

CAHIER DE RECHERCHE – CEIM  
ISSN 1714-7638



## THÉORIES DES FIRMES MULTINATIONALES ET DES RÉSEAUX ÉCONOMIQUES TRANSNATIONAUX

*MICHÈLE RIOUX*



Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation  
Institut d'études internationales de Montréal  
Université du Québec à Montréal  
C.P. 8888, succ. Centre-ville,  
Montréal, H3C 3P8

Tel : (514) 987 3000 # 3910  
<http://www.ceim.uqam.ca>



*MARS 2012*

---

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement ceux du projet MINDc ou des membres du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM).

# THÉORIES DES FIRMES MULTINATIONALES ET DES RÉSEAUX ÉCONOMIQUES TRANSNATIONAUX

*Michèle Rioux<sup>1</sup>*  
*Université du Québec à Montréal*

## INTRODUCTION

Les firmes multinationales (FMN) sont, aujourd'hui, les vecteurs les plus structurants des processus d'intégration et de transformation de l'économie et de la société mondiales. Elles se sont imposées face au marché et aux flux commerciaux et, qu'on s'en réjouisse ou non, elles peuvent être considérées comme la plus grande innovation du 20<sup>e</sup> siècle en tant que nouvelle méthode d'organisation de la production<sup>2</sup>. Et si elles n'ont pas, en tant que technostructure<sup>3</sup>, remplacé et subordonné complètement les États ou les marchés dans la structuration de l'économie mondiale et la conduite des affaires nationales et internationales, force est de reconnaître qu'elles ont transformé le monde et que, ce faisant, elles ont fait surgir des problématiques nouvelles aux niveaux économique, politique, social, culturel et juridique<sup>4</sup>. Paradoxalement, elles sont elles-mêmes désormais

---

<sup>1</sup> Professeure, Département de science politique, FSPD, UQAM. Directrice du Centre d'Études sur l'Intégration et la Mondialisation (CEIM), Membre IEIM. 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 TIC, l'intégration économique et le régionalisme. elle a publié de nombreux articles et deux ouvrages collectifs, *Building the Americas* (Bruylant, Bruxelles, 2007), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Collection EPI (Athéna, Montréal, 2005). L'auteure tient à remercier Nicolas Pelletier, assistant de recherche au CEIM et étudiant au département de science politique de l'UQAM.

<sup>2</sup> Schumpeter considère 5 types d'innovation ou de « nouvelles combinaisons » qui font évoluer (au sens de « changement » ou de « transformations ») le capitalisme: 1) les nouveaux produits, 2) les nouvelles méthodes de production ou procédés, 3) les nouveaux débouchés ou marchés, 4) les nouvelles ressources, matières premières, et 5) les nouvelles méthodes d'organisation de la production ou du marché. Cet économiste a considéré l'émergence de la grande entreprise comme une évolution du capitalisme. Les premières grandes firmes et maintenant les grandes organisations transnationales sont les moteurs de l'histoire, une histoire marquée par des cycles et un processus de « destruction créatrice » capturant l'essence même de l'innovation. Pour citer Schumpeter (1942 : 82) « Capitalism, then, is by nature a form or method of economic change and not only never is but never can be stationary. [...] The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumers, goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates. [...] ». Plus loin, il mentionne que la concurrence par les prix n'est pas aussi importante que celle qui vient menacer la survie des entreprises existantes, par l'innovation.

<sup>3</sup> Nous utilisons cette expression de Galbraith (1967) selon lequel le concept d'économie de marché n'a pas de sens dans la mesure où ce sont les entreprises, ces technostructures, qui orientent et organisent les marchés.

<sup>4</sup> La crise de 2008 et ses suites, de même que les scandales financiers et de gouvernance corporative qui se sont succédés depuis la fin du 20<sup>e</sup> siècle, provoquent des réactions de repli national. Les réactions que l'on peut qualifier de « protectionnisme » face aux transformations actuelles de l'économie mondiale sont l'expression d'une intégration accrue mal maîtrisée plutôt qu'un repli national durable qui se refléterait dans une baisse des flux commerciaux ou d'investissements dans une longue durée. Nous suggérons ainsi que la crise est institutionnelle, dans la mesure où les institutions actuelles sont dépassées et confrontées par les récentes transformations économiques et financières. La stabilité du système dépendra plus, à notre avis, de l'apparition de nouvelles régulations des processus d'intégration à grande échelle et moins d'un retour de l'interventionnisme strictement national. Rien par contre ne peut garantir une telle émergence institutionnelle ou même prédire la forme qu'elle prendra.

soumises à une recombinaison qui les subordonne, comme les États et les sociétés, aux puissants réseaux transnationaux qui opèrent une reconfiguration du pouvoir économique des entreprises à grande échelle. L'épineuse question de la régulation de l'économie mondiale bute et peine à trouver des réponses qui devraient logiquement impliquer un saut à l'échelle supranationale permettant de surplomber les États et les firmes, tout autant que les réseaux transnationaux d'intégration.

Dans ce court chapitre, il sera impossible de couvrir l'ensemble des questionnements que soulèvent les FMN et les flux d'investissements directs internationaux (IDI), mais nous tenterons de faire une présentation succincte des plus importantes théories et approches en économie politique internationale s'intéressant à la multinationalisation des entreprises, à l'évolution des rapports entre les États et les FMN et aux défis actuels de théorisation des phénomènes d'intégration économique transnationale et de régulation économique de l'économie mondiale. La première partie abordera la difficulté de saisir par la pensée ou les chiffres la nature et les activités des FMN. La deuxième partie traitera des différentes tentatives de développer une théorie de la multinationalisation des entreprises ; elle présentera trois configurations de la mondialisation et elle débouchera sur la problématique d'expliquer et de comprendre le phénomène d'émergence des réseaux économiques transnationaux. Nous terminerons avec une section discutant des enjeux actuels de régulation.

## **1. FMN ET IDI : SAISIR DES PHÉNOMÈNES EN ÉVOLUTION EN RUPTURE AVEC LES CADRAGES EXISTANTS**

L'émergence des FMN a fondamentalement remis la conception, que l'on retrouve dans les manuels de la science économique orthodoxe, d'une division internationale du travail fondée sur les espaces-nations territorialement définis où non seulement les entreprises sont captives mais au sein desquels l'on suppose une concurrence pure et parfaite, autrement dit une concurrence qui empêche 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 n'y sont que des « boîtes noires » et l'IDE n'est qu'un 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. Les IDI reflètent une réalité et en cela, plus qu'un investissement vers un pays offrant un retour plus élevé. C'est du moins ce que les pionniers comme Byé (1958), avec son étude sur les « grandes unités inter-territoriales », Vernon (1966) et Hymer (1976) ont mis en lumière. Les tous premiers travaux

---

Cependant, il serait étonnant que des réformes des grandes organisations internationales actuelles (système de l'ONU) soit une trajectoire institutionnelle effective. De nouveaux types d'organisations, comme ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers), pourraient constituer des trajectoires susceptibles plus de s'imposer.

de ces pionniers ont fait reconnaître les FMN comme de grandes organisations de planification, voire des vecteurs de l'intégration économique tissant des liens qui forment désormais des réseaux transnationaux aussi complexes que diversifiés.

Mais si les FMN ont constitué un défi sur le plan conceptuel, elles sont aussi au cœur des problématiques empiriques. Toute mesure implique de définir **ce** qu'il faut mesurer et **comment** le mesurer. Si l'expression FMN indique que les firmes multiplient les identités, les expressions « firmes transnationales » (FTN) ou encore « sociétés transnationales » (STN) mettent l'accent sur le fait que ces organisations privées traversent les frontières nationales<sup>5</sup>. Il est désormais en vogue de parler de « firmes globales » faisant référence à ces firmes qui ne traversent pas simplement les frontières, mais qui ont, selon Porter (1986) ou Michalet (1985), un horizon stratégique planétaire. Il s'agit là d'entreprises qui sont les vecteurs d'un marché mondial homogène où l'on vend partout le même produit de la même manière (Levitt, 1983). Toutes les FMN ne sont pas « globales » et celles-ci sont d'ailleurs plutôt rares, d'où le besoin de distinguer différents types de FMN, notamment les firmes multidomestiques, pluri-domestiques, multinationales ou globales, parmi une nomenclature de catégories des plus vastes. On utilise plus fréquemment « FMN » dans la littérature et ce n'est que pour cette raison que nous l'utiliserons de manière englobante.

La première difficulté majeure consiste à définir précisément ce qu'est une FMN. L'Organisation internationale du travail (OIT) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont choisi la prudence en la définissant très généralement<sup>6</sup>. La définition de l'OIT (BIT, 2001, p. 3) se lit comme suit :

Les entreprises multinationales comprennent des entreprises, que leur capital soit public, mixte ou privé, qui possèdent ou contrôlent la production, la distribution, les services et autres moyens en dehors du pays où elles ont leur siège. Le degré d'autonomie de chaque entité par rapport aux autres au sein des entreprises multinationales est très variable d'une entreprise à l'autre, selon la nature des liens qui unissent ces entités et leur domaine d'activité et compte tenu de la grande diversité en matière de forme de propriété, d'envergure, de nature des activités des entreprises en question et des lieux où elles opèrent.

De son côté, l'OCDE convient qu'il n'est pas difficile d'avoir une définition précise en spécifiant que :

---

<sup>5</sup> Nous préférons l'expression FTN qui met l'accent sur la capacité de traverser les frontières. Malgré notre préférence, nous ferons référence aux FMN. L'expression FTN est plus chargée sur le plan idéologique. En effet, dans les années 1970, la FTN fut associée aux approches marxistes et aux revendications des pays en développement critiquant le processus de transnationalisation visant à instaurer un *Nouvel ordre économique mondial* et à faire reconnaître les droits économiques des États. Nous ferons référence à des réseaux transnationaux plus loin, ce qui permettra de retrouver la dimension transnationale sans nécessairement s'inscrire dans un débat idéologique qui appartient à une autre époque.

<sup>6</sup> Extrait de la *Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale*, Troisième édition, Genève, Bureau international du Travail, 2001. Accessible sur le site de l'OIT à : <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/press-and-media-centre/news/KD00121FR/lang-fr/index.htm>

Il s'agit généralement d'entreprises ou d'autres entités établies dans plusieurs pays et liées de telle façon qu'elles peuvent coordonner leurs activités de diverses manières. Une ou plusieurs de ces entités peuvent être en mesure d'exercer une grande influence sur les activités des autres, mais leur degré d'autonomie au sein de l'entreprise peut être très variable d'une multinationale à l'autre. Leur actionnariat peut être privé, public ou mixte<sup>7</sup>.

La définition opérationnelle adoptée par l'OCDE stipule qu'une FMN est une entreprise qui contrôle au moins une entreprise dans un pays étranger<sup>8</sup>. Une FMN est donc une entreprise qui fait des IDI en vue d'exercer un « contrôle », ce qui nous renvoie à la question de définir l'investissement direct international (IDI). Il existe au moins deux problèmes : 1) tous les mouvements de capitaux ne sont pas liés aux activités des FMN et 2) la prise en compte des flux de capitaux se fait au niveau national et si l'OCDE multiplie les efforts en vue de l'uniformisation des systèmes de comptabilité nationale, il existe toujours des problèmes découlant des différences des systèmes de comptabilité nationale. Si par convention plutôt que par suite de consensus sur la question la notion de contrôle est définie, dans la plupart des pays, comme un IDI impliquant le contrôle direct d'au moins 10 % des actions ordinaires ou avec droit de vote, des problématiques perdurent sur le plan conceptuel en ce qui concerne, d'une part, la mesure des phénomènes de la mondialisation, des IDI et des activités des FMN et, d'autre part, l'établissement des liens entre ces phénomènes qui tout en étant liés recouvrent des réalités distinctes<sup>9</sup>. L'on peut toutefois dire, pour faire court, que la FMN est statistiquement associée à l'IDI, lui-même défini comme « une catégorie d'investissement motivé par la volonté d'une entreprise résidente d'une économie (investisseur direct) d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise (entreprise d'investissement direct) qui est résidente d'une autre économie »<sup>10</sup>.

En 2010, les flux d'IDI ont atteint 1240 milliards de dollars, ce qui est 15 % de moins qu'avant la crise de 2008. Pour la première fois, les pays en développement et en transition ont attiré plus d'IDI que les pays développés et ces pays s'affirment également en ce qui a

---

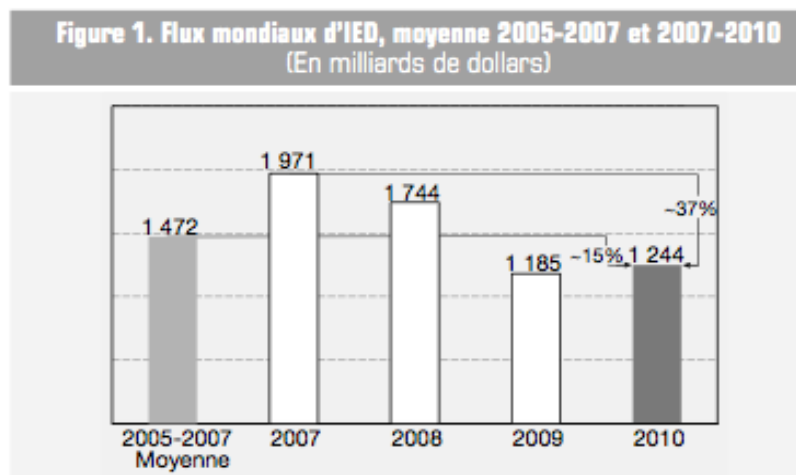
<sup>7</sup> Extrait de *Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, édition 2011, Paris, OCDE.

<sup>8</sup> Il s'agit de la définition FMI-OCDE (également utilisée par la CNUCED) que l'on retrouve dans le IMF-OECD (2008), *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)).

<sup>9</sup> L'OCDE se penche depuis quelques années sur la problématique de mesurer la mondialisation. Le site de l'OCDE fournit un suivi des travaux sur la question. Voir *Le manuel de l'OCDE les indicateurs de la mondialisation économique*, 2005 et 2010, OCDE, Paris. ([http://www.oecd.org/document/44/0,3343,en\\_2649\\_34443\\_34957420\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/44/0,3343,en_2649_34443_34957420_1_1_1_1,00.html))

<sup>10</sup> Selon l'OCDE (2010), « [...] la notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation de long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise d'investissement direct et l'exercice d'une influence significative sur la gestion de l'entreprise. L'existence de cette relation est établie dès lors qu'un investisseur résident d'une économie possède, directement ou indirectement, au moins 10 % des droits de vote d'une entreprise résidente d'une autre économie. Certains statisticiens objecteront peut-être que, dans certains cas, la détention de 10 % des droits de vote ne permet pas d'exercer une influence sensible sur la gestion de l'entreprise, alors qu'un investisseur direct peut détenir moins de 10 % des droits de vote mais exercer une influence importante sur la gestion. Il n'en reste pas moins que la méthodologie recommandée n'autorise aucune souplesse dans l'application du seuil de 10 % et que sa stricte application est recommandée par souci de cohérence statistique entre les pays.

trait aux flux sortants. Les pays développés et, notamment les États-Unis, sont historiquement les pays d'origine et le pays de destination les plus importants des IDI<sup>11</sup>.



Source: CNUCED, *World Investment Report 2011*.

Note : la source est WIR 2011 et non pas 2010.

La production des FMN, avec une valeur ajoutée de 16 000 milliards de dollars, représente 25 % de la production mondiale et il est estimé que les sociétés affiliées des FMN installées à l'étranger comptabilisent 10 % du PIB mondial et 1/3 des exportations mondiales. En 2007, les FMN employaient 81 millions de travailleurs (CNUCED, 2011)<sup>12</sup>. Il y avait en 2010 plus de 103 000 FMN détenant près de 900 000 filiales dans le monde. Leur nombre a doublé depuis les années 1990 et il avait doublé également entre les décennies 1970 et 1990.

<sup>11</sup> Incontestablement, les États-Unis possèdent d'excellentes statistiques sur les IDI et les FMN, qu'il s'agisse des FMN américaines qui investissent à l'étranger ou des FMN étrangères qui investissent aux États-Unis. Les données sont publiées annuellement dans le *Survey of Current Business* du National Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.gov/scb/index.htm>).

<sup>12</sup> La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) produit chaque année un *Rapport sur l'investissement dans le monde* qui comporte une vaste gamme d'informations statistiques et analytiques. 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. 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. Chaque année, ce rapport aborde un thème spécifique et en 2011, il s'agissait des « modes d'investissements sans prise de participation ».

**Tableau 2. Indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1990-2010**

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)					Taux annuel de croissance ou évolution du retour sur investissement (en pourcentage)				
	1990	2005-2007 Moyenne	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
Entrées d'IED	207	1 472	1 744	1 185	1 244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
Sorties d'IED	241	1 487	1 911	1 171	1 323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
Stock intérieur d'IED	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Stock extérieur d'IED	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Rentabilité des entrées d'IED	75	990	1 066	945	1 137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20,3
Taux de rendement des entrées d'IED	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	-	0,1	-0,3	0,3
Rentabilité des sorties d'IED	122	1 083	1 113	1 037	1 251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
Taux de rendement des sorties d'IED	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	-	-	-0,2	0,3
Fusions-acquisitions internationales	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Chiffre d'affaires des filiales étrangère	5 105	21 293	33 300	30 213	32 960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Valeur ajoutée (produit) des filiales étrangère	1 019	3 570	6 216	6 129	6 636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Total des actifs des filiales étrangère	4 602	43 324	64 423	53 601	56 998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Exportations des filiales étrangère	1 498	5 003	6 599	5 262	6 239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Emploi dans les filiales étrangère (en milliers de personnes)	21 470	55 001	64 484	66 688	68 218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
PIB	22 206	50 338	61 147	57 920	62 909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Formation brute de capital fixe	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Redevances et droits de licence	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Exportation de biens et de services non-facteurs	4 382	15 008	19 794	15 783	18 713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Mais elles ne sont pas toutes aussi puissantes et grandes. La CNUCED classe les plus grandes FMN non financières en fonction de leurs actifs à l'étranger. En tête, en 2008, on retrouve General Electric, Royal Dutch/Shell Group, Vodafone et BP PLC suivie de Toyota. Les 100 plus grandes entreprises sont responsables d'une part très importante de la production mondiale et des échanges internationaux. 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'énergie, et des télécommunications<sup>13</sup>. De plus en plus, la part des services s'impose relativement à celle du secteur manufacturier. Dans le secteur de la finance, Citigroup arrive en tête du classement de la CNUCED en ce qui concerne l'étendue géographique mondiale, ayant des filiales dans 75 pays.

Ces statistiques indiquent l'ampleur et l'importance grandissante des IDI et des activités des FMN. Force est donc de constater que les espaces politiques n'ont pas réussi à encadrer hermétiquement les activités économiques et à circonscrire la croissance des entreprises. Déjà à la fin du 19<sup>e</sup> siècle mais surtout à partir de la deuxième moitié du 20<sup>e</sup> siècle, les FMN prennent de l'expansion, notamment avec l'essor phénoménal des FMN américaines et le rattrapage subséquent des entreprises européennes et asiatiques dans les années 1970 et 1980. Désormais, nous observons l'émergence de plusieurs FMN de certains

<sup>13</sup> D'autres bases de données existent. Mentionnons *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 *Forbes Global 500* (<http://members.forbes.com/global/2002/0722/global.html>).



pays émergents du Sud, notamment l'Inde, le Brésil, et la Chine. Les motivations, que ce soit 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 varié.

Au cours du 20<sup>e</sup> siècle, la littérature sur les FMN s'est développée considérablement, et surtout à partir de la fin des années 1960. Les trois sections de la partie suivante porteront successivement sur trois périodes historiques du développement de la firme qui font intervenir des débats théoriques différenciés.

## 2. TROIS CONFIGURATIONS DE LA MONDIALISATION / TROIS DÉBATS THÉORIQUES

Les mouvements de reconfigurations économiques ont permis à la firme de s'inscrire comme acteur sur le plan national pour ensuite gagner en influence et en autorité sur le plan international. Elle a premièrement connu des changements de ses activités internationales avant de développer une dimension multinationale puis ensuite globale.

### *2.1 Configuration internationale / émergence de la firme et de ses activités internationales*

Le processus de multinationalisation et de globalisation des entreprises est inhérent à la dynamique du capitalisme<sup>14</sup>. Déjà au 19<sup>e</sup> siècle, entre 1840 et 1914, les mouvements de capitaux ont augmenté de 2 milliards à 44 milliards US\$, surtout dans le secteur agroalimentaire et les industries extractives. De 1920 à 1940, la cartellisation des économies nationales, notamment dans les industries chimiques et de l'électricité, se reproduit à l'échelle internationale dans un contexte de rivalité inter-impérialiste entre diverses zones d'influence. Ce n'est que suite à la Deuxième Guerre mondiale que le développement phénoménal des IDI américains dans le monde et la présence de plus en plus forte, et souvent très politisée, des FMN américaines à l'étranger vont attirer l'attention des économistes et de chercheurs d'autres disciplines sur une véritable reconfiguration du pouvoir économique à l'échelle mondiale.

La première période consiste en une configuration internationale que l'on peut situer entre 1850 et 1950 caractérisée par l'émergence de la grande firme comme organisation et le développement de ses activités internationales. Sur le plan scientifique, la première difficulté à surmonter fut de reconnaître l'existence de la firme. La tâche est de taille car la firme n'est apparue, elle-même, que tard dans les débats en science économique et en économie politique. Ensuite, la firme s'est transformée suivant le rythme des révolutions industrielles, des conjonctures et de contextes institutionnels et politiques qui ont marqué l'évolution du capitalisme. Lors des premières manifestations de l'internationalisation des firmes

---

<sup>14</sup> Sur l'historique, voir Maddison (1989), Adda (1998) et un excellent ouvrage de synthèse de Mouhoud (2008).

« domestiques », les théories économiques orthodoxes, notamment la théorie du commerce international, n'étaient pas en mesure de reconnaître et encore moins d'analyser la firme. Pour elles, le marché est constitué d'individus qui échangent librement et la concurrence, principe organisateur des échanges, neutralise toutes stratégies ou tout exercice de pouvoir de la part des agents économiques. La firme n'existe donc pas comme acteur structurant de l'évolution du capitalisme. Elle apparaît, du moins dans les manuels de théories économiques, comme une « boîte noire » qui s'ajuste aux forces du marché, à la concurrence. Au niveau national, les agents les plus performants sont ceux qui s'ajustent le mieux aux contextes technico-économiques et sur le plan international, ce sont les avantages des nations qui structurent la division internationale du travail.

On verra heureusement apparaître une littérature théorique des plus fertiles sur la concurrence et la firme. Dans un contexte de grandes transformations économiques, certains auteurs se pencheront sur le recul de la concurrence face au processus de monopolisation et de concentration industrielle (Robinson, Schumpeter ou Galbraith). La firme n'est plus aussi soumise aux diktats du marché ou à la concurrence<sup>15</sup>. Des débats sur la concurrence, l'on débouche rapidement sur la firme. Berle et Means (1967) seront parmi les premiers à s'intéresser à l'entreprise et à l'impact des transformations qu'implique la dispersion de la propriété sur la gouvernance de l'entreprise. Parmi d'autres, notons Coase (1937) avec la notion de coûts de transaction (les coûts liés à faire affaire sur le marché plutôt que d'internaliser certaines activités et les planifier à l'intérieur de la firme, Simon (1947) avec

---

<sup>15</sup> C'est sous l'influence de Walras et de Pareto que la libre concurrence est devenue la pièce centrale de l'orthodoxie économique. Pour la science économique orthodoxe, la firme, ou plus précisément l'agent économique, l'individu, s'ajuste, en toute neutralité, aux conditions du marché de concurrence – présumée « pure et parfaite ». La firme est ni plus ni moins qu'un automate qui transforme plus ou moins bien en s'adaptant aux contraintes techniques et à son environnement externe – la concurrence en favorisera la rétroaction – les facteurs de production en biens et marchandises qui seront échangés sur le marché. Or, dans les situations concrètes du marché, les firmes exercent influence et pouvoir de marché, à divers degrés, notamment en ce qui concerne la fixation des prix. Marshall, avec son modèle d'équilibre partiel, a ouvert la porte à l'étude des situations concrètes de concurrence en introduisant les économies d'échelle. Knight (1921, 1935), lui qui a défini le concept de concurrence pure et parfaite (atomicité, libre entrée, homogénéité, mobilité et transparence), a par la suite reconnu qu'en réalité la concurrence n'était ni pure ni parfaite: la concentration économique annulait l'atomicité du marché; la mobilité des capitaux était limitée; et, d'importants obstacles à l'entrée découlaient des ententes et des accords entre les entreprises. Il fallait dépasser l'opposition traditionnelle entre concurrence et monopole qui avait été le noyau central du développement de la pensée économique libérale. Robinson (1931) et Chamberlin (1929) y ont contribué en développant le concept de concurrence imparfaite (ou monopolistique). Ces modèles montrent que la présence d'un grand nombre d'offres ne s'accompagne pas automatiquement d'un équilibre de marché concurrentiel. Leurs travaux procèdent à partir de la différenciation du produit pour expliquer que les entreprises, dotées de capacités excédentaires, exercent un pouvoir dans la détermination des prix notamment à travers une coordination oligopolistique leur permettant d'éviter une concurrence excessive. Schumpeter sera moins critique de la disparition de la concurrence par les prix. Il introduit la notion de concurrence par l'innovation qu'il associe à un processus de destruction créatrice qui serait « [...] donnée fondamentale du capitalisme et toute entreprise doit, bon gré mal gré, s'y adapter. En général, le problème pris en considération est celui d'établir comment le capitalisme gère les structures existantes alors que le problème est celui de découvrir comment il crée, puis détruit ces structures. Du même coup est jetée par-dessus bord la conception traditionnelle de la concurrence. Dès que celle entre qualités et efforts de vente est admise dans l'enceinte sacrée de la théorie, la variable prix cesse d'occuper sa position dominante. Car, dans la réalité, c'est bien la concurrence inhérente à l'apparition d'un produit, d'une technique etc... qui compte. C'est à dire la concurrence qui s'attaque, non seulement aux marges bénéficiaires, mais bien à l'existence même des firmes existantes » (Schumpeter, 1942, 121). Dans cette perspective, orienter l'économie vers l'idéal de la concurrence parfaite n'est pas souhaitable. La simple menace de l'innovation technologique force un « monopole » à adopter un comportement « concurrentiel ».

son concept de rationalité limitée, Joseph Bain et les barrières à l'entrée ainsi que Galbraith (1967) qui introduit le concept de technostructure.

La firme n'est plus cette boîte noire d'intrants et d'extrants soumise aux forces du marché. Les différentes théories se scindent alors en deux grandes approches. D'une part, celles qui sont méfiantes et critiques face au pouvoir des firmes et qui soulignent « le rôle actif des agents économiques qui, au lieu de subir un ensemble de conditions préétablies, modifient celles-ci à leur avantage » (Jacquemin, 1989 : 14). Les auteurs reconnaissent que les entreprises détiennent le pouvoir d'exploiter les imperfections de marché et d'altérer – voire suspendre – le jeu concurrentiel en leur faveur. D'autre part, celles qui perçoivent favorablement le fait que les firmes se substituent au marché dans l'organisation et l'évolution économique en affirmant que les structures des marchés correspondent à un ordre dicté par l'environnement économique<sup>16</sup>.

La firme existe et les débats s'intensifient mais il n'y a pas encore de dimension internationale des théories avancées. L'hypothèse de l'immobilité des facteurs de production au centre de la théorie du commerce international est un obstacle à l'émergence d'une théorie de la FMN car elle rend inapte à expliquer les mouvements de capitaux, exception faite de pointer le protectionnisme, comme le fera Mundell (1957), qui fausse la concurrence internationale et qui motive les entreprises à sauter les barrières. Le monde est un monde divisé par des frontières et structuré par des espaces nationaux.

La configuration « internationale »<sup>17</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. La firme est toujours à l'arrière-plan de l'ordre économique international construit sur la fiction d'une séparation entre les marchés national et international que cette firme ne peut pas traverser. L'économie internationale se résume à l'échange entre firmes qui sont immobiles, ancrées dans les espaces nationaux, et dont les échanges commerciaux sont déterminés par avantages comparatifs et les dotations factorielles des nations.

Le premier à véritablement s'attaquer à ce problème fut Vernon avec sa théorie de l'échange international intégrant commerce et IDI (Vernon, 1966)<sup>18</sup>. Au moment où Vernon

---

<sup>16</sup> Coase (1937) a présenté l'intégration corporative comme un moyen de réduire les coûts de transaction; les options institutionnelles ne se limitent pas au marché et à l'intervention étatique, elles incluent aussi la possibilité de l'organisation des activités économiques au sein de la firme (Coase, 1993). La firme apparaît comme une institution qui se substitue au marché et qui, de ce fait, réduit les coûts de transaction entre des unités économiques indépendantes. Pour les théories dites « de l'internalisation », le marché échoue en tant que principe organisateur des activités économiques en raison: 1) des externalités créées par l'opportunisme; 2) de la rationalité limitée des acteurs; 3) de l'incertitude; et, 4) lorsqu'il y a un petit nombre d'intervenants dans une transaction (Williamson, 1975).

<sup>17</sup> Michalet (2002) distingue celle-ci de deux autres configurations, l'une *multinationale* et l'autre *globale*.

<sup>18</sup> Léontief (1953) a été l'un des premiers à se pencher sur les faiblesses de la théorie de l'échange international. La structure commerciale des États-Unis contredisait la théorie de l'échange international. En effet, les exportations américaines étaient intensives en travail et non en capital. Il expliqua ce paradoxe par les qualifications des travailleurs américains et le contenu technologique des produits.

construit son modèle, c'est-à-dire dans les années 1960, les FMN sont principalement des firmes américaines qui investissent massivement en Europe. Selon sa théorie, les FMN américaines détiennent alors un avantage absolu vis-à-vis des firmes étrangères, ce qui explique, à la fois, l'accumulation des excédents commerciaux des États-Unis vis-à-vis de l'Europe et le développement des flux d'IDE des États-Unis vers l'Europe. Le modèle de Vernon admet donc l'existence de différentes fonctions de production entre les entreprises en fonction de leur origine nationale<sup>19</sup>. La théorie de Vernon, le « modèle du cycle du produit », 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.

L'idée est simple, la localisation (L) des firmes est le facteur déterminant de la multinationalisation des entreprises. Selon l'auteur, les firmes américaines bénéficiaient à l'époque, dans les années 1950 et 1960, d'un avantage découlant de l'avance technologique des États-Unis sur les pays d'Europe. Les avantages de la firme sont liés au pays de sa localisation (avantages « L ») en ce qu'il lui procure une avance technologique. Les firmes localisées dans le pays qui bénéficie d'un avantage technologique (en l'occurrence les États-Unis) procéderont, en suivant la logique du cycle de vie du produit, à l'extension de leur production dans la séquence suivante : production nationale/exportation/délocalisation de la production.

Le cycle du produit comporte 5 étapes successives :

1. Innovation : les variables macro-économiques, comme la structure de la demande, les efforts en R&D, la structure du marché, permettent l'innovation sur le marché domestique ;
2. Lancement : les coûts de production ne sont pas déterminants en raison de la faible élasticité de la demande et du haut niveau des revenus ;
3. Standardisation : l'exportation est rendue possible par les économies d'échelle ;
4. 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 ;
5. Déclin : le pays innovateur perd son avantage et peut même importer le produit du pays « imitateur ».

L'exportation est remplacée par la licence et plus tard, par les IDI lorsque la demande à l'étranger se développe et que la standardisation de la production le permet; c'est ainsi qu'à la fin du cycle, un pays exportateur à l'origine peut devenir importateur. L'intérêt de cette théorie est d'intégrer l'investissement international et de spécifier les facteurs de localisation qui influencent les avantages des entreprises sur le plan commercial et des IDI. Les déterminants L permettent de mettre en lumière le rôle de l'environnement macro-économique au sein duquel les entreprises se développent.

La portée explicative de ce modèle sera considérablement réduite au cours des années 1960 et 1970. D'un côté, l'érosion des différences entre les États-Unis, l'Europe et le Japon

---

<sup>19</sup> Certains auteurs, parmi lesquels Jacquemot (1990), qualifieront le modèle de néo-ricardien puisque l'échange dépend des différences entre les fonctions de production (productivité du travail), tandis que le modèle standard HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) s'articule autour des différences en dotations en facteurs (fonctions de production étant similaires). Le modèle de Vernon procède ainsi d'un bien intensif en technologie qui devient, avec la standardisation, un bien pour lequel les dotations factorielles sont ensuite déterminantes.

favorisera le développement d'IDI croisés. L'hypothèse de l'écart technologique ne tiendra plus. De l'autre, ce modèle n'admettait pas que les pays d'accueil, puisqu'ils sont nécessairement imitateurs, puissent procéder à l'adaptation technologique ou à la production immédiate pour fin d'exportation, ce qui fut le cas de plusieurs pays. Ce fut d'ailleurs le point de départ de la théorie de Kojima (1978), basée sur l'expérience japonaise en Asie, qui va plutôt faire valoir : 1) la possibilité de l'adaptation technologique plutôt que l'imitation ; et 2) le fait que les IDI ne remplacent pas le commerce, mais peuvent être créateur de commerce en soutenant et en transformant la division internationale du travail<sup>20</sup>.

Vernon ne restera pas silencieux devant ces transformations. En effet, il a proposé une seconde version de son modèle : le cycle oligopolistique. Dans sa conception du cycle de vie des oligopoles, Vernon accorde plus d'importance au pouvoir structurant des entreprises, ce qui lui a permis d'expliquer les croisements d'IDI et de prendre en considération les facteurs stratégiques qui apparaissent de plus en plus importants dans les années 1970 et 1980. Les États-Unis ayant perdu leur avantage compétitif, les FMN américaines ont recours à des barrières à l'entrée au niveau de la commercialisation et de la distribution. Selon sa théorie, il existe trois types d'oligopoles successifs:

1. L'oligopole innovateur qui se caractérise par l'importance des coûts de production et de différenciation du produit ;
2. L'oligopole mûr qui se caractérise par le recours aux barrières à l'entrée, les économies d'échelle et la cartellisation ;
3. L'oligopole vieillissant qui se caractérise par la concurrence en fonction des prix.

Avec ce modèle, Vernon rompt avec les théories du commerce international qui s'intéressent aux produits échangés (cycle de vie du produit) pour se concentrer sur la firme et les structures oligopolistiques des marchés (cycle oligopolistique). D'un monde composé de nations, on se tourne vers un monde composé de firmes. Les nations font face à un défi de taille, comme le suggère notamment le titre d'un ouvrage central de l'œuvre de Vernon (1971), *Sovereignty at Bay*<sup>21</sup>. La montée en puissance des FMN va déboucher sur un renversement de paradigme qui laissera de moins en moins de place aux États-nations. Il faudra attendre les années 1990 pour voir réapparaître un intérêt pour les variables de localisation et pour le rôle des États. C'est Hymer, un économiste d'origine canadienne, qui a probablement eu le plus d'influence et d'importance dans les efforts de développer une théorie des FMN. C'est lui qui fut le premier à mettre l'accent sur les avantages spécifiques des entreprises, les avantages « O » pour oligopolistiques. Nous entrons dans une deuxième configuration et un deuxième type de débat ; un débat centré directement sur la firme comme moteur de la multinationalisation.

<sup>20</sup> L'adaptation technologique et la production immédiate pour fin d'exportation dans le cas de plusieurs pays, notamment asiatiques, indiquent que les pays d'accueil ne sont pas nécessairement « imitateurs ».

<sup>21</sup> Pour le citer : « Suddenly, it seems, the sovereign states are feeling naked. Concepts such as **sovereignty** and national economic strength appear curiously drained of meaning » (Vernon 1971 : 3).

## 2.2 Configuration multinationale – Un monde de FMN marqué par le débat théorique sur les avantages « O » vs « I »

La deuxième période coïncide avec une configuration multinationale de la mondialisation. Dans ce monde, les FMN existent en raison des échecs du marché. Les imperfections peuvent aussi émaner des marchés eux-mêmes, et être soit structurelles, soit naturelles<sup>22</sup>. Hymer se positionne franchement dans le cadre des approches structuralistes. On évoque souvent, dans la littérature, l'existence d'une « tradition HKC », c'est-à-dire un courant théorique inspiré de Hymer, Kindleberger et Caves qui met l'accent sur les dimensions structurelles de la multinationalisation des entreprises. Cela dit, l'influence de Hymer (1968, 1976), comme nous l'avons dit plus haut, a été considérable et, à toute fins pratiques, sous-estimée<sup>23</sup>. Par ailleurs, il faut souligner que Hymer se démarque des deux autres par la dimension plus critique de ses contributions<sup>24</sup>. Si la tradition HKC s'articule autour du concept d'avantages « O », Hymer considère plutôt ces avantages comme étant « monopolistiques ». Ceci étant dit, et malgré que nous soyons plutôt en accord avec Hymer, nous simplifierons la rédaction du texte en utilisant la lettre O pour Oligopolistiques<sup>25</sup>.

Le point de départ de Hymer – qui termine une thèse sur le sujet en 1960, soit six ans avant la contribution de Vernon – est un questionnement simple : comment, étant donné que les firmes nationales ont un avantage sur leur marché et qu'il existe des barrières considérables aux échanges internationaux, certaines firmes étrangères arrivent à s'imposer à l'étranger? S'inspirant des travaux de Bain (1956) sur les barrières à l'entrée, et de ceux de Chandler (1962) sur la structure interne des entreprises et les stratégies et l'organisation de la firme, Hymer (1976) trouve une explication faisant intervenir les avantages monopolistiques (économies d'échelle, différenciation du produit, etc...). *Ex-ante*, les firmes augmentent leur part de marché domestique par le biais de fusions ou par l'expansion interne pour ensuite développer leurs opérations internationales et leurs structures lorsque les limites du marché domestique sont atteintes. Les stratégies de multinationalisation sont donc *monopolistiques* et 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

<sup>22</sup> À l'instar des débats entre de l'école de Harvard (sous l'influence du structuraliste Joseph Bain) qui met l'accent sur les barrières à l'entrée et la théorie de l'internalisation (fondées sur les travaux de Coase et Williamson sur les coûts de transactions), les débats sur les FMN opposent une conception structurelle des imperfections liées aux barrières à l'entrée aux imperfections naturelles inhérentes aux marchés.

<sup>23</sup> Il faut mentionner ici l'excellent texte que Madame Kari Polanyi-Levitt (1982) a écrit suite à la mort soudaine et brutale de S. Hymer. Il faut aussi dire que ce n'est que 10 années après avoir terminé sa thèse (*The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*) sous la direction de Kindleberger que celle-ci fut finalement publiée, suite à de multiples refus. La thèse a néanmoins circulé beaucoup même avant sa publication en 1976, soit deux années après sa mort accidentelle.

<sup>24</sup> Plus critique que Kindleberger et Caves, Hymer est considéré comme un auteur marxiste qui aurait notamment influencé les théories du système-monde. En tant que tel, c'est probablement l'auteur marxiste le plus lu et le plus cité dans les écoles de gestion, malgré le fait que sa contribution demeure sous-estimée.

<sup>25</sup> Des développements ultérieurs déboucheront sur un paradigme nommé « OLI », ce qui justifie d'autant plus de conserver le O afin de mieux comprendre l'évolution des débats.

financier ou la capacité, de plus en plus nécessaire, de maîtriser la gestion de réseaux complexes et diversifiés et les trajectoires technologiques. L'investissement international n'apparaît pas comme un substitut aux échanges commerciaux, il s'agit d'un moyen d'exercer un contrôle direct sur la production et le fait d'y avoir recours doit nécessairement être expliqué en fonction de l'intérêt de l'exercice de ce contrôle.

Deux concepts sont au cœur de sa théorie : la dialectique de rivalité-collusion et le pouvoir de marché. Son explication permet d'expliquer les IDI intra-branche dans une dynamique stratégique de **rivalité-collusion** visant la conquête d'un **pouvoir de marché**, ce qui équivaut chez lui à des parts de marché de plus en plus importantes<sup>26</sup>. Cette dynamique signifie que si les entreprises sont en concurrence, donc rivales, elles ont également tendance à la collusion et à la coopération afin d'éviter, contourner et empêcher la concurrence. Hymer perçoit ainsi la multinationalisation en fonction du pouvoir de marché dont disposent les firmes face à leurs rivales tout en introduisant également la tendance à la collusion. L'intégration corporative est un processus de concentration/monopolisation du pouvoir économique au sein des grandes entreprises. Hymer développe aussi l'idée d'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. Polanyi-Levitt (1982) résume les implications de cette concentration en cinq propositions :

1. La croissance des FMN implique l'extension de la planification privée à l'échelle mondiale, ce qui réduit le domaine des processus décisionnels soumis aux forces du marché ;
2. La structure hiérarchique de la FMN se reproduit dans une division du travail inégale, voir dans un processus de sous-développement ou de dépendance ;
3. La disparité des pouvoirs de négociation à la faveur des grandes FMN défavorise les États, surtout les États de pays en développement ;
4. La puissance des FMN crée aussi des problèmes pour les États développés qui sont de moins en moins en mesure de « contrôler » leurs économies nationales, faisant face à des problèmes de déficits, des problèmes de fiscalité, etc., alors que les instruments traditionnels deviennent de moins en moins efficaces ;
5. La hiérarchie dans le processus décisionnel sur le plan micro-économique se traduit par ce qu'on peut appeler une division inégale du travail. La centralisation du pouvoir économique s'articule avec le développement inégal.

Les intérêts dominants « unifiés » apparaissent dans son œuvre comme déconnectés des formations sociales et négligeant les problèmes politiques, sociaux et économiques. Hymer entrevoit même une rivalité oligopolistique et mercantiliste, une lutte oligopolistique entre groupes américains, européens et japonais. L'équilibre serait atteint lorsque les FMN auraient distribué leurs activités à l'échelle globale, annulant ainsi l'importance de la localisation et assurant une intégration économique. Mais plus centrale encore est l'idée que

---

<sup>26</sup> Au début des années 1970, les aspects stratégiques de la multinationalisation ont fait l'objet de plusieurs contributions, notamment celles de Knickerbrocker (1973) et Graham (1978) qui suggèrent que les stratégies visent à défendre les positions de marché plutôt qu'à éliminer la concurrence.

cette unification rendrait nécessaire une union politique permettant de développer les mécanismes de régulation économique – un « *world (economic) government* ».

Hymer a reconnu les gains en efficacité de la FMN. Toutefois, l'internationalisation de la production, conséquence d'un processus d'intégration horizontale à travers lequel une firme accroît son pouvoir de marché, n'est pas automatiquement compatible avec l'efficacité économique sur le plan macro-économique ou de l'économie générale. Selon Hymer, « the empirical evidence is not very helpful in deciding the degree to which large international firms should be encouraged to reap the benefits on internal organization and exchange » (Hymer, 1971 : 441). Le développement d'une structure globale de pouvoir se vérifie par des structures industrielles de plus en plus concentrées entraînant une perte de bien-être général. Il distingue donc l'efficacité des entreprises sur le plan micro-économique de celle de l'économie générale. Cette distinction a amené certains auteurs à suggérer que Hymer sous-estimait les gains en efficacité qui découlent des processus d'intégration verticale. Ces gains en efficacité seront d'ailleurs au centre des développements théoriques ultérieurs comme nous le verrons plus loin. Plus près de Hymer, et partageant une vision plus favorable à la multinationalisation des entreprises, Kindleberger et Caves considèrent que les coûts de la monopolisation sont compensés par une plus grande efficacité qui stimule, en retour, la concurrence. Kindleberger (1970, 1973) a montré que les firmes développent des avantages spécifiques pour différencier leurs produits et desservir plusieurs marchés : elles peuvent détenir un accès exclusif à certains facteurs; elles sont capables de développer des économies d'échelle internes et externes; et, elles bénéficient souvent d'aides gouvernementales. Caves (1977, 1982) a, de son côté, distingué quatre types de barrières à l'entrée: le coût du capital, les dépenses en R&D, les dépenses publiques et les économies d'échelles<sup>27</sup>.

D'autres auteurs mettront de plus en plus d'importance sur les déterminants stratégiques du processus de multinationalisation. En effet, au début des années 1970, les aspects stratégiques ont fait l'objet de plusieurs contributions, notamment dans le cadre des travaux de Vernon sur le cycle de l'oligopole, ainsi que dans ceux de Knickerbrocker (1973) et de Graham (1978)<sup>28</sup>. En général, ces travaux ont porté sur la nature défensive des stratégies des entreprises; autrement dit, sur le fait que les firmes visent à défendre leurs positions sur le marché plutôt qu'à éliminer la concurrence, ce qui contribue à dissiper les inquiétudes face au pouvoir de marché des FMN. Hymer prévoyait que cette rivalité se traduirait en une lutte entre groupes américains, européens et japonais<sup>29</sup>. Selon Hymer, l'équilibre serait atteint

---

<sup>27</sup> Pour une discussion de la contribution de Hymer, voir Dunning et Rugman (1985); Del Monte et al. (1992); et Pitelis et Sugden (1991).

<sup>28</sup> Knickerbrocker, suivant Vernon, a expliqué l'entrée massive des IDI sur un marché en fonction d'une réaction défensive des firmes nationales concurrentes. Graham avait suggéré une dynamique de représailles pour expliquer les investissements croisés entre les firmes américaines et européennes qui recherchent un équilibre oligopolistique sur les deux marchés.

<sup>29</sup> Citons le : « [...] the first round (the fifties and the sixties) went to the multinational corporation, the coming rounds (the seventies and eighties) will take quite a different course, as the arena shifts from economic integration to political battle. With the fall of the United States from its position of predominance, Europe and Japan may try to substitute some system for American hegemony » (Hymer, 1979 : 93).



lorsque les FMN auraient distribué leurs activités à l'échelle globale, ce qui aurait pour effet d'annuler l'importance de la localisation des entreprises pour le partage des marchés et assurerait une intégration économique fondée sur la coopération internationale. Il s'est peut-être trompé en ce qui concerne l'importance de la localisation, mais il avait raison de considérer que les intérêts des États et ceux des FMN allaient cesser de s'opposer. En effet, les États ont coopéré de plus en plus, à partir des années 1990, en vue de lever les freins à la mondialisation économique et à la multinationalisation des entreprises.

Les idées des auteurs qui forment le courant de l'internalisation furent d'ailleurs influentes dans ce processus de coopération visant à libéraliser les mouvements de capitaux. Critiquant Hymer pour ne pas reconnaître spécifiquement les avantages associés à l'internalisation des activités transfrontalières<sup>30</sup> et s'inspirant des travaux de Coase et de Williamson, ce courant de pensée propose que la raison d'être des IDI se trouve dans les avantages qu'une firme dégage de l'internalisation (I) des transactions internationales. L'internalisation permet à la firme de réduire les incertitudes et d'éviter les problèmes causés par l'opportunisme et la rationalité limitée des acteurs<sup>31</sup>. Si la FMN se substitue au marché international, son objectif n'est pas d'accroître son pouvoir de marché, mais plutôt 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 FMN se révèle être, par conséquent, une institution efficace de coordination hiérarchique des réseaux internationaux de production.

Les imperfections de marché ne sont pas liées à l'existence de barrières à l'entrée et aux structures de marché, elles sont, dans la perspective de l'internalisation, essentiellement "naturelles". Il existe des obstacles à la performance des marchés internationaux (Dunning et Rugman, 1985) et par conséquent des coûts de transaction transfrontaliers, ce qui fait que les firmes ont intérêt à "internaliser" les activités transfrontalières. En général, les auteurs de ce courant accordent peu d'importance aux avantages oligopolistiques et si certains d'entre eux, notamment Buckley (1992), admettront que les FMN sont capables de créer et d'exploiter les imperfections de marché, règle générale, les hiérarchies institutionnelles prenant la place du marché sont déterminées par des facteurs externes aux entreprises. En somme, dans un monde où le monde néo-classique ne se réalise pas et au sein duquel les imperfections du marché sont inhérentes aux marchés, la FMN n'est plus confrontée à ses rivales mais plutôt à une problématique de marché imparfait qui explique le processus de multinationalisation.

---

30 La tradition HKC prend en considération les avantages de type « coasiens ». Par exemple, Hymer a utilisé un argument qui fait référence à l'internalisation pour expliquer la préférence pour un contrôle direct, par la firme, des activités basées à l'étranger. Mais tout en admettant que les firmes font face à des impératifs sur le plan transactionnel, la tradition HKC préfère donner plus d'importance aux avantages monopolistiques, à la recherche de profits et d'une meilleure position sur le marché des biens finis.

31 Les contributions importantes sont notamment celles de Rugman (1981 et 1982), Buckley et Casson (1976 et 1985), Teece (1980).

La FMN est une organisation de coordination économique qui peut être très efficace lorsqu'il s'agit de déterminer la localisation et le mode de coordination ou de contrôle des activités économiques en faisant appel à divers types d'arrangements institutionnels (internalisation versus marché/externalisation ou toutes les variantes possible comme la sous-traitance, les accords et les alliances visant des éléments spécifiques de la chaîne de valeurs). La FMN opère des comparaisons et effectue des choix visant à réduire les coûts. La notion de préférence entre marché externe et hiérarchies internes dans la coordination des transactions de la firme est déterminante. Dans cette perspective, la concentration industrielle, comme résultante d'un phénomène d'internalisation des transactions, permet de dégager des gains en efficacité économique. Résultat, la liberté économique est justifiée à partir de nouveaux arguments de type micro-économiques qui lient l'efficacité économique à l'intégration corporative des FMN. Lien contestable, mais il n'en est reste pas moins que les États ont de plus en plus cherché à attirer les FMN dans la perspective de favoriser des gains en efficacité et en innovation.

Cette théorie a eu 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. Il n'existe, par ailleurs, pas de preuves empiriques démontrant la supériorité des grandes entreprises ; les études montrent plutôt que les petites entreprises sont parfois plus efficaces et innovatrices. Certains ont critiqué la théorie de l'internalisation pour leur conception marshallienne des avantages spécifiques à la firme; autrement dit, pour mettre l'emphase sur les facteurs exogènes et négliger les facteurs endogènes, rendant ces théories moins dynamiques que celles qui furent développées par Schumpeter ou Hymer. Enfin, cette perspective fait abstraction des aspects stratégiques de la rivalité oligopolistique et surtout du pouvoir structurel des FMN. En effet, Dunning (1993) a suggéré que les avantages à la multinationalisation doivent être reliés aux avantages que la firme (O) possède avant l'acte d'internalisation (I) tandis que d'autres ont affirmé que l'internalisation des coûts de transaction n'est pas seulement compatible, mais aussi requise pour l'exercice du pouvoir de marché des entreprises. Comme le rappellent Cowling et Sugden (1987), la firme affronte des défaillances de marché qui favorisent l'internalisation (ou l'externalisation stratégique<sup>32</sup>) mais, en bout de ligne, la performance relative de la firme sur le plan des produits finis s'exprime en parts de marché.

Le résultat de ces débats fut que plusieurs ont reconnu qu'il serait peu probable qu'une seule théorie puisse cerner la totalité du phénomène de multinationalisation. À partir de la fin des années 1980, puisqu'il semblait pertinent d'aborder le phénomène de multinationalisation en prenant en considération plusieurs variables, de nouvelles approches

---

<sup>32</sup> Michalet (1985) a suggéré que l'externalisation constitue une option tout aussi importante que le contrôle hiérarchique dans les stratégies des FMN.

ont favorisé un certain éclectisme<sup>33</sup>. Plus fondamentalement, l'on se posera la question des déterminants de la localisation des FMN et cette question sera de plus en plus centrale puisque, dans un effort d'améliorer l'attractivité des espaces nationaux et de favoriser la croissance des activités internationales des FMN, les États vont chercher de plus en plus à activer la variable de localisation (L), retrouvant ainsi de nouveaux instruments stratégiques visant l'insertion compétitive dans les réseaux économiques transnationaux.

### *2.3 Configuration globale - concurrence des FMN et des États pour une insertion compétitive dans les réseaux transnationaux*

Le terme "globalisation" est controversé. D'une part, il fait référence à la création d'une unité et, d'autre part, on constate des fractures et des inégalités qui font douter certains auteurs de la pertinence de percevoir ce phénomène dans le cadre d'une vision universaliste, ce qui, à notre avis, est tout à fait juste. Toutefois, ce terme "[...] although still fuzzy and ill-defined (term) denotes a new and more complex stage in the process of internationalisation [...] globalisation refers to the changes that took place during the 80s" (Hatzichronoglou, 1996 : 7). McGrew et Lewis (1992) ont proposé deux éléments distincts du phénomène de globalisation économique: sur le plan spatial, il s'agit d'un ensemble de processus qui ont une portée mondiale, et d'autre part, de l'intensification des degrés d'interaction, d'interconnexion ou d'interdépendance entre les acteurs. Le concept de réseau de dimension mondiale est, à notre avis, l'élément le plus caractéristique qui se dégage des débats sur la globalisation économique. À ce sujet, Ruggie suggère ceci: "Globalization today is assuming various microeconomic forms of increasingly extensive, diverse, and integrated institutional webs forged within markets and among firms across the globe" (Ruggie, 1994 : 516). La globalisation économique implique donc l'émergence de stratégies corporatives globales qui déploient des réseaux institutionnels sur la totalité de cette nouvelle aire de marché.

Avec la configuration globale, nous entrons dans l'ère de l'intégration en profondeur. Il ne s'agit plus d'accroître les flux entre les espaces nationaux, mais de reconnaître que de nouveaux espaces surplombent les espaces nationaux. Le concept d'intégration en profondeur capture un changement radical dans l'organisation de l'économie mondiale et dans les processus d'intégration<sup>34</sup>. Si le commerce est toujours un facteur puissant de l'intégration internationale, c'est actuellement moins le commerce entre firmes opérant sur des espaces nationaux différents qui constitue le vecteur de l'intégration économique internationale, mais les flux commerciaux qui construisent des routes à l'intérieur des FMN. La route du commerce, au sens large de l'échange, est devenue « transnationale » et de plus en plus « électronique ».

---

<sup>33</sup> Les approches méso-économiques qui mettent l'emphase sur l'émergence d'industries globales (Cantwell, 1991) et aussi celle de Muchielli (1985, 1990) insistent sur l'échange international et sur les aspects méso-économiques (industries-secteurs).

<sup>34</sup> Sur la distinction entre intégration en surface et intégration en profondeur résultant du développement d'une structure de production internationale par les firmes, voir UNCTAD (1993).

Dunning est certainement l'auteur le plus influent de cette configuration avec son approche éclectique – qu'il préfère appeler un paradigme – qui intègre l'échange international, les imperfections structurelles, les imperfections transactionnelles ainsi que les variables stratégiques. Son paradigme distingue et intègre quatre conditions à l'activité multinationale:

1. Une firme doit détenir certains avantages oligopolistiques par rapport aux firmes nationales situées sur le marché visé (au niveau de l'innovation, de la gestion, du système organisationnel, ou encore au niveau des avantages reliés à la gestion multinationale comme la taille, l'expérience de différents marchés, les relations intra-entreprises, ou encore la diversité des sources d'approvisionnement) ;
2. Il doit exister des avantages à l'internalisation (I) spécifiques à la multinationalisation (le contrôle de certains intrants, la réduction des incertitudes, ou encore, le contrôle de la qualité) ;
3. Certains facteurs de "localisation" (L) doivent justifier l'investissement à l'étranger (les barrières aux échanges, le cadre institutionnel, les facteurs de production, les prix des intrants, les coûts de transport et de communication et les lois sur l'investissement et sur la concurrence) ;
4. La décision de multinationalisation doit être conforme à la stratégie de l'entreprise et prendre en considération les stratégies des entreprises concurrentes.

Ces conditions sont inter-reliées et s'influencent mutuellement. Mais elles ont une importance hiérarchisée puisque, selon Dunning, les avantages à l'internalisation étaient décisifs avant les années 1990 alors qu'avec le passage vers capitalisme d'alliance – qui se distingue d'un capitalisme hiérarchique qui, jusqu'aux années 1980, opposait marché et hiérarchie – les avantages O sont plus importants. Pour favoriser les innovations technologiques, les FMN ont recours à des alliances stratégiques, à une coopération inter-entreprises et à l'externalisation de leurs activités, et ce sont ces nouvelles relations entre firmes qui initient le passage d'un capitalisme hiérarchique à un capitalisme d'alliance (Dunning, 1997); Jasmin, 2003). Cette nouvelle trajectoire du capitalisme reposerait sur un modèle organisationnel privilégiant la mise en réseaux et la coordination d'unités économiques jouissant d'une certaine indépendance décisionnelle.

Le savoir (*knowledge*) est au cœur des reconfigurations et des recombinaisons des formes d'organisation et de structuration économique. Les technologies de l'information et des communications (TIC) jouent un rôle considérable dans l'émergence des nouvelles formes d'intégration économique. Ayant permis de dépasser les réseaux nationaux de télécommunications pour créer une infrastructure globale, les FMN ont pu créer des systèmes facilitant une coordination des activités dans un espace où les frontières géographiques sont pratiquement abolies, s'inscrivant de plus en plus dans des réseaux corporatifs transnationaux (Carré et al., 2006). Cette « connectivité » par les nouvelles technologies fait apparaître des entreprises-réseaux qui, pour reprendre Dunning ou encore Andreff, posent les jalons d'une nouvelle trajectoire du capitalisme caractérisée par

l'importance accrue de la coopération entre les entreprises<sup>35</sup>. Apparaît ainsi la firme-réseau ou firme virtuelle, ce qui élargit considérablement les horizons de la recherche puisqu'il ne s'agit plus de considérer la FMN 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 d'identifier les chaînes de valeurs<sup>36</sup>.

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 (Andreff, 1996a). 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 (2001), Gereffi et al. (2005) et Kaplinski (2005) sur les réseaux et les chaînes de valeur. Selon eux, les innovations technologiques ont permis la création de réseaux transnationaux qui combinent décentralisation et concentration. Certains référents à des réseaux de production mondiale combinant la dispersion de la chaîne de valeurs à travers l'entreprise et les frontières nationales, avec un processus parallèle d'intégration des niveaux de participants aux réseaux (Ernst et Kim, 2001). C'est en ce sens que les réseaux dépassent désormais la FMN et apparaissent comme des formes d'organisation industrielle dominante découlant des effets combinés des politiques de promotion et d'attractivité des IDE, de la généralisation du principe de concurrence et du développement des TIC.

Plusieurs contributions suggèrent que les impacts de ces nouveaux réseaux de production affectent la division internationale du travail (Fröbel et al., 1980; Sassen, 1988; Henderson, 1989), et des auteurs comme Gereffi et al. (1995) vont même jusqu'à articuler une théorie des « systèmes mondes » fondée sur le déploiement des flux transnationaux de production et leurs effets sur le développement économique. Ces réseaux créent de la valeur en fonction de l'organisation interne des firmes intégrées aux réseaux (capacité d'organiser le travail et de faire des gains de productivité, en tenant compte des contextes sociaux et institutionnels), de l'exploitation des situations de rentes qui découlent d'avantages monopolistiques (rentes technologiques, rentes organisationnelles et relationnelles découlant d'alliances stratégiques et de coopération, d'économies d'échelle, de marque, de politiques et de réglementations sur les plans nationaux, internationaux et mondiaux.

Le pouvoir des entreprises se situe moins par rapport au marché, mais plutôt dans la capacité relative des FMN de contrôler/influencer les réseaux et ses composantes dans les décisions structurantes et importantes. Le pouvoir monopolistique s'exprime ainsi moins en termes de domination complète, mais dans une trajectoire de constitution de relations et de rapports de force soutenables à travers le réseau de FMN et ses partenaires. À l'inverse, de

---

<sup>35</sup> Ce « capitalisme d'alliance » se distingue d'un capitalisme hiérarchique basé sur la coordination interne à la firme. J. H. Dunning (1995). Voir aussi R. Reich (1997) et C.-A. Michalet (1991).

<sup>36</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 C. Serfati, de E. Pineault et de F. Chesnais.

petites et moyennes entreprises peuvent également exercer des zones d'influence stratégique dans certains districts industriels intégrés aux réseaux de production transnationaux. L'on peut également, dans une certaine mesure, appliquer la même analyse pour les États. Dans les réseaux de production globaux ou les chaînes de valeur, des firmes et des États se positionnent comme leaders, parfois même en coordonnant leurs stratégies, ou encore lorsque les FMN sont des entreprises publiques.

Ces nouveaux espaces corporatifs transnationaux s'imbriquent dans les espaces territoriaux pour en redéfinir les « frontières » 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. En effet, avec la mondialisation s'installe une dynamique de concurrence globalisée impliquant des rapports de rivalité-collusion entre firmes et États, chacun cherchant à trouver sa place dans les réseaux économiques qui les surplombent.

Comme John Stopford et Susan Strange l'ont suggéré (Stopford et Strange, 1991), 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>37</sup>, le tout afin d'arrimer la croissance économique nationale aux réseaux transnationaux et la compétitivité des entreprises à celle de la nation. L'on peut dire, à l'instar de Strange et al. (1991), que la mondialisation fait émerger une nouvelle diplomatie commerciale faisant intervenir les relations entre les firmes (les rapports de mondialisation), les relations entre les États (les rapports de souveraineté) et celles qui se développent entre les États et les firmes (les rapports de compétitivité). Ces trois types de rapports interagissent par ailleurs de manière dynamique puisque l'intégration firme-firme a des incidences sur les souverainetés, comme les rapports firme-État peuvent avoir des incidences significatives sur la mondialisation, et comme les rapports entre les États ont une influence sur les deux autres types de relations et de processus.

Les FMN ont développé des stratégies de contournement des contraintes que posaient les États à leur internationalisation, ce qui a posé la question de l'efficacité des régimes nationaux en matière d'investissement international dans un contexte d'une économie « déterritorialisée » ou de plus en plus autonome par rapport aux territoires nationaux<sup>38</sup>. Levitt (1983) disait qu'avec la globalisation, l'on assistait à l'émergence d'un marché global au sein duquel les économies nationales se diluent. Mais les espaces nationaux ne disparaissent

---

<sup>37</sup> R. Cox (1994) parle d'une dialectique entre territorialité et interdépendance.

<sup>38</sup> Selon Andreff (1996a), si les premières étapes de la multinationalisation des entreprises, fondées sur des stratégies d'extraction des ressources et la pénétration des marchés, étaient « engluées » dans le territoire des pays d'accueil, le rapport firme-territoire a été remis en question par le développement des réseaux transnationaux et la décomposition des processus productifs.

pas et ils influencent de manière significative le déploiement des activités des entreprises. Dunning (2001) va jusqu'à renverser la formule dans son ouvrage intitulé *Global Capitalism at Bay*. Les stratégies d'instrumentalisation des souverainetés nationales visant l'insertion compétitive des entreprises et de l'économie nationale au sein d'industries globales se multiplient. Les États, comme l'a bien souligné Krugman (1996), sont de plus en plus « obsédés par la compétitivité ». Le mot clé des nouvelles réalités de l'intégration, tant pour les États que pour les firmes, est une sorte de « compétitivisme » qui teinte non seulement les stratégies des uns et des autres, mais aussi les nouvelles règles du jeu qui sont en train d'être adoptées au niveau international.

S'il ne s'agit plus de définir une politique économique nationale visant à freiner la mondialisation, se développent des formes d'un interventionnisme à la fois adapté à la globalisation des entreprises et compatible avec les règles du jeu international qui, sans être précises ni très claires, encadrent les nouvelles rivalités économiques. L'État devient « compétitif », mais dans une perspective de favoriser une insertion compétitive de l'espace économique national (en tant qu'espace attractif ou qu'incubateur de firmes compétitives) dans les réseaux économiques transnationaux (Cerny, 1990, 1997). Stopford et Strange (1991) évoquent la concurrence entre firmes et entre États pour gagner les parts de marché et d'autres ont développé le concept de concurrence systémique pour capturer cette rivalité qui se joue au niveau des systèmes nationaux. Le rapport hiérarchique entre les États et les firmes s'est inversé ; les firmes ne se disputent plus le droit d'opérer sur un territoire alors que les États se feront de plus en plus accueillants et compétitifs en adoptant des politiques d'attractivité et en sécurisant les investissements des FMN (Michalet, 1999; Hatem, 2004).

L'environnement physique et institutionnel (structures, valeurs, culture, institutions et histoire) devient déterminant du succès économique des FMN. C'est du moins ce que suggère la littérature sur l'attractivité des territoires et des espaces économiques nationaux. La nation, environnement de l'entreprise, apparaît comme une sorte d'incubateur plus ou moins favorable au développement d'avantages concurrentiels. L'État, à travers certaines politiques stratégiques, peut améliorer l'organisation de l'économie et la performance des entreprises. Selon Porter (1990), 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 : 1) les facteurs de production; 2) la demande; 3) les industries en amont et apparentées; et, 4) l'environnement concurrentiel (structure et rivalité des entreprises). Pour compléter son système, Porter fait intervenir le hasard et le rôle de l'État au niveau de l'orientation générale d'une politique économique qui tient compte du « losange de facteurs » qui détermine les avantages concurrentiels 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>39</sup>.

---

<sup>39</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

L'interface entre les avantages compétitifs des entreprises et les avantages comparatifs des nations justifient, dans cette perspective, un certain interventionnisme, tant en rapport avec la compétitivité des nations qu'au niveau de la compétitivité des firmes. Selon Porter, cette « alliance » ou interface entre la nation et la FMN 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>40</sup>. Dunning prend cependant au sérieux le risque d'une rivalité néo-mercantile où les États et les FMN, 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 dites de « coopération » (Nalebuff et Brandenburger, 1996)<sup>41</sup>.

Cette concurrence systémique a pour effet pervers de faire passer les rivalités commerciales avant l'idée de bien commun et d'intérêt public dans la formulation des politiques nationales et dans le cadre général de la coopération internationale. Cette concurrence est d'autant plus imposante qu'elle s'inscrit dans un processus de reconfiguration de la concurrence entre FMN, où celles-ci doivent également apprendre à maîtriser les alliances et le réseautage transnational afin de gagner ou maintenir leurs positions dominantes ou leur influence dans la structuration de l'économie mondiale.

### 3. DÉFIS INSTITUTIONNELS DE LA GLOBALISATION : LA RÉGULATION DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

Corporations argue that their freedom is limited by the outdated attempts of nations-states to control international exchange. [...] Defenders of the nation-state say that its sovereignty is limited by the ability of corporations to escape its regulations. [...] The conflict between corporation and nation-state takes place at the level of appearance (Hymer, 1979 :141).

Hymer voyait bien la convergence FMN/État se profiler sous le voile d'une opposition de surface. Si les États et les FMN sont engagés, chacun à leur manière, dans une dynamique de concurrence globalisée, l'on peut douter de la capacité de l'un ou de l'autre de fournir des politiques ou des codes de conduites en mesure de réguler l'économie mondiale. L'un des premiers à prendre la multinationalisation des entreprises au sérieux, Vernon, posera très rapidement et clairement la question de l'interface, en terme de coopération ou de rivalité, de deux systèmes possédant des dimensions antagoniques dont les inhérentes frictions, selon Vernon, ne pourraient être atténuées ou éliminées que par l'émergence et la consolidation d'une coopération économique multilatérale. Autrement dit, une économie mondiale requiert une politique mondiale ! Et à défaut d'une politique mondiale, la réconciliation des systèmes

---

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>40</sup> Le Forum économique mondial affirme que la compétitivité des nations est un facteur déterminant dans la décision d'investir des entreprises et la plupart des indicateurs qui entrent dans le calcul de l'indice composite du *Global Competitiveness Index* relèvent directement des domaines d'intervention des États.

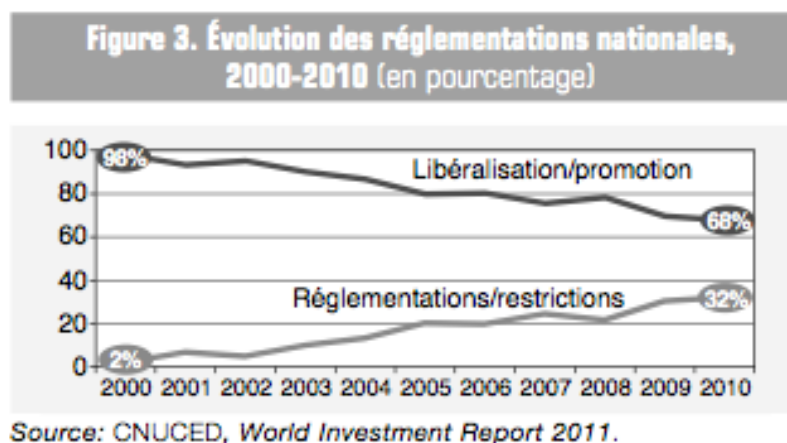
<sup>41</sup> Le concept de « coopération » rappelle la dynamique rivalité-collusion de Hymer.



corporatifs (mondiaux) et politiques (nationaux) passerait par la coopération multilatérale. Ces frictions entre les deux systèmes font l'objet de *Sovereignty at Bay* (Vernon, 1971) situant les rationalités parfois contradictoires des deux systèmes ; les firmes avec la maximisation des profits ou les intérêts des actionnaires, et les États dont les objectifs sont plus larges et variables selon les contextes nationaux et les dynamiques politiques spécifiques.

L'ordre d'après-Guerre, construit dans un contexte de compromis entre libéralisation des échanges et stabilité économique, a subordonné, dans une certaine mesure, 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 FMN 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.

Les FMN ont gagné en pouvoir et en influence et l'on peut ainsi faire l'hypothèse qu'elles contrôlent l'économie mondiale. Elles ont réussi à contourner les freins à la globalisation et il faut également souligner que si l'OCDE a échoué lors des négociations d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI) dans les années 1990, le nombre de mesures nationales et d'accords de coopération internationale favorables aux mouvements de capitaux dépasse toujours le nombre de mesures visant à les contrôler<sup>42</sup>. La tendance semble favoriser un certain retour du balancier en faveur de la re-réglementation, mais il faut surtout constater qu'en 2000, la logique était univoque avec 98 % des réglementations en faveur de la libéralisation/promotion des IDI.



<sup>42</sup> Pour un aperçu statistique de ces mesures, voir CNUCED (2011).

Tout réseau, *a fortiori* les réseaux économiques, a besoin pour fonctionner d'au moins cinq choses : 1) un langage (codes et standards) ; 2) des infrastructures ; 3) des mécanismes d'interconnexion et d'interopérabilité ; 4) des mécanismes de régulation ; et, 5) 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 (2001) avance trois scénarios. Le premier est la possibilité de la destruction créatrice du capitalisme global, le deuxième consiste à ne réformer que marginalement les institutions – le scénario dominant à l'heure actuelle – la troisième, consisterait à créer de nouveaux arrangements institutionnels adaptés à la globalisation<sup>43</sup>.

Rodrik (2002) suggère qu'un « fédéralisme global » ne verrait certainement pas le jour avant un siècle. Il a probablement raison mais la communauté internationale possède, en théorie, plusieurs instruments pour maîtriser la globalisation. Par contre, les États ont plutôt tendance à adopter une gouvernance favorable aux FMN en mettant en valeur leur territoire et en soutenant leurs entreprises. 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. Les négociations ont bloqué sur les questions de Singapour à l'OMC, qui portent sur l'investissement et la concurrence. Cela n'empêche pas de nombreux pays du monde, en premier lieu les États-Unis, de chercher, par des accords bilatéraux et régionaux, à ouvrir la voie aux FMN (Deblock, 2005). Depuis l'échec des négociations d'un AMI (Accord multilatéral sur l'investissement) à l'OCDE, le vent semble avoir tourné comme l'illustrent les blocages du cycle de Doha et les revendications toujours croissantes pour une gouvernance de l'économie mondiale plus juste et plus équitable, voire plus sociale. Les développements ne sont pas concluants mais les débats sont désormais ouverts sur les contrepouvoirs à la mondialisation et aux FMN.

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 FMN, 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 FMN

---

43

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 les résolutions des OI. C'est d'ailleurs le pari que semble faire Ruggie, un spécialiste de l'économie politique internationale qui 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>44</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>45</sup>.

L'on peut penser que loin de constituer un processus de décentralisation du pouvoir, la fragmentation des systèmes de règles alimente un processus de recomposition et de concentration de l'autorité au sein du système mondial, ce qui rend l'analyse des transferts d'autorité de la sphère publique vers la sphère privée ainsi que de la redéfinition des rôles des différentes organisations internationales et des États d'autant plus intéressante que complexe (O'Brien et al, 2000). Mais au-delà de ces débats, l'émergence de ce concept reflète une réalité ; celle de l'actuelle coexistence d'un système stato-centré et d'un système aussi puissant et « multi-centré » sur des acteurs transnationaux « libres de souveraineté » (Risse, 2002). Les FMN, créant des formes hybrides de rivalité-coopération et des interdépendances, sont au centre des nouvelles configurations industrielles dans lesquelles elles développent de nouvelles formes de gouvernance privée (Hakansson et Johanson, 1993). Sans être fondées sur « un traité entre deux États ou plus », les FMN sont de grandes organisations qui opèrent sur plusieurs territoires qui 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.

Le mérite de cette approche est qu'elle permet de dépasser la dimension interétatique de la régulation de la mondialisation, d'aborder le rôle des entreprises privées et d'analyser le phénomène de multiplication des lieux de régulation et des systèmes de règles qui forment un tout qui, sans être totalement cohérent et homogène, participe d'une nouvelle manière d'envisager les trajectoires institutionnelles (Krahmann, 2003). Certains voient dans la concurrence entre deux mondes la fin du système westphalien et son remplacement par une

---

<sup>44</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>45</sup> Voir le site du Centre de Ressources sur les Entreprises & les Droits de l'Homme, <http://www.business-humanrights.org/Gettingstarted/UNSpecialRepresentative>.

*lex mercatoria*, une sorte de « néomédiévalisme » caractérisé par une pluralité d'acteurs, organisant des réseaux globaux décentralisés créant des normes volontaire. D'autres y voient un processus de transformations des relations internationales et des organisations, notamment Slaughter qui suggère l'émergence d'un transgouvernementalisme consistant à la mise en réseau des organisations.

Plusieurs auteurs ont par ailleurs tenté de fournir une analyse du pouvoir et de l'influence des différents acteurs tout en utilisant le concept de gouvernance globale (Boisson de Chazournes et Mehdi, 2005). Le concept fait référence à une « gouvernance sans gouvernement » (Rosenau et Czempiel, 1992) qui, selon certains, entraîne une « valorisation naïve des acteurs non étatiques, en particulier du rôle des entreprises transnationales, des ONG, des organisations internationales » (de Senarclens, 1988 : 201) ainsi que l'absence de théorisation du pouvoir et de la hiérarchisation des rôles et de l'influence des acteurs sur les systèmes de régulation. La montée en puissance des acteurs non-étatiques dans le contexte de la globalisation aurait, selon plusieurs auteurs, entraîné la relocalisation ou le déplacement de l'autorité au sein du système mondial (Cutler et al., 1999)<sup>46</sup>. Ainsi, l'État n'étant plus qu'un des acteurs au sein d'une pluralité d'acteurs, la mondialisation signifierait la dénationalisation du pouvoir. Le fait que les acteurs non-étatiques, entreprises, ONG, et autres, exercent des formes récentes d'autorité à l'échelle mondiale (Graz et Nölke, 2008 : 2) serait un trait caractéristique de la gouvernance globale. Quels en sont les impacts sur les modes de gouvernance ? On peut dresser la liste suivante :

1. La frontière entre le public et le privé perd de sa pertinence, ce qui a des incidences sur les formes d'organisation et de régulation à divers niveaux – local, national, international ou mondial – là où la co-régulation se développe (Haufler, 2006) ;
2. Pour certains, ce phénomène constitue un transfert de pouvoir vers une gouvernance transnationale privée (Graz et Nölke, 2008)<sup>47</sup> ;
3. Cette relocalisation implique également une dispersion de l'autorité. Strange fait un parallèle entre la dispersion de l'autorité actuelle et celle qui prévalait en Europe médiévale (Strange, 1996).

Mathews attribue ces changements à une reconfiguration de la structure des organisations qui passent de « hiérarchiques » à « réseautées », favorisant le mode d'association volontaire. La gouvernance du monde reposerait sur un système complexe de réseaux entre autorités ayant des compétences qui se recouvrent et qui se font concurrence (Friedrichs, 2004).

Chose certaine, si l'on a encore du mal à analyser les choses avec certitude, l'intégration en profondeur ne se développe pas dans le vide du tout marché. La globalisation a fait ressortir les faiblesses des cadres de régulation nationaux et internationaux et elle provoque également l'émergence de nouveaux cadres institutionnels

---

<sup>46</sup> Michèle Rioux tient à remercier Valérie Fournier qui a fourni d'excellentes fiches de lecture sur les acteurs non-étatiques.

<sup>47</sup> Selon Slaughter (1997), ces auteurs négligent le fait que le pouvoir privé ne constitue pas un substitut au pouvoir étatique, ainsi que le fait que la transformation du pouvoir n'est pas un jeu à somme nulle (une augmentation du pouvoir des acteurs non-étatiques ne se traduisant pas par une perte de pouvoir pour les États).

et normatifs beaucoup plus élaborés que les précédents puisqu'ils portent sur l'investissement, sur la concurrence, sur les services, sur les marchés publics et sur la propriété intellectuelle ; autant de domaines qui ne faisaient que très peu partie des négociations internationales par le passé. Ils portent principalement sur trois types de rapports : les rapports firme-firme, les rapports État-firme et les rapports État-État. C'est là l'une des dimensions importantes de l'intégration en profondeur puisqu'il ne s'agit pas simplement d'éliminer les barrières et les obstacles, mais de créer des règles et des normes – voire des politiques – qui tout en soutenant la globalisation économique viendraient encadrer les nouveaux rapports et rechercher de nouveaux équilibres qui, en cette période de crise, sont de plus en plus difficiles à trouver.

Deux questions restent sans réponse: 1) de quel type de régulation avons-nous besoin (privée, publique, mixte) ?; et 2) à quel niveau (multilatéral, régional, bilatéral) devons-nous développer la gouvernance ? L'objectif reste de trouver des contrepoids à la globalisation et au pouvoir des FMN. 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 FMN, 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 avant de créer un système stabilisé autour de nouvelles règles pourrait être plus long que prévu. Il est également possible que les OI et les États ne soient plus en mesure de trouver de solutions aux problèmes que soulève la globalisation économique et les changements qui ont modifié l'horizon politique et institutionnel de l'économie mondiale. Peut-être faut-il regarder ailleurs pour trouver les trajectoires du développement normatif et institutionnel du capitalisme. Les nouvelles diplomaties entre des acteurs de plus en plus diversifiés et d'autres formes de régulation en émergence risquent fort bien de se développer en marge des mécanismes plus traditionnels de régulation économique<sup>48</sup>.

## CONCLUSION

The absence coincidence between firm and nation – however difficult it is to study – has to be recognized; it should not, for simplicity, for nationalism or, for convenience, be ignored. We need an awareness of the historical evolution of MNEs, whether we are talking about the myth of the market (in William Lazonick's terms) or the paths of nations (in Hannah's formulation). Thinking big, thinking small, considering change and what is most efficient in different time periods, studying innovation and imitation in processes and products within the framework of business history, explaining managerial strategies and structures is not a domestic matter – and has never been at any time in the twentieth century (Wilkins, 1996: 130).

Mira Wilkins, l'une des plus importantes spécialistes des FMN américaines, nous rappelle ici un programme en constante évolution s'imposant à tous ceux qui cherchent à comprendre l'évolution historique du capitalisme à travers l'étude des firmes. La croissance

<sup>48</sup> Mentionnons, par exemple, le cas controversé du rôle de l'ICANN dans la gouvernance de l'Internet.

de la firme, liée aux transformations du capitalisme et au processus de concentration qui l'accompagne, implique que la firme soit appréhendée comme « organisation » et comme un acteur dont les stratégies ont un impact structurant sur les marchés et l'économie générale. Au cours du 20<sup>e</sup> siècle, l'entreprise croît en taille et crée des liens de contrôle et de coopération avec d'autres entités dans des espaces géographiques de plus en plus vastes. Ce fait est marquant d'une dynamique de rivalité-collusion entraînant les firmes et les États dans des manœuvres stratégiques de plus en plus complexes visant plus que la conquête de parts de marché puisqu'il s'agit désormais de se positionner au cœur de larges réseaux économiques transnationaux. C'est ainsi qu'aujourd'hui nous nous trouvons devant un maillage de très grandes entreprises qui contrôlent de plus en plus étroitement les marchés et la concurrence, à l'échelle des espaces économiques nationaux certes, mais également à l'échelle mondiale pour certaines d'entre elles. Elles déploient leurs activités et les flux économiques en traversant de plus en plus aisément les frontières nationales alors que les plus petites ne restent pas en marge de ses réseaux puisque leur insertion compétitive dans ces derniers détermine le plus souvent qu'autrement leur réussite et performance sur les marchés.

L'économie est devenue mondiale par le vecteur des entreprises qui ont adopté des stratégies de multinationalisation, alliant l'intégration verticale, l'intégration horizontale tout autant que l'externalisation ou les accords de coopération inter-firmes. Non seulement les États n'ont pas réussi à contrôler les processus de globalisation et d'intégration économiques, mais les organisations internationales sont elles aussi apparues très vite dépassées par les événements. Juxtaposée aux pressions des FMN et à la montée du néolibéralisme servant à justifier des réformes économiques et institutionnelles qui ont levé des contraintes qui pesaient sur les entreprises, cette perte de contrôle des États et des organisations internationales a d'ailleurs été un élément déterminant qui a fait voler en éclats la vision *stato-centrée* du monde et les mécanismes de régulation économique. Ceci ne signifie pas le retrait complet des États, surtout les plus forts d'entre eux, qui interviennent de manière inédite afin de gagner des points dans une course à la compétitivité qui place les firmes et les États, et même les travailleurs et les sociétés, en situation de course vers la compétitivité.

Les institutions de régulation du système économique mondial sont actuellement inadaptées aux réalités de la mondialisation, et en général biaisées, favorisant les intérêts des acteurs les plus puissants. Les idées nouvelles fournissent parfois des réponses et sont à l'origine de nouvelles trajectoires. En théorie, elles ne manquent pas, mais encore faut-il qu'elles soient pragmatiques et qu'elles soient appliquées. Gouverner la mondialisation, du moins à court terme, ne sera pas un travail de technocrate ni de révolutionnaire, mais un art faisant appel aux 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. L'individualisme étant probablement l'élément le plus faible, le plus

paradoxal et certainement le plus problématique de cette équation dans un capitalisme de grandes organisations qui nie l'individu tout en l'idéalisant.

**BIBLIOGRAPHIE**

- ADDA J. 1998. *La mondialisation de l'économie*. Volumes 1 et 2, Paris : La Découverte. Coll. Repères.
- ANDREFF W. 1996a. « La déterritorialisation des multi-nationales: firmes globales et firmes-réseaux ». *Cultures et Conflits*. n° 21-22 (printemps-été) : 373-396.
- ANDREFF W. 1996b. *Les multinationales globales*. Paris: La Découverte, Coll. Repères.
- BAIN J. S. 1956. *Barriers to New Competition*. Cambridge : Harvard University Press.
- BERGSTEN C. F., HORST T. et MORAN T. H. 1978. *American Multinationals and American Interests*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- BERLE A. A. et MEANS G. C. 1967 [1932]. *The Modern Corporation and Private Property*. New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers.
- BIT. 2001. *Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale*. Genève : Bureau international du Travail (3<sup>e</sup> édition).
- BOISSON DE CHAZOURNES L. et MEHDI R. (dir.). 2005. *Une société internationale en mutations : quels acteurs pour une nouvelle gouvernance ?* Bruxelles : Bruylant/CERIC.
- BUCKLEY P. J. et CASSON M. C. 1976. *The Future of the Multinational Enterprise*. Londres : Macmillan.
- BUCKLEY P. J. et CASSON M. C. 1985. *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*. Londres : Macmillan.
- BUCKLEY P. J. 1992. « Alliances, Technology and Markets: A Cautionary Tale » dans P. J. Buckley (dir.). *Studies in International Business*. Londres: Macmillan.
- BYÉ M. 1958. « Self-Financed Multi-Territorial Units and Their Time Horizon ». *International Economic Papers* 8 : 147-178.
- CANTWELL J. A. 1991. « A Survey of the Theories of International Production » dans C. N. Pitelis et R. Sugden (dir.). *The Nature of the Transnational Firm*. Londres : Routledge.
- CARRÉ D., LEFEBVRE G., MADEUF B. et C. MILELLI. 2006. « Flobal R&D Networks and ICT : What Impacts on Firms ? » dans J. Galbraith et al. (dir). *Innovation, Evolution and Economic Change, New Ideas in the Tradition of Galbraith*. Londres : Edward Edgar, 122-144.
- CASSON M. C. (dir.). 1990. *The Multinational Enterprise*. Londres: Edward Elgar.
- CASTELLS, M., *La société en réseaux*, Paris : Fayard, 2001.
- CAVES R. E. et PORTER M. E. 1977. « From Entry Barriers to Mobility Barriers ». *The Quarterly Journal of Economics* 91 : 241-262.
- CAVES R. E. 1982. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge : Cambridge University Press.



- CERNY P. 1990. *The Changing Architecture of Politics*. Londres : Sage.
- CERNY P. 1997. « Paradoxes of the Competition State. The Dynamics of Political Globalization ». *Government and Opposition* 32, 2 : 251-274.
- CHAMBERLIN E. H. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge : Harvard University Press.
- CHANDLER A. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge : MIT Press.
- CNUCED. 2011. *World Investment Report*. New York et Genève : Nations Unies.
- COASE R. H. 1937. *The Nature of the Firm*. *Economica*, New Series 4, 16 (nov.) : 386-405.
- COASE R. H. 1993. « Law and Economics at Chicago ». *Journal of Law and Economics* 36, 1 (avril) : 239-54.
- COWLING K. et SUGDEN R. 1987. *Transnational Monopoly Capitalism*. Brighton : Wheatsheaf.
- COWLING K et SUGDEN R. 1998. « The Essence of the Modern Corporation: Markets, Strategic Decision-Making and the Theory of the Firm ». *The Manchester School* 66, 4 : 59-86.
- COX R. 1994. « Global Restructuring: Making Sense of the Changing International Political Economy » dans R. Schubb et G. Underhill (dir.). *Political Economy and the Changing World Order*. Toronto: McLelland & Stewart, 45-59.
- CUTLER C. A., HAUFLER V. et PORTER T. 1999. « Private Authority and International Affairs ». dans C. A. Cutler, V. Haufler et T. Porter (dir.) *Private Authority and International Affairs*. Albany, N.Y.: State University of New York Press.
- DEBLOCK C. 2005. « Les États-Unis et la libéralisation de l'investissement » dans M. Rioux (dir.). *Globalisation et pouvoir des entreprises*. Montréal : Athéna Éditions, 123-158.
- DEFEVER F. et MUCCHIELLI J.-L. 2005. « Décomposition internationale de la chaîne de valeur. Une étude de la localisation des firmes multinationales dans l'Union européenne élargie ». *Revue économique* 6, 56 : 1185-1206.
- DEL MONTE A. et al. (dir). 1992. *Recent Developments in the Theory of Industrial Organization*. Ann Arbor : University of Michigan Press.
- DICKEN P. 1994. « The Roepke Lecture in Economic Geography. Global Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy ». *Economic Geography* 70 : 101-120.
- DUNNING J. H. et RUGMAN A. M. 1985. « The Contribution of Stephen Hymer's Dissertation to the Theory of Foreign Direct Investment ». *American Economic Review* 75, 2.
- DUNNING J. H. 1991. « Governments and Multinational Enterprise: From Confrontation to Co-operation? ». *Millennium* 20 : 225-244.

- DUNNING J. H. 1993. *The Globalization of Business*. Londres: Routledge.
- DUNNING J. H. 1995. « Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism ». *Journal of International Business Studies*. 3rd quarter.
- DUNNING J. H. 1997. *Alliance Capitalism and Global Business*. Londres : Routledge.
- DUNNING J. H. 2001. *Global Capitalism at Bay?* Londres : Routledge.
- ERNST D. et KIM L. 2001. « Global Productions Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. A Conceptual Framework ». *Economics Study Area Working Papers* 19.
- FORBES. *Forbes Global 500*. Forbes Magazine. [En ligne] <http://members.forbes.com/global/2002/0722/global.html>
- FORTUNE. *Fortune Global 500*. Fortune Magazine. [En ligne] <http://www.timeinc.net/fortune/datastore/ds/global.html>
- FRIEDRICHS J. 2004. « The Neomedieval Renaissance: Global Governance and International Law in the New Middle Ages » dans Ige F. Dekker et Wouter G. Werner (dir.). *Governance and International Legal Theory*. Leiden and Boston: Martinus Nijhoff, 3-36.
- FRÖBEL F. H. et al. 1980. *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries*. Cambridge : Cambridge University Press.
- GALBRAITH J. K. 1967. *The New Industrial State*. Boston : Houghton Mifflin.
- GEREFFI G., HUMPHREY J. et STURGEON T. J. 2005. « The Governance of Global Value Chains ». *Review of International Political Economy* 12, 1 : 78-104.
- GILPIN R. 1975. *U.S. Power and the Multinational Corporation*. New York: Basic Books.
- GRAHAM E. M. 1978. « Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon ? ». *Journal of Post Keynesian Economics* 1,1 (automne).
- GRAZ J.-C. et NÖLKE A. (dir.). 2008. *Transnational Private Governance and its Limits*. Londres et New York : Routledge/ECPR Studies in European Political Science.
- HAKANSSON H. et JOHANSON J. 1993. « The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation Beyond Markets and Hierarchies » dans G. Grabher (dir.). *The Embedded Firm : The Socio-Economics of Industrial Networks*. Londres: Routledge, 35-51
- HATEM F. 2004. *Investissement international et politiques d'attractivité*. Paris : Economica.
- HATZICHRONOGLOU T. 1996. *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*. Paris : OECD.
- HAUFLER V. 2006. « Global Governance in the Private Sector » dans C. May (dir.). *Global Corporate Power*. Boulder : Lynne Rienner Publishers, 181-197.

- HENDERSON J. 1989. *The Globalisation of High Technology Production*. Londres et New York : Routledge.
- HUNTINGTON S. P. 1973. « Transnational Organizations in World Politics ». *World Politics* 25 : 333-368.
- HYMER S. 1968. « La grande corporation multinationale: analyse de certaines raisons qui poussent à l'intégration internationale des affaires ». *Revue économique* (novembre) : 949-973.
- HYMER S. 1971. « The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations ». *American Economic Association* : 441-448.
- HYMER S. 1976. *The International Operations of Nation Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press.
- HYMER S. 1979. *The Multinational Corporation: A Radical Approach; Papers*. Londres: Cambridge University Press.
- IMF-OECD. 2008. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Paris. (4<sup>e</sup> édition) [en ligne] [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)
- JACQUEMIN A. 1989. « Les enjeux de la nouvelle économie industrielle ». *Revue d'analyse économique* 65, 1 (mars) : 8-20.
- JACQUEMOT P. 1990. *La Firme multinationale : une introduction économique*. Paris: Economica.
- JASMIN É. 2003. « Nouvelle économie et FMN. Enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique ». Avril. [En ligne] [www.ceim.uqam.ca](http://www.ceim.uqam.ca)
- KAPLINSKY R. 2005. *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Oxford: Polity Press.
- KINDLEBERGER C. P. 1969. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven: Yale University Press.
- KINDLEBERGER C. P. 1970. *The International Corporation*. Cambridge: MIT Press.
- KINDLEBERGER C. P. 1973. *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*. Cambridge : Harvard University Press.
- KNICKERBROCKER E. T. 1973. *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*. Cambridge : Harvard University Press.
- KNIGHT F. H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston : Houghton Mifflin.
- KNIGHT F. H. 1935. *The Ethics of Competition and Others Essays*. Londres : Allen & Unwin.
- KOJIMA K. 1978. *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. Londres : Croom Helm.

- KRAHMANN E. 2003. « National, Regional, and Global Governance: One Phenomenon or Many? », *Global Governance*. 9. 3, 323-346.
- KRUGMAN P. 1996. *Pop Internationalism*. Boston : MIT Press.
- LEONTIEF W. W. 1953. « Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined ». *Proceedings of the American Philosophical Society* 97 : 332-349.
- LEVITT T. 1983. « The Globalization of Markets ». *Harvard Business Review* (mai-juin) : 92-103.
- MADDISON A. 1989. *The World Economy in the 20th Century*. Paris : OECD Publishing.
- MCGREW A. G. et LEWIS P. G. 1992. *Global Politics: Globalization and the Nation-State*. Cambridge: Polity Press.
- MICHALET C.-A. 1985 [1976]. *Le capitalisme mondial*. Paris: P.U.F.
- MICHALET C.-A. 1991. « Strategic Partnerships and the Changing International Process » dans L. K. Mytelka (dir.). *Strategic Partnerships: States, Firms and International Competition*. Londres : Pinter Publishers.
- MICHALET C.-A. 1999. *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*. Paris : Economica.
- MICHALET C.-A. 2007. *Mondialisation. La grande rupture*. Paris: La Découverte.
- MICHALET, C.-A. 2002, *Qu'est-ce que la mondialisation*. Paris : La Découverte.
- MORAN T. H. 2009. « The United Nations and Transnational Corporations: A Review and a Perspective ». *Transnational Corporations*. 18, 2 : 91-112.
- MOUHOUD E. M. 2008. *Mondialisation et Délocalisations des Entreprises*. Paris: La Découverte, Coll. Repères.
- MUCCHIELLI J.-L. 1985. *Les firmes multinationales: Mutations et nouvelles perspectives*. Paris : Économica.
- MUCCHIELLI J.-L. 1990. « Avantages compétitifs, comparatifs et stratégiques dans la théorie de la firme multinationale » dans M. Humbert (dir.). *Investissement international et dynamique de l'économie mondiale*. Paris : Économica, 77-94.
- MUNDELL R. A. 1957. « International Trade and Factor Mobility ». *American Economic Review*. 23, 3. Juin. 321-335.
- NALEBUFF B. J. et BRANDENBURGER A. N. 1996. *Co-opetition*. Londres : Harper Collins.
- NBEA. *Survey of Current Business*. National Bureau of Economic Analysis.
- OCDE. 2005 et 2010. *Le manuel de l'OCDE les indicateurs de la mondialisation économique*. Paris.

- OCDE. 2010. *Définition de référence de l'OCDE des Investissements directs internationaux*. Quatrième édition. Paris. [En ligne] <http://www.oecd.org/dataoecd/39/45/40632182.pdf>
- OCDE. 2011. *Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- O'BRIEN R. et al. 2000. *Contesting Global Governance. Multilateral Economic Institutions and Global Social Movements*. Cambridge : Cambridge University Press.
- PITELIS C. N. et SUGDEN R. (dir.). 1991. *The Nature of the Transnational Firm*. Londres: Routledge.
- PITELIS, C. N. 2002. "Stephen Hymer: Life and the Political Economy of Multinational Corporate Capital". *Contributions to Political Economy*. 21 (1): 9–26.
- PITELIS C. N. 2005. « On Globalisation and Governance: Some Issues ». *Contributions to Political Economy* 24, 1 : 1-12.
- POLANYI-LEVITT K. 1982. « Stephen Hymer on the Multinational Corporation ». *Review* 6, 2 (automne) : 253-279.
- PORTER M. E. 1986. *Competition in Global Industries*. Cambridge : Harvard Business School Press.
- PORTER M. E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York : Free Press.
- REICH R. 1997. *L'Économie mondialisée*. Paris : Éditions Dunod.
- RISSE T. et al. 2002. *Handbook of International Relations*. Londres : Sage.
- ROBINSON J. 1933. *Economics of Imperfect Competition*. Londres : Macmillan.
- RODRIK D. 2002. *Feasible Globalizations*. NBER Working Paper n° 9129, septembre.
- ROSENAU J. N. et CZEMPIEL E. O. 1992. *Governance without Government: Order and Change in World Politics*. Cambridge : Cambridge University Press.
- RUGGIE J. G. 1994. « At Home Abroad, Abroad at Home: International Liberalisation and Domestic Stability in the New World Economy ». *Journal of International Studies* 24, 3 : 507-526.
- RUGMAN A. M. 1981. *Inside the Multinationals*. London : Croom Helm.
- RUGMAN A. M. (dir.). 1982. *New Theories of the Multinational Enterprise*. Londres : Croom Helm.
- RUGMAN A. M. et BREWER T. L. (dir.). 2009. *Oxford Handbook of International Business*. Edimburg Gate: Pearson (5<sup>e</sup> édition).
- SASSEN S. 1988. *The Mobility of Labor and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge : Cambridge University Press.

- SCHUMPETER J. A. 1950 (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York : Harper & Row.
- SENARCLENS (de) P. 1988. *La crise des Nations Unies*. Paris : Presses Universitaires de France.
- SIMON H. A. 1976 [1947]. *Administrative Behavior*. New York : Macmillan.
- SLAUGHTER A-M. 2000. « Government Networks: the Heart of the Liberal Democratic Order » dans G. H. Fox et B. R. Roth (dir.). *Democratic Governance and International Law*. Cambridge : Cambridge University Press.
- STOPFORD J. et STRANGE S. 1991. *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*. Cambridge : Cambridge University Press.
- STRANGE S. 1996. *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge : Cambridge University Press.
- TEECE D. J. 1980. « Economies of Scope and the Scope of the Enterprise ». *Journal of Economic Behavior and Organization* 1, 3 : 223-247.
- UNCTAD. 1993. *World Investment Report 1993, Transnational Corporations and Integrated International Production*. Genève et New York : UNCTAD Program on Transnational Corporations.
- VERNON R. 1948. « Postwar Trends in International Business Organization ». *The American Economic Review* 38, 2 : 94-108.
- VERNON R. 1966. « International Investment and International Trade in the Product Cycle ». *The Quarterly Journal of Economics*. 80, 2 : 190-207.
- VERNON R. 1971. *Sovereignty at Bay*. New York: Basic Books.
- VERNON R. 1973. *Les entreprises multinationales*. Paris: Calmann-Levy.
- VERNON R. 1977. *Storm Over the Multinationals: The Real Issues*. Cambridge: Harvard University Press.
- VERNON R. 1981. « Sovereignty at Bay: Ten Years After ». *International Organization*. 35 : 517-29.
- WILKINS M. 1996. « Thinking Big, Thinking Small, But Thinking Internationally: Some Ruminations on the History of Business and Business History in the Twentieth Century ». *Business and Economic History*. 25, 2 (hiver) : 119-30.
- WILLIAMSON O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York : Free Press.