, des technologies, etc. Il arrive bien souvent que les marchés pour ces produits intermédiaires sont très imparfaits. Toute firme voulant réduire les risques associés à une interruption des approvisionnements de ce type de produits aura intérêt à « internaliser » le marché. C'est-à-dire à absorber le fournisseur de ce genre de biens. C'est le cas par exemple des raffineurs de métaux qui s'intègrent verticalement outre-frontières pour s'assurer de l'approvisionnement de matières premières. Inversement la technologie produite peut être difficile à vendre si l'acheteur potentiel n'est pas prêt à déboursier la rente que le producteur estime découler de son innovation. Ici encore l'entreprise ayant produit l'innovation a intérêt à l'exploiter elle-même, « internalisant » ainsi le marché de technologie. Les compagnies qui deviennent multinationales sont souvent celles qui détiennent non pas un avantage, mais un flux d'avantages, la plupart du temps fruit de leur activité de R. & D. Le modèle de Buckley et Casson prétend englober non seulement les contributions de Hymer, Kindleberger, Caves ou Johnson, mais aussi le cycle du produit. En effet, la stabilité de la structure industrielle peut découler du fait que les grandes entreprises abandonnent des produits standardisés pour en adopter de nouveaux, issus de leur flux d'innovations.

Si chez Buckley et Casson, les différentes approches se fondent sur une théorie unifiée autour du concept d'internationalisation, chez Dunning le caractère éclectique du modèle apparaît plus nettement. Pour Dunning l'internationalisation n'est qu'un déterminant de la multinationalisation des firmes. L'existence d'avantages oligopolistiques (systèmes de marketing, technologie, know how, etc.) et les facteurs de localisation (stratégie de réduction des coûts des matières premières, de la main-d'oeuvre, de l'énergie, etc.) sont également d'autres déterminants de l'expansion outre-frontières.

Enfin la tentative de synthèse de Richard Caves est centrée sur le concept d'actif intangible, et elle est proche de la théorie de l'information de Johnson. Les firmes réussies possèdent un ou plusieurs types d'actifs intangibles (technologie, habiletés de marketing, know how ou autre) breveté ou non et qui sont en bonne mesure des biens publics. L'entreprise peut avoir de la difficulté à céder ce type

14. P. J. BUCKLEY et M. CASSON, *The Future of the Multinational Enterprise*, New-York, Holmes & Meier, 1976; J. H. DUNNING, « Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for An Eclectic Approach » in B. OHLIN (ed.), *The International Allocation of Economic Activity*, Londres, Macmillan, 1977. R. E. CAVES, *Multinational Enterprise and Economic Activity*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

d'actifs à cause de leur nature même. La façon la plus sûre pour une firme de s'approprier des bénéfices résultant de ce type de propriété est de l'exploiter elle-même. Quant à l'intégration verticale outre-frontières, le raisonnement est analogue, le coût de la transaction à travers le marché peut également être trop onéreux. L'incertitude et le coût des transactions expliquent que bien des sociétés préfèrent éliminer le marché et absorber leur fournisseur ou leur débouché.

La synthèse émergente ne va pas sans soulever des problèmes. Plusieurs des concepts clés sont vagues, mal définis ou polysémiques, en commençant par le plus central de tous, celui d'intériorisation, certains thèmes cruciaux demeurent inexplorés et/ou peu développés dont la théorie de la R & D au sein de l'entreprise¹⁵. Parmi les thèmes les moins étudiés, il y a celui du rôle de l'État dans le processus d'internationalisation des firmes. En effet, au sein des théories ci-dessous ébauchées, l'État est un élément presque marginal. Malgré le fait que l'analyse sur les firmes multinationales est hétérodoxe par rapport à la théorie néo-classique dominante, il a conservé de celle-ci la prétention de construire une théorie économique pure, sans intervention du politique et du social. Le présent volume n'a nullement l'ambition de combler cette lacune. Il vise toutefois à signaler à la fois l'importance de l'enjeu théorique (trop souvent passé sous silence) et la multiplicité des perspectives implicites dans cet enjeu.

Les trois premiers textes de ce numéro spécial (ceux de P. Faucher et J. Niosi, B. Bonin et I. Minian) sont de nature plus théorique et générale. Les trois suivants (les articles de R. Vernon et de M. Quévité ainsi que la note de recherche de R. Larue de Tournemine) sont des études de cas.

L'article de Philippe Faucher et de Jorge Niosi est divisé en trois parties. La première classe le rôle de l'État dans les théories sur les FMN en trois grandes catégories: les thèses sur le dépérissement de l'État, les thèses sur l'expansion territoriale de l'État et les thèses sur le rôle actif – mais peu efficace – de l'État dans le processus de multinationalisation des firmes. Dans les deux premiers cas, les pouvoirs publics sont modifiés en fonction du processus d'expansion des formes outre-frontières. L'État apparaît ici comme la variable dépendante. Dans le troisième groupe de théories, l'État est un facteur déterminant l'investissement direct à l'étranger, mais son rôle est marginal. Dans la deuxième partie, les auteurs passent en revue les principales formes de l'intervention étatique, qui en constituent des facteurs majeurs de la multinationalisation des entreprises. Enfin, en troisième partie, ils étudient le cas le plus remarquable d'intervention directe de l'État dans l'expansion des firmes outre-frontières: celui des FMN d'État.

Le texte de Bernard Bonin postule qu'il est possible – et indispensable – d'analyser les coûts et les bénéfices sociaux engendrés par les entreprises multinationales. Cette analyse n'est pas chose facile, à cause des différents modèles conceptuels en présence, des structures oligopolistiques des marchés qui caractérisent les industries multinationalisées, et de la perspective parfois conflictuelle des intérêts des pays d'origine et d'accueil. Néanmoins, B. Bonin réussit à identifier

15. P.J. BUCKLEY, « New Theories of International Business: Some Unresolved Issues » in M. CASSON (ed.), *The Growth of International Business*, Londres, Allen & Unwin, 1983.

certaines des principaux coûts et bénéfiques pour chaque groupe de pays. Les pays d'origine bénéficient de l'existence de FMN car ils exportent des produits et des facteurs grâce à ces firmes, et ils importent à de bas prix et en réduisant les incertitudes diverses matières premières et produits intermédiaires. Par contre, ils risquent la perte de recettes fiscales, d'emplois et de capitaux; ils encourrent également le risque de déséquilibre de la balance des paiements, de spéculation contre leur monnaie et des coûts politiques non négligeables. Les pays d'accueil peuvent bénéficier – du moins à court terme – d'un apport positif à la croissance économique et éventuellement un accès aux marchés étrangers et au développement régional. Par contre, il peut y avoir des effets négatifs au niveau de la balance de paiements, des prix de transfert, des recettes fiscales et des applications extra-territoriales des lois et politiques du pays d'origine. B. Bonin conclut que l'évaluation des coûts et des bénéfiques sociaux des FMN est cependant faisable, à condition de la faire avec de multiples précautions et mesures.

Isaac Minian exprime le point de vue des pays en développement. Il soutient que la recherche d'autonomie financière et technologique de la part des FMN tend à affaiblir les pouvoirs régulateurs des États récepteurs en Amérique latine. Par contre, l'utilisation du dollar américain comme unité monétaire donne aux firmes et aux banques multinationales de ce pays des avantages supplémentaires et procure aux autorités monétaires états-uniennes une influence disproportionnée dans les relations économiques internationales. Minian soutient en outre que dans les pays en voie de développement les FMN tend à minimiser l'apport de capital de risque et à transférer à l'État-hôte les frais et les risques à l'investissement étranger.

L'étude de Raymond Vernon sur les États-Unis affirme que dans ce pays les pouvoirs publics n'ont jamais joué un rôle majeur dans le contrôle, la surveillance ou le développement des FMN autochtones. Il n'y a ni sociétés d'État transnationales d'origine américaine (en ce sens les États-Unis représentent un cas d'espèce) ni politique économique cohérente vis-à-vis des sociétés multinationales. Même dans le secteur pétrolier, l'un des plus touchés par l'intervention de l'État, le rôle de l'intervention publique a été pour le moins ambigu: dans certaines occasions, l'État n'a pas agi alors que les FMN pétrolières le demandaient (lors de la nationalisation de l'IPC au Pérou en 1967, par exemple) parfois il a agi contre une multinationale (comme dans le démembrement de la Standard Oil en 1911).

Michel Quévit, étudiant le cas de la Belgique, affirme que la longue tradition d'économie ouverte de ce pays a empêché l'État de jouer le rôle de catalyseur et guide du développement économique qu'il aurait dû avoir. L'implantation non réglementée des FMN étrangères a eu des effets déstabilisants majeurs sur l'équilibre régional, car les investissements étrangers se sont localisés presque entièrement en Flandres au détriment de la Wallonie. À leur tour, les FMN belges pratiquent le désinvestissement et profitent du paradis fiscal luxembourgeois situé aux frontières du royaume belge. Si tant est que l'État a joué un quelconque rôle, il a été de promouvoir la multinationalisation des firmes locales et l'exode de capitaux qui s'en suivit.

L'étude de R. Larue de Tournemine, portant sur les transferts de technologie entre la CEE et l'Inde soutient que l'État indien a su, grâce à sa politique d'absorption technologique, devenir plus autonome. Cette politique comprend l'enregistrement et la surveillance avant la signature des accords de collaboration technologique entre les firmes étrangères et indiennes, l'interdiction des clauses restrictives, l'incitation à la participation des sociétés locales aux travaux induits par les contrats, la création d'un marché de technologie au moyen de la publication de l'information et de la mise en concurrence des fournisseurs, etc. Tournemine conclut qu'il est possible, moyennant une intervention efficace de l'État-hôte, de réduire les inégalités causées par l'infériorité structurale de l'acheteur de technologie face aux FMN.

Jorge NIOSI*

* *Professeur au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal.*