

## <TITRE> Chapitre 4 – *Les firmes transnationales*

### <INTRODUCTION>

L'ordre économique international instauré suite à une crise économique mondiale et une seconde guerre mondiale dévastatrices visait un libéralisme économique soumis à une forte régulation des États qui allaient, à divers degrés, contrôler les processus de l'intégration économique. Les mouvements de capitaux ne faisaient consensus que pour subordonner la liberté aux objectifs de stabilité monétaire et financière des économies nationales et de l'économie internationale. Cet ordre économique a subi une forte érosion qui a entraîné le changement de trajectoire de l'économie mondiale, la redéfinition des rapports entre économie intérieure et extérieure ou entre les domaines national et international, entre le politique et l'économique, et, finalement, entre les domaines privé et public qui sont de plus en plus difficiles à circonscrire et à distinguer. L'économie est devenue véritablement mondiale. Non seulement les États n'ont pas réussi à contrôler le processus de globalisation économique, mais les organisations internationales (OI) sont elles-mêmes apparues très vite dépassées par les événements. Cette perte de contrôle, juxtaposée aux pressions des firmes transnationales (FTN) et à la montée du néolibéralisme, a d'ailleurs été un élément déterminant qui a fait voler en éclats la vision *stato-centrée* du monde et des relations internationales (RI) ainsi que les mécanismes de régulation économique.

L'existence des FTN soulève des questions complexes dans toutes les disciplines qui s'intéressent à comprendre les configurations et trajectoires actuelles de la mondialisation. Ces grandes organisations ne remettent-elles pas en cause les frontières séparant les espaces économiques nationaux de plus en plus intégrés aux réseaux économiques transnationaux ? Ne questionnent-elles pas les rapports entre les États et la division internationale du travail, les rapports entre les acteurs privés et les États ? Les FTN ne montrent-elles pas sous un nouvel angle les rapports entre entreprises, les relations sociales entre les travailleurs et leurs employeurs, les cadres juridiques et les responsabilités des acteurs et institutions ?

Ce chapitre abordera principalement quatre questions. Premièrement, qu'est-ce qu'une FTN ? Deuxièmement, quelles sont les différentes théories permettant de conceptualiser la globalisation des entreprises ? Troisièmement, quelle est l'évolution des rapports entre les États et les FTN ? Et quatrièmement, quels sont les défis institutionnels actuels de régulation économique de l'économie mondiale ?

### <TI > I. **Qu'est-ce qu'une FTN ?**

Les FTN nous rappellent que le capitalisme est un mode de production qui ne connaît pas de frontière, ce que Marx a bien remarqué, comme plusieurs autres après lui. Les espaces politiques n'ont jamais véritablement encadré hermétiquement les activités économiques. Quoique l'on puisse retracer les premières FTN et une économie-monde avant même que le capitalisme ne s'impose, ce n'est toutefois qu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et surtout à partir de la deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle que les FTN ont véritablement pris de l'expansion, notamment avec l'essor phénoménal des FTN américaines et le rattrapage subséquent des entreprises européennes et asiatiques dans les années 70 et 80. Désormais, nous

observons l'émergence de plusieurs FTN dans certains pays du Sud, notamment l'Inde, le Brésil, et la Chine. Les motivations, telles que l'extraction des ressources, la pénétration des marchés, la recherche de gains en efficacité, l'innovation, etc., et les dimensions sectorielles, telles que la finance, la chimie, les services, le pétrole, etc., ont également évolué et changé depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. À titre d'exemples, la maîtrise des trajectoires technologiques et la recherche et développement (R&D) sont une motivation importante et (le secteur des services est de plus en plus important alors qu'il représente près de 70% de l'investissement direct étranger (IDE) total<sup>1</sup>). Mais qu'est-ce qu'une FTN ?

Si l'expression FTN indique simplement que les firmes traversent les frontières nationales, l'histoire l'associe principalement aux approches marxistes et néo-marxistes ainsi qu'aux revendications des années 70 émanant des pays en développement en vue d'instaurer un *Nouvel ordre économique mondial* et de faire reconnaître les droits économiques des États face à ces entreprises. L'expression « firme multinationale » est plus souvent retenue dans la littérature. Les controverses ne sont pas pour autant terminées puisqu'il est désormais en vogue de parler de « firmes globales »; ces firmes qui ne traversent pas simplement les frontières, mais dont, selon Porter ou Michalet, l'horizon stratégique se situe à l'échelle planétaire. Selon Levitt, elle serait le vecteur d'un marché mondial homogène où l'on vend le même produit de la même manière. Mais toutes les FTN ne sont pas nécessairement « globales », et celles-ci sont d'ailleurs plutôt rares. La diversité des formes de FTN requiert des analyses plus fines et il est d'usage de distinguer différents types de FTN, notamment les firmes multidomestiques, pluridomestiques, multinationales ou globales, parmi une nomenclature catégorielle des plus vastes.

Il existe une convergence générale vers la définition adoptée par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) selon laquelle une FTN est une entreprise qui contrôle au moins une entreprise dans un pays étranger. La notion de contrôle est définie, dans la plupart des pays, comme un investissement direct étranger impliquant le contrôle direct d'au moins 10% des actions ordinaires ou avec droit de vote<sup>2</sup>. L'OCDE fournit des données statistiques et des analyses sur les FTN qui vont dans le sens de l'uniformisation des systèmes de comptabilité nationale et de la promotion de la libération des mouvements de capitaux, notamment par des politiques nationales et des accords de coopération<sup>3</sup>. À cet égard, si l'OCDE a échoué lors des négociations d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI), le nombre de mesures nationales et

---

<sup>1</sup> CNUCED (2004), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, CNUCED, New York.

<sup>2</sup> Il s'agit de la définition FMI-OCDE (également utilisée par la CNUCED) que l'on retrouve dans le IMF-OECD *Benchmark Definition of Foreign Investment* actuellement en révision (Voir : [http://www.oecd.org/document/33/0,3343,en\\_2825\\_35728892\\_33742497\\_1\\_1\\_1\\_1.00.html](http://www.oecd.org/document/33/0,3343,en_2825_35728892_33742497_1_1_1_1.00.html), IMF-OECD *Glossary of FDI terms and definitions Revision of the Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*).

<sup>3</sup> L'article XXVIII (d) de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) définit une « présence commerciale » comme « tout type d'établissement commercial ou professionnel, y compris sous la forme i) de la constitution, de l'acquisition ou du maintien d'une personne morale, ou ii) de la création ou du maintien d'une succursale ou d'un bureau de représentation, sur le territoire d'un Membre en vue de la fourniture d'un service ».

d'accords de coopération internationale favorables aux mouvements de capitaux dépasse largement le nombre de mesures visant à les contrôler<sup>4</sup>.

De son côté, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), elle produit chaque année un *Rapport sur l'investissement dans le monde* qui comporte une vaste gamme d'informations statistiques et analytiques<sup>5</sup>. Non seulement y retrouve-t-on des données sur les flux et les stocks d'IDE par pays et par régions, mais également des indicateurs de transnationalité des entreprises et des États<sup>6</sup>. Selon le rapport de 2006, à l'échelle mondiale en 2005, plus de 77 000 FTN généraient 4 500 milliards de dollars américains de valeur ajoutée, employaient 62 millions de travailleurs et exportaient une valeur de plus de 4 000 milliards de dollars américain. La CNUCED classe les plus grandes FTN non financières en fonction de leurs actifs à l'étranger. En tête, en 2005, on retrouve General Electric, Vodafone et Ford qui détiennent 19% des actifs des 100 plus grandes FTN. Fait à remarquer, 85 des 100 plus grandes entreprises proviennent de l'Union européenne (UE), des États-Unis et du Japon et elles œuvrent surtout dans les secteurs de l'automobile, de l'industrie pharmaceutique et des télécommunications<sup>7</sup>. Quant aux États, la plupart d'entre eux recueillent des statistiques sur les opérations des FTN. Incontestablement, les États-Unis possèdent les meilleures informations statistiques sur les IDE et les FTN, qu'il s'agisse des FTN américaines qui investissent à l'étranger ou des FTN étrangères qui investissent aux États-Unis<sup>8</sup>.

Si les définitions des FTN ont un impact sur les plans statistique et empirique, elles ont également des incidences importantes sur leur personnalité juridique et leur capacité d'agir en tant qu'agent. Le flou juridique en la matière n'est pas seulement perceptible à l'échelle nationale, il est encore plus significatif au niveau international. Les FTN sont-elles des OI ? Sans être fondées sur « un traité entre deux États ou plus », elles sont de grandes organisations qui opèrent sur plusieurs territoires et jouent un rôle de plus en plus important dans l'émergence de nouveaux standards, règles et normes de l'économie mondiale, probablement aussi structurants que ceux qui découlent des organisations gouvernementales et intergouvernementales.

---

<sup>4</sup> Pour un aperçu statistique du nombre de ces mesures et accords, voir CNUCED (2006), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, CNUCED, New York. Notons que la CNUCED utilise la terminologie « sociétés transnationales ».

<sup>5</sup> Chaque année, ce rapport aborde un thème spécifique et en 2006, il s'agissait de « L'IED en provenance des pays en développement ou en transition : incidences sur le développement ».

<sup>6</sup> Ces indicateurs mesurent, pour les FTN, la part de l'« étranger » dans le chiffre d'affaires, les actifs et l'emploi des entreprises, alors que pour les États, ils indiquent l'importance des IDE par rapport à la formation brute de capital fixe, au PIB (valeur ajoutée des FTN/PIB et stocks d'IDE) et à l'emploi total dans le pays hôte.

<sup>7</sup> D'autres bases de données existent sur les FTN. Mentionnons le *Fortune Global 500* (<http://www.timeinc.net/fortune/datastore/ds/global.html>) dont le classement de 2007 est dominé par Wal-Mart, Exxon Mobil et Royal Dutch Shell et le *Forbes Global 500* (<http://members.forbes.com/global/2002/0722/global.html>). Plusieurs groupes de réflexion privés et centres de recherche fournissent des données supplémentaires. Il est impossible de les répertorier ici, mais une recherche sur l'Internet permettra de trouver une grande variété de données.

<sup>8</sup> Les données sont publiées annuellement dans le *Survey of Current Business* du National Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.gov/scb/index.htm>).

## <|T1 >2. Théories, concept et analyses des FTN<sup>9</sup>

Nous présenterons les théories en introduisant trois configurations de la mondialisation, soit les configurations internationale, multinationale et globale.

### <|T2 >**2.1. La configuration « internationale »**

La configuration « internationale »<sup>10</sup> fait référence à un monde divisé en économies nationales liées entre elles par des flux entre firmes indépendantes dont l'expansion internationale passe par le commerce. Cette configuration coïncide avec celle de la théorie classique du commerce international et, historiquement, avec le XIX<sup>e</sup> siècle traversé par les débats sur le libre-échange et l'impérialisme. Elle est toujours à l'arrière-plan de l'ordre économique international construit sur la fiction d'une séparation entre le marché national et international.

L'émergence des FTN contredit la vision d'une division internationale du travail en espaces-nations territorialement définis où les entreprises sont captives et une conception de la concurrence qui suppose que les forces du marché empêchent tout acteur d'influer sur les prix, les structures et le fonctionnement des marchés. La « science économique » a ainsi limité l'analyse des acteurs, des flux, des structures et des organisations économiques. Les entreprises ne seraient que des « boîtes noires » et l'IDE n'apparaîtrait qu'en tant que substitut au commerce servant à contourner les barrières à l'entrée, principalement celles qu'érigent les États. Cependant, l'écart entre la théorie et la réalité ne peut être exclusivement expliqué par les comportements irrationnels des États, le protectionnisme, ni par un simple investissement vers un pays offrant un retour sur investissement plus élevé. C'est ce que les pionniers comme Byé avec son étude sur les « grandes unités inter-territoriales », Vernon, Hymer et Kindleberger ont mis en lumière. Depuis, les FTN sont reconnues comme grandes organisations de planification et de gestion, des vecteurs de l'intégration économique tissant des liens qui prennent maintenant la forme de réseaux transnationaux aussi complexes que diversifiés.

Notre représentation de la configuration « internationale » du monde doit donc être remplacée par une configuration « multinationale ». Celle-ci présente une économie mondiale territorialisée où les entreprises adoptent des stratégies multinationales et multidomestiques. Trois remarques s'imposent : la firme prend place au centre de la configuration et les États, qui glissent au second plan, doivent alors composer avec des acteurs souvent plus puissants qu'eux; la firme devient le vecteur de l'intégration économique mondiale; et la firme est perçue comme une institution. Voyons ce qu'il en est avant d'aborder la configuration « globale » qui apparaît plus clairement dans les années 90.

### <|T2 >2.2. Configuration « multinationale »

---

<sup>9</sup> Les recherches trouvent surtout comme point d'origine l'économie internationale et l'économie industrielle, le management international et l'économie politique internationale. Le domaine des RI les a surtout analysées de manière secondaire en appréhendant leurs incidences sur les États et la coopération internationale.

<sup>10</sup> Concept introduit par Michalet qui distingue également deux autres configurations, l'une *multinationale* et l'autre *globale*.

Ajouter para d'intro.

### <IT3 >2.2.1 De la théorie du commerce international à la théorie du cycle du produit

La théorie orthodoxe du commerce international ne pouvait expliquer les échanges internationaux entre nations peu différenciées en termes de dotations factorielles, les formes de commerce intra-branche, pas plus que l'existence et le rôle des FTN. Le premier à véritablement s'attaquer à ce problème fut Vernon et sa théorie de l'échange international intégrant commerce et IDE. Au moment où il construit son modèle, les FTN sont principalement des firmes américaines qui investissent en Europe. Selon ce modèle, les firmes américaines détiennent alors un avantage absolu vis-à-vis des firmes étrangères, ce qui explique l'accumulation des excédents commerciaux américains vis-à-vis de l'Europe et le développement des flux d'IDE des États-Unis vers l'Europe.

Le modèle s'articule autour de deux concepts : au niveau micro-économique, le cycle du produit et, au niveau macro-économique, l'écart technologique entre les nations. Vernon explique le passage, pour le pays qui bénéficie d'un avantage technologique, de la production nationale à l'exportation d'un produit et ensuite à la localisation de la production à l'étranger en cinq étapes successives : (a) innovation : les variables macro-économiques, comme la structure de la demande, les efforts en R&D, la structure du marché, permettent l'innovation; (b) lancement : les coûts de production ne sont pas déterminants en raison de la faible élasticité de la demande et du haut niveau des revenus ; (c) standardisation : l'exportation est rendue possible par les économies d'échelle ; (d) maturité : les coûts de production déterminent la localisation et il y a délocalisation lorsque les coûts d'exportation sont plus élevés que les coûts de production à l'étranger ; et (e) déclin : le pays innovateur perd son avantage et peut même importer le produit du pays « imitateur ». Si la firme n'est plus une « boîte noire » qui répond passivement aux forces du marché, ses avantages dépendent du pays de sa localisation (avantages « L »)<sup>11</sup>.

Ce modèle sera confronté à de nouvelles réalités au cours des années 70, notamment parce que l'érosion des différences entre les États-Unis, l'Europe et le Japon favorisera le développement d'IDE croisés sur des branches similaires, ce qui contredit l'hypothèse de l'écart technologique; et que l'adaptation technologique et la production immédiate pour fin d'exportation dans le cas des plusieurs pays, notamment asiatiques, indiquent que les pays d'accueil ne sont pas nécessairement « imitateurs ». Vernon a proposé une seconde version de son modèle : « le cycle oligopolistique ». Les États-Unis ayant perdu leurs avantages « L », les FTN avaient maintenant recours à des barrières à l'entrée. Le modèle présente trois types d'oligopoles successifs : l'oligopole innovateur caractérisé par l'importance des coûts de production et de différenciation du produit; l'oligopole mûr caractérisé par le recours aux barrières à l'entrée, les économies d'échelle et la cartellisation; et l'oligopole vieillissant caractérisé par la concurrence par les prix. Alors que Vernon se concentre plus spécifiquement sur la firme et les structures oligopolistiques d'un monde composé de nations, nous découvrons un monde composé de firmes. Les nations disparaissent, comme le suggère notamment le titre d'un ouvrage

---

<sup>11</sup> Le modèle admet différentes fonctions de production et sera qualifié de *néo-ricardien* puisqu'il procède à partir d'un bien intensif en technologie dont l'échange dépend des différences entre les fonctions de production et la productivité du travail. Ce bien devient, avec la standardisation, un bien *HOS* - les fonctions de production deviennent similaires et les dotations factorielles déterminantes.

central de l'œuvre de Vernon - *Sovereignty at Bay*<sup>12</sup>. Hymer devait aller plus loin en mettant l'accent sur les avantages spécifiques des entreprises, les avantages « O » pour oligopolistiques.

### <T3 >2.2.2 Des avantages « L » aux avantages « O »

Les FTN ne peuvent exister que dans un monde de marchés imparfaits. Les imperfections des marchés ne sont pas que le résultat d'actes des États; elles peuvent aussi émaner des marchés eux-mêmes, et être soit structurelles, soit naturelles<sup>13</sup>. On évoque fréquemment la « tradition HKC », Hymer, Kindleberger et Caves, qui a développé un premier courant structuraliste autour du concept d'avantages « O ». Hymer a véritablement orienté ce courant en adoptant une approche critique et en qualifiant ces avantages de « monopolistiques »<sup>14</sup>. Sa question de départ était la suivante : étant donné que les firmes nationales détiennent un avantage sur leur marché et qu'il existe des barrières aux échanges internationaux, comment se fait-il que des firmes puissent s'imposer à l'étranger ? La réponse ne sera pas fondée sur la localisation mais sur les avantages spécifiques des FTN et l'IDE ne sera plus un substitut à l'exportation mais plutôt un moyen d'exercer un contrôle direct sur la production. L'intérêt pour la firme est donc d'accroître ses parts et son pouvoir de marché. Selon Hymer, *ex-ante*, les firmes nationales augmentent leur part de marché sur le marché national pour ensuite développer des opérations internationales lorsque les limites du marché domestique sont atteintes. Leurs stratégies monopolistiques sont fondées sur l'exploitation de barrières à l'entrée comme la différenciation du produit, l'accès exclusif à certains facteurs, la présence d'économies d'échelle, les aides gouvernementales, la capacité d'innovation, l'accès privilégié au capital financier ou la capacité, de plus en plus nécessaire, de maîtriser la gestion de réseaux complexes et diversifiés et les trajectoires technologiques.

Hymer perçoit la multinationalisation en fonction du pouvoir de marché dont disposent les FTN face à la concurrence. La dimension stratégique de son oeuvre est très critique<sup>15</sup>. L'intégration corporative est un processus qui implique une dynamique de « rivalité-collusion ». Si les entreprises sont en concurrence, elles ont également tendance à la collusion et à la coopération afin d'éviter, contourner et empêcher la concurrence. Hymer perçoit une tendance lourde vers l'émergence d'une communauté d'intérêts à l'échelle mondiale. Selon lui, l'économie mondiale évoluerait vers une structure globale de pouvoir économique libérée des contraintes nationales et des pouvoirs de régulation des États.

<sup>12</sup> *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises*, Basic Books, New York, 1971.

<sup>13</sup> À l'instar des débats entre l'école de Harvard (Bain) sur les barrières à l'entrée et l'internalisation (fondées sur les travaux de Coase et Williamson sur les coûts de transactions), les débats sur les FTN opposent une conception structurelle des imperfections liée aux barrières à l'entrée aux imperfections naturelles inhérentes aux marchés (le monde néo-classique ne se réalise pas en raison des contraintes économiques et techniques de l'échange marchand).

<sup>14</sup> Il s'inspire des travaux de Bain (1956) sur les barrières à l'entrée et de ceux de Chandler (1962) sur les rapports entre les stratégies et l'organisation de la firme.

<sup>15</sup> Au début des années 70, les aspects stratégiques de la multinationalisation ont fait l'objet de plusieurs contributions, notamment celles de Knickerbrocker et Graham, qui suggèrent que les stratégies visent à défendre les positions de marché plutôt qu'à éliminer la concurrence, ce qui contribuera à dissiper les inquiétudes face aux FTN.

Cette théorie laisse entrevoir la menace d'une monopolisation des marchés qui se vérifie par des structures industrielles de plus en plus concentrées entraînant une perte de bien-être général. Selon Hymer, l'internationalisation de la production n'est pas automatiquement compatible avec la concurrence et l'efficacité économique, puisqu'il distingue l'efficacité des entreprises sur le plan micro-économique de celle de l'économie générale. Il souligne que les données empiriques ne permettent pas de déterminer si les FTN devraient être encouragées à profiter des bénéfices des échanges internalisés<sup>16</sup>. Il a mis en lumière trois types de problèmes, soient (a) la centralisation du pouvoir économique et le développement inégal; (b) l'unification des intérêts dominants déconnectés des formations sociales et négligeant les problèmes politiques, sociaux et économiques; et (c) la rivalité oligopolistique et mercantiliste. Hymer prévoyait une lutte oligopolistique entre groupes américains, européens et japonais. L'équilibre serait atteint lorsque les FTN auraient distribué leurs activités à l'échelle globale, annulant ainsi l'importance de la localisation et assurant une intégration économique.

Kindleberger et Caves partagent une vision plus favorable aux FTN et considèrent que les coûts de la monopolisation sont compensés par une plus grande efficacité qui stimule la concurrence. Les théories de l'internalisation qui s'imposent dans les années 80 vont essentiellement faire valoir les gains d'efficacité liés à la globalisation des entreprises.

### <IT3 >2.2.3 Des avantages « O » aux avantages « I »

Les structuralistes ont été critiqués par les économistes de la théorie de l'internalisation pour ne pas avoir reconnu les avantages de la multinationalisation, c'est-à-dire les avantages de l'internalisation (avantages « I ») des activités transfrontalières<sup>17</sup>. Le courant de l'internalisation considère que la FTN n'est pas confrontée à une concurrence oligopolistique, mais à une problématique de marché imparfait ou inexistant. La raison d'être des IDE se trouve dans les avantages qu'une firme dégage de l'internalisation des transactions internationales. Ils permettent de réduire les incertitudes et d'éviter les problèmes causés par l'opportunisme et la rationalité limitée des acteurs. Si la FTN se substitue au marché international, son objectif n'est pas d'accroître son pouvoir de marché, mais bien de réduire les coûts des opérations transfrontalières en procédant à un calcul rationnel entre les avantages d'un recours au marché et ceux d'un contrôle hiérarchique. L'internalisation des transactions et l'intégration corporative permettent d'améliorer l'organisation et la performance économiques et la FTN apparaît, par conséquent, comme une institution efficace de coordination hiérarchique des réseaux internationaux de production.

---

<sup>16</sup> Hymer (1971) note que “[...] the question of their [transnational firms’s] efficiency is a question of the efficiency of oligopolistic decision making, an area where much of welfare economics breaks down, especially the proposition that competition allocates resources efficiently and that there is a harmony between private profit maximisation and the general interest. Moreover, multinational corporations bring into high definition such social and political problems as want creation, alienation, domination, and the relationship or interface between corporations and national states (including the question of imperialism).” (p.441) S. Hymer, “The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations”, *American Economic Association*, 1971, p. 441.

<sup>17</sup> Hymer reste un précurseur de la théorie de l'internalisation puisqu'il a reconnu que l'internalisation pouvait expliquer l'attrait d'un contrôle direct par la FTN.

Ces théories ont contribué à justifier l'idée que les FTN organisent l'économie mondiale de façon efficace et optimale en justifiant le libéralisme sur des bases micro-économiques établissant l'existence d'un lien positif entre la FTN, l'efficacité micro-économique et l'allocation optimale des ressources. Comme agent, la FTN s'inscrit dans un processus d'émergence d'ordre spontané et de sélection naturelle entre la main invisible du marché et les siennes, plus visibles, qui la rendent plus ou moins apte à survivre dans un environnement de contraintes économiques et techniques données.

Ces approches ont le mérite d'avoir bien expliqué certaines réalités de l'intégration verticale. Toutefois, il faut relever la circularité de l'argument : les avantages « I » découlent des imperfections des marchés alors que l'existence de ces dernières se vérifie par l'acte d'internalisation. En bout de ligne, la performance de la FTN et sa survie dépendent de sa performance relative face aux firmes concurrentes. Cela dit, les avantages « I » seront au centre des approches dites « éclectiques ».

#### <IT3 >2.2.4. Vers des approches éclectiques

Devant la diversité du phénomène de multinationalisation, aucune théorie ne pouvait, à elle seule, fournir l'ensemble des réponses - être satisfaisante. De nouvelles approches ont favorisé l'éclectisme<sup>18</sup>. Dunning a été l'auteur le plus important avec son approche éclectique, qu'il préfère appeler « paradigme OLI », qui intègre divers types de facteurs. Il a distingué quatre conditions de l'activité multinationale : (a) une firme doit détenir certains avantages « O »; (b) il doit exister des avantages « I »; (c) certains facteurs de localisation « L » doivent justifier l'investissement à l'étranger (barrières aux échanges, cadre institutionnel, facteurs de production, prix des intrants, coûts de transport et de communication, etc.); et, (d) la décision de multinationalisation doit être conforme à la stratégie de l'entreprise et prendre en considération les stratégies des concurrents (avantages « S »). Ces conditions sont inter-reliées et s'influencent mutuellement, mais elles ont une importance hiérarchisée puisque, selon Dunning, les avantages à l'internalisation sont décisifs. Cela dit, dans les années 90, Dunning introduira le concept de capitalisme d'alliance qui se distingue d'un capitalisme hiérarchique qui, jusqu'aux années 80, opposait marché et hiérarchie. Pour favoriser les innovations technologiques, les FTN ont recours à des alliances stratégiques, à une coopération inter-entreprises et à l'externalisation de leurs activités, et ces nouvelles relations entre firmes initient le passage d'un capitalisme hiérarchique à un capitalisme d'alliance<sup>19</sup>. Cette nouvelle trajectoire du capitalisme repose sur un modèle organisationnel inédit privilégiant la mise en réseaux et la coordination d'unités économiques jouissant d'une certaine indépendance décisionnelle.

Apparaît alors la firme-réseau ou firme virtuelle, ce qui élargit considérablement les horizons de la recherche puisqu'il ne s'agit plus de considérer la FTN comme espace défini pas les frontières de la firme, mais d'aller au-delà et de saisir la grande diversité des liens horizontaux et verticaux tissant des réseaux corporatifs transnationaux et

<sup>18</sup> Soulignons l'importance des approches méso-économiques qui mettent en relief les industries globales.

<sup>19</sup> J. Dunning, *Alliance Capitalism and Global Business*, Londres, Routledge, 1997. Également É. Jasmin, « Nouvelle économie et FMN. Enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique », avril 2003, (disponible sur le site [www.ceim.uqam.ca](http://www.ceim.uqam.ca)).

d'identifier les chaînes de valeur<sup>20</sup>. Il s'agit là d'une troisième configuration de la mondialisation – la configuration *globale*.

### <IT2 >2.3. Configuration « globale »

Sur le plan théorique, la littérature apporte plusieurs nouveautés, en mettant l'accent sur les changements dans l'organisation de la production et sur la financiarisation de l'économie mondiale. Certains auteurs parleront de déterritorialisation<sup>21</sup>. Les liens entre les entreprises et leurs marchés d'origine ne disparaissent pas complètement, mais sont modifiés par la création de systèmes globaux de production et de chaînes de valeur globales. Il convient à cet égard de mentionner les travaux de Castells, Gereffi et Kaplinski sur les réseaux et les chaînes de valeur. Ces nouveaux espaces corporatifs transnationaux s'imbriquent dans les espaces territoriaux pour en redéfinir les pourtours économiques. Force est donc de constater que les espaces économiques nationaux ne sont pas voués à disparaître et qu'un retour de balancier s'est opéré, au risque d'aller trop loin dans la direction opposée et de surévaluer l'importance de la localisation et des États.

### <IT1>3. Le retour de la nation : vers le « compétitivisme »<sup>22</sup>

Comme John Stopford et Susan Strange l'ont bien montré<sup>23</sup>, on assiste à un réaménagement des rapports entre deux puissances, l'une ascendante, celle des entreprises, et l'autre déclinante, celle des États. Loin de posséder les attributs de la puissance que leur prêtent les auteurs réalistes, les États ont su trouver un *modus operandi* leur permettant de concilier leur souveraineté avec un pouvoir économique de plus en plus déterritorialisé<sup>24</sup> afin d'arrimer la croissance économique nationale aux réseaux transnationaux et la compétitivité des entreprises à celle de la nation.

Soulevant tout d'abord la méfiance, les FTN ont progressivement été perçues de façon plus favorable. Comme nous l'avons déjà souligné, les États et l'ordre économique international d'après-guerre n'ont pas réussi à restreindre ni à contrôler la globalisation des entreprises. Avec le retour éminent du néolibéralisme dans les années 70 et 80, les liens entre l'économie et le politique ont été appréhendés dans la perspective de la création d'un environnement favorable aux FTN. Le politique s'est mis au service de l'économie. Les mouvements de capitaux se sont développés et sont maintenant au cœur d'un capitalisme global à forte dimension financière. Mais les États ont vite fait de réinventer leurs politiques et stratégies. S'il ne s'agit plus de définir une politique économique nationale visant à freiner la mondialisation, il convient de découvrir les formes d'un interventionnisme à la fois adapté à la globalisation des entreprises et

<sup>20</sup> Une dimension importante de la globalisation économique est évidemment « financière ». Malheureusement nous ne pouvons en traiter ici en raison des contraintes d'espace mais nous soulignerons les travaux de l'école de la régulation et ceux de Serfati, de E. Pineault et de F. Chesnais.

<sup>21</sup> W. Andreff, «La déterritorialisation des multi-nationales: firmes globales et firmes-réseaux», *Cultures et Conflits*, No 21-22 ([http://www.conflits.org/rubrique.php3?id\\_rubrique=24](http://www.conflits.org/rubrique.php3?id_rubrique=24)).

<sup>22</sup> Voir DEBLOCK, C. , « Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé », dans Michel Van Cromhaut, *L'État-nation à l'ère de la mondialisation*, Paris, L'Harmattan, 2003, pp. 79-101.

<sup>23</sup> J. Stopford et S. Strange, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.

<sup>24</sup> R. Cox parle d'une dialectique entre territorialité et interdépendance dans «Global Restructuring: Making Sense of the Changing International Political Economy» dans R. Schubb et G. Underhill (eds), *Political Economy and the Changing World Order*, Toronto, McLelland & Stewart, 1994, pp. 45-59.

compatible avec les règles du jeu international qui, sans être précises ni très claires, encadrent les nouvelles rivalités économiques internationales.

L'environnement physique et institutionnel (structures, valeurs, culture, institutions et histoire) est devenu déterminant du succès économique des FTN. C'est du moins ce que suggère une vaste littérature sur l'attractivité des territoires et des espaces économiques nationaux<sup>25</sup>. Le rôle de l'État est revisité en fonction de l'objectif d'accroître l'attractivité des territoires pour les FTN ou de promouvoir des « champions *globaux*<sup>26</sup> » à l'échelle mondiale. Dunning et Porter ont fait valoir que la nation constitue une sorte d'incubateur plus ou moins favorable au développement des avantages compétitifs des firmes. Les deux auteurs considèrent que l'État, à travers certaines politiques stratégiques, peut améliorer l'organisation de l'économie et la performance des entreprises. Selon Porter, l'orientation générale d'une politique économique doit tenir compte de l'interaction entre les avantages des entreprises et des nations selon un « losange » de facteurs qui inclut : (a) les facteurs de production; (b) la demande; (c) les industries en amont et apparentées; et, (d) l'environnement concurrentiel (structure et rivalité des entreprises). De son côté, Dunning conçoit que l'État est un partenaire de l'entreprise dans la création des avantages concurrentiels en influant sur le développement de chacun des avantages « OLI »<sup>27</sup>.

Selon Porter, cette « alliance » entre la nation et la FTN est bénéfique et justifiée puisqu'elle n'est pas orientée vers des politiques protectionnistes dites traditionnelles. Il s'agit d'encourager les firmes à innover et à améliorer leur compétitivité<sup>28</sup>. Dunning prend cependant au sérieux le risque d'une rivalité néo-mercantile où les États et les FTN, deux acteurs oligopolistiques, peuvent jouer sur deux plans, parfois sur celui de la rivalité-compétition, parfois sur celui de la collusion-coopération, et souvent sur les deux en même temps avec des stratégies hybrides de coopération<sup>29</sup>.

Dans cette concurrence globalisée, les États sont devenus « compétitifs » et une concurrence systémique s'installe entre eux. Celle-ci alimente la globalisation économique et permet aux entreprises de gagner en puissance. Si les États, y compris les plus puissants d'entre eux, ont perdu de leur autonomie, la globalisation des entreprises n'aurait pu connaître un tel essor sans leur concours. Cette situation a pour effet pervers de faire passer les rivalités commerciales avant l'idée de bien commun et l'intérêt public dans la formulation des politiques nationales et dans le cadre de la coopération internationale.

---

<sup>25</sup> Fabrice Hatem, *Investissement International et Politiques d'Attractivité*, Economica, Paris, 2004.

<sup>27</sup> Dunning introduit le paradigme « *Environment, Systems, Policies* » pour comparer les nations. La première catégorie, « *Environment* », concerne les facteurs de production, la taille du marché, les transports, la distance et les communications, les réseaux de distribution et les relations avec le local. La deuxième (« *Systems* ») concerne les éléments sociaux et culturels. La catégorie « *Policies* » se rattache aux politiques du pays.

<sup>28</sup> Le Forum économique mondial affirme que la compétitivité des nations est un facteur indéniable dans la décision d'investir des FTN et la plupart des indicateurs qui entrent dans le calcul de l'indice composite du *Global Competitiveness Index* entrent directement dans le champ d'intervention des États. Voir le site [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

<sup>29</sup> Voir Nalebuff & Brandenburger, *Co-opetition*, Harper Collins, London, 1996. Le concept de coopération rappelle la dynamique rivalité-collusion de Hymer.

### <IT2 >3.1 Défis institutionnels de la globalisation : la régulation de l'économie mondiale

L'ordre d'après-Guerre, construit dans un contexte de compromis entre libéralisation des échanges et stabilité économique, a fait révolution en subordonnant le capitalisme à des objectifs nationaux et internationaux de régulation économique. La globalisation des entreprises, inachevée, a fait voler en éclats la régulation économique «stato-centrée». Les FTN ont étendu la toile de leurs réseaux à l'échelle de la planète, mais la gouvernance n'a pas suivi. Ce paradoxe intégration/fragmentation à vitesses variables implique plusieurs défis institutionnels; et nombreux sont ceux qui croient à la nécessité de subordonner le capitalisme, les marchés et les entreprises aux domaines du social et du politique, notamment par le développement du droit économique international, voire d'un droit économique mondial encore à l'état d'utopie.

Tout réseau, *a fortiori* les réseaux économiques, a besoin pour fonctionner d'au moins cinq choses : (a) un langage (codes et standards), (b) des infrastructures, (c) des mécanismes d'interconnexion et d'interopérabilité, (d) des mécanismes de régulation et (e) des normes éthiques relevant de l'intérêt public. Jusqu'à tout récemment, on préférait une « gouvernance » favorable aux entreprises qui élargissait leurs droits au détriment de ceux des États et des sociétés, au risque d'aller trop loin et de sous-estimer les conflits générés et exacerbés par l'extension du pouvoir des grandes entreprises et les défis institutionnels de la régulation de l'économie mondiale. Le débat s'ouvre maintenant sur la nécessité de retrouver des mécanismes de régulation économique qui, au-delà du pouvoir des États et des entreprises, seront en mesure de stabiliser l'économie mondiale et de protéger les sociétés des effets pervers d'une globalisation économique sans garde-fou.

Dunning, dans un article sur la crise morale qui affecte la globalisation économique depuis une dizaine d'années, avance trois raisons qui justifient une réforme de la gouvernance globale et le développement d'entités supranationales<sup>30</sup>. Mais comme le souligne Rodrik, ceci requiert un « fédéralisme global » qu'il considère « at best a century away ». La communauté internationale possède, en théorie, des instruments pour maîtriser la globalisation. Bien peu sont toutefois efficaces.

Les États ont plutôt tendance à adopter une gouvernance favorable aux FTN en mettant en valeur leur territoire et en soutenant leurs entreprises. Certes, des règles commerciales multilatérales développées à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dont les principaux architectes sont les États-Unis et les pays industrialisés, ont été adoptées. Toutefois, cet arsenal n'est pas vraiment satisfaisant comme l'illustrent les blocages du cycle de Doha et les revendications toujours plus fortes pour une gouvernance de l'économie mondiale plus juste et plus équitable, voire plus sociale. Depuis l'échec des négociations d'un AMI, à l'OCDE, d'un AMI, le vent semble avoir tourné. Les négociations ont bloqué sur les questions de Singapour à l'OMC, qui portent notamment sur l'investissement et la concurrence. Certes, cela n'empêche pas de nombreux pays du monde, en premier lieu les États-Unis, de chercher, par des accords bilatéraux et

---

<sup>30</sup> Dunning entrevoit la possibilité de la destruction créatrice du capitalisme global. Il présente deux autres voies: l'une consiste à trouver des solutions qui visent à ne réformer que marginalement les institutions - le scénario dominant à l'heure actuelle - l'autre consisterait créer des nouveaux arrangements institutionnels adaptés à la globalisation. J. H. Dunning, *Global Capitalism at Bay?*, Londres, Routledge ANNÉE.

régionaux, à ouvrir la voie aux FTN<sup>31</sup>. Les développements ne sont pas plus concluants en ce qui concerne les mesures visant à assurer la réalisation d'objectifs de concurrence, de développement, de justice sociale, de protection de l'environnement, de promotion de la diversité culturelle et de la biodiversité. Cependant, les débats sont désormais ouverts sur les contrepouvoirs faisant face à la mondialisation et aux FTN.

Parmi les instruments internationaux, l'on compte notamment la *Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale*, les *Principes directeurs de l'OCDE destinés aux entreprises multinationales* et l'*Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives* de la CNUCED. Ces instruments de droit mou (*soft law*) reposent sur la bonne volonté des États et des FTN, qui n'est pas toujours au rendez-vous. Ainsi, n'est-il pas surprenant de voir autant de discussions autour du concept de responsabilité sociale des entreprises (RSE) et sur les codes de bonne conduite que les FTN s'engagent, d'elles-mêmes, à respecter. De nombreuses parties prenantes (*stakeholders*) misent sur cette voie et entrevoient la possibilité que la RSE donne lieu à l'émergence de normes plus efficaces que les déclarations et résolutions des OI. C'est le pari que semble faire Ruggie. Ce spécialiste de l'économie politique internationale joue un rôle central au sein de l'Organisation des Nations Unies depuis quelques années, d'abord par sa contribution à la création du Pacte Mondial<sup>32</sup> et, plus récemment, en tant que Représentant spécial du Secrétaire général des Nations Unies sur les droits de l'homme et les entreprises. Ce dernier mandat de M. Ruggie s'inscrit dans la foulée de l'échec du *Projet de Normes sur les responsabilités des sociétés transnationales et autres entreprises en matière de droits humains* adopté par la Sous-Commission des Nations Unies pour les Droits de l'homme en 2003 et c'est donc, paradoxalement, sur les cendres de cette initiative ambitieuse, suscitant l'opposition tant des États que des entreprises, que l'on tente actuellement de reconstruire. Le travail, dont l'intérêt et l'urgence ne sauraient être remis en cause, s'annonce long et ardu<sup>33</sup>.

Deux grandes questions restent sans réponse et devront guider les réflexions futures : (a) de quel type de régulation avons-nous besoin (privée, publique, mixte) ?; et (b) à quel niveau (multilatéral, régional, bilatéral) devons-nous développer la gouvernance ? L'objectif restera de trouver des contrepoids à la globalisation et au pouvoir des FTN. Cette tâche, préalable à la poursuite de la globalisation, s'avère complexe car elle implique la mise en œuvre d'actions collectives dans un monde où ni les États, surtout les plus forts, ni les entreprises, à commencer par les FTN, n'acceptent de contraindre leur liberté d'action malgré une marge de manœuvre de moins en moins effective. Avec la Chine et l'Asie comme atelier de l'économie mondiale, le chemin à parcourir pourrait être plus long que prévu.

Il est également possible que les OI et les États ne soient pas en mesure de trouver de solutions aux problèmes que soulève la globalisation économique. La globalisation provoque des changements qui ont modifié l'horizon politique et institutionnel de l'économie mondiale

<sup>31</sup> Voir C. Deblock, « Les États-Unis et la libéralisation de l'investissement », dans M. Rioux (dir.), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Athéna Éditions, Montréal, 2005, pp. 123-158.

<sup>32</sup> Une initiative lancée en 1999 au Forum économique mondial par l'ancien Secrétaire général, Kofi Annan. Voir le site du Pacte Mondial des Nations Unies à ce sujet : <http://www.un.org/french/globalcompact>.

<sup>33</sup> Voir le site du Centre de Ressources sur les Entreprises & les Droits de l'Homme, <http://www.business-humanrights.org/Gettingstarted/UNSpecialRepresentative>.

qui à leur tour entraîne l'émergence de nouvelles formes de régulation. Peut-être faut-il regarder ailleurs afin de comprendre les trajectoires récentes du développement normatif et institutionnel du capitalisme. Tout porte à croire que de nouvelles diplomaties entre des acteurs de plus en plus diversifiés et d'autres formes de régulation en émergence se développent en marge des mécanismes plus traditionnels de régulation économique<sup>34</sup>.

#### <CONCLUSION>

La montée en puissance des FTN nous oblige à repenser les rapports entre les États et les marchés ainsi que ceux des institutions envers les cadres normatifs du système économique mondial. Leur évolution sera déterminée par les relations internationales, les relations entre les firmes et les États, les relations entre les FTN, mais également par les mouvements sociaux. Les idées qui fournissent parfois des réponses et sont à l'origine de nouvelles trajectoires. En théorie, ces idées ne manquent pas, mais encore faut-il qu'elles soient pragmatiques et qu'elles soient acceptables et appliquées. Gouverner la mondialisation, du moins à court terme, ne sera pas un travail de technocrate ni de révolutionnaire, mais un art faisant appel à de vrais architectes d'institutions adaptées à un capitalisme mondial et à des sociétés construites sur l'individualisme, la démocratie, les droits de la personne et la justice sociale. Il ne reste plus qu'à trouver les principes organisateurs de ce carré magique, ou la quadrature du cercle.

---

<sup>34</sup> Mentionnons, par exemple, le cas controversé du rôle de l'ICANN dans la gouvernance de l'Internet.

## &lt;BIBLIOGRAPHIE&gt;

- ANDREFF, W., *Les multinationales globales*, Paris, la Découverte, Repères, n° 187, 1996.
- CASSON, M. C. (dir.), *The Multinational Enterprise*, Londres, Edward Elgar, 1990.
- COWLING, K and SUGDEN, R., 'The Essence of the Modern Corporation: Markets, Strategic Decision-Making and the Theory of the Firm' *The Manchester School*, 66(1), 1998, pp. 59-86.
- DEFEVER, F., MUCCHIELLI, J.-L., « Décomposition internationale de la chaîne de valeur. Une étude de la localisation des firmes multinationales dans l'Union européenne élargie », *Revue économique*, n° 6, Vol. 56, 2005, pp. 1185-1206.
- DUNNING, J. H., *The Globalization of Business*, Londres, Routledge, 1993.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J. et STURGEON T. J., « The Governance of Global Value Chains », *Review of International Political Economy*, Vol. 12, No 1, 2005, pp. 78-104.
- HYMER, S., *The International Operations of National Firms*, Cambridge, Mass, MIT Press, 1976.
- HYMER, S., "La grande corporation multinationale: analyse de certaines raisons qui poussent à l'intégration internationale des affaires", *Revue économique*, novembre 1968, pp. 949-73.
- JACQUEMOT, P., *La Firme multinationale : une introduction économique*, Paris, Economica, 1990.
- KAPLINSKY, R. *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*, Oxford, Polity Press, 2005.
- KINDLEBERGER, C. P., *The International Corporation*, Cambridge, MIT Press, 1970.
- MICHALET, C.-A., *Mondialisation. La grande rupture*, La Découverte, Paris, 2007.
- MOUHOUD E.M., *Mondialisation et Délocalisations des Entreprises*, Repères, La Découverte, Paris, 2006
- PITELIS, C.N., « On Globalisation and Governance: Some Issues », *Contributions to Political Economy*, 24(1), 2005, pp. 1-12.
- PITELIS, C. N. et SUGDEN, R. (dir.), *The Nature of the Transnational Firm*, Londres, Routledge, 1991.
- VERNON, R. *Les entreprises multinationales*, Paris, Calmann-Levy, 1973.

**Annexe 1 : Firmes transnationales, concurrence, échanges, monopole, pouvoir de marché, globalisation, transnationalisation, intégration, économie politique, régulation. gouvernance.**

**Annexe 2 : Renvois aux chapitres connexes de l'ouvrage :**

**Annexe 3 : biographie**

Michèle Rioux est professeur au département de science politique à l'Université du Québec À Montréal. Spécialiste en économie politique internationale, ses recherches portent sur les OI et la gouvernance globale, les FTN, l' « antitrust » et la concurrence, la société de l'information et le secteur des télécommunications, l'intégration économique et le régionalisme. Membre du Centre d'Études sur l'Intégration et la Mondialisation (CEIM), elle a récemment publié *Building the Americas* (Bruylant, Bruxelles, 2007), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Collection Économie Politique Internationale (Athéna, Montréal, 2005) et « Quelle culture de la concurrence face aux limites de

l'antitrust international et de la concurrence globalisée ? » (P. Hugon et C.-A. Michalet (dir), *Les nouvelles régulations de l'économie mondiale*, Karthala, Paris, 2005).

#### **Annexe 4 : Résumé**

Les États et les OI n'ont pas réussi à contrôler le processus de globalisation économique et la montée en puissance des FTN qui ont fait voler en éclats la vision *stato-centrée* du monde et des relations internationales (RI) ainsi que les mécanismes de régulation économique. L'existence des FTN soulève des questions complexes dans toutes les disciplines qui s'intéressent à comprendre les trajectoires actuelles de la mondialisation. Ce chapitre abordera principalement quatre questions. Premièrement, qu'est-ce qu'une FTN ? Deuxièmement, quelles sont les théories permettant de conceptualiser la globalisation des entreprises ? Troisièmement, quelle est l'évolution des rapports entre les États et les FTN ? Et quatrièmement, quels sont les défis institutionnels actuels de régulation économique de l'économie mondiale ?

#### **Annexe 5 :**

**Michèle Rioux**  
**Département de science politique**  
**UQAM**  
**Case Postale 8888, Succ. Centre-Ville**  
**Montréal, Québec**  
**Canada H3C 3P8**  
[Rioux.michele@uqam.ca](mailto:Rioux.michele@uqam.ca)