

Production mondialisée: du besoin d'un nouveau triptyque concept, mesure, théorie

Fabienne Boudier*

Introduction

Dans le cadre de la mondialisation croissante et de sa phase actuelle de globalisation, les implantations de firmes étrangères s'avèrent devenir une « denrée » de plus en plus recherchée. Depuis le milieu des années 1980, les firmes multinationales (FMN) se voient courtisées par les États des pays d'accueil potentiels. Avec l'éclatement du bloc soviétique, toute alternative au modèle de développement extraverti basé sur l'ouverture des économies a disparu. La chute du Mur de Berlin a en effet consacré la vision « unidimensionnelle » (Chavance 1992 : 204) de l'économie de marché, prévalant depuis les années 1980 comme le modèle canonique d'organisation proposé, et sonné définitivement le glas du modèle de développement autocentré par substitution aux importations. L'ouverture accrue des économies sur l'extérieur (déréglementation des marchés, libéralisation des flux de biens et services ainsi que de capitaux...) ont dès lors valorisé les FMN comme pourvoyeuses de capitaux et de technologie et donc source de création d'emplois et de richesses, vecteur d'intégration dans le commerce mondial, etc. Désormais parées de ces vertus, la perception que les pays, en particulier les pays en développement (PED), pouvaient avoir des FMN dans les années antérieures se voit complètement modifiée (Dunning 1998, Narula and Dunning 2000), et elles apparaissent comme le moteur du développement.

Si l'on adopte non plus la perspective des pays d'accueil mais celle des FMN, l'éclatement du bloc soviétique éclaire d'un nouveau jour la question des modes d'entrée dans les pays étrangers (Hood et Young 1994). Pour les FMN, l'ouverture des pays signifie de nouvelles options stratégiques à travers la possibilité d'utiliser et d'intégrer les capacités de production de ces pays dans le cadre de la division internationale des processus productifs. En outre, les différences de trajectoire ouvrent aux firmes étrangères tout un spectre de potentialités en termes d'implantations, analysables selon la double dimension de leur(s) forme(s) et de leur(s) déterminant(s). Ces choix d'une forme organisationnelle pour s'implanter à l'étranger ne peuvent être étudiés que dans une perspective globale. Le choix par la firme d'un mode de contrôle de ses activités à l'étranger est en effet systématiquement associé à un certain nombre de variables, parmi lesquelles l'environnement international joue un rôle prédominant. Or, depuis le premier choc pétrolier, celui-ci est caractérisé par une instabilité croissante qui génère une incertitude elle-même croissante. Cette incertitude, qui reflète le fait que l'individu n'agit jamais de façon purement automatique et rationnelle (Knight 1921) pousse les FMN à une plus grande flexibilité dans le choix de leur mode d'entrée sur les marchés étrangers. Dès lors, le concept d'investissement direct à l'étranger

* Économiste, maître de conférences, ERUDITE, université Paris 12, boudier@univ-paris12.fr

(IDE) dans sa définition traditionnelle s'avère obsolète pour apprécier, au-delà des flux financiers entre États, la production mondialisée, c'est-à-dire la production *sous contrôle étranger*. L'exploration de ce phénomène d'hystérésis intellectuelle exige d'ajouter au niveau conceptuel, les niveaux méthodologique et théorique, comme les deux autres volets d'un triptyque. La théorie ne doit en effet être confondue, ni avec les données (Mintzberg 1979), ni avec les concepts (Sutton et Staw 1995 : 375). La définition des concepts utilisés revient à identifier l'objet explicite mais aussi implicite des recherches ; l'identification des méthodes utilisées permet de dire comment il est étudié et notamment mesuré ; la discussion théorique quant à elle, identifie les théories sur lesquelles s'appuyer et leur pertinence pour expliquer l'objet étudié.

Du besoin de nouveaux concepts pour rendre compte de la production mondialisée

Instabilité de l'environnement mondial, recherche de la flexibilité et évolution des formes d'organisation internationale de la production

L'instabilité croissante de l'environnement mondial est à relier à trois types de facteurs : l'entrée et la montée en puissance de nouveaux acteurs, la libéralisation des marchés et la nécessité d'innover sans cesse. L'émergence à partir de la fin des années 1970 des nouveaux pays industrialisés asiatiques mais aussi latino-américains participent du premier type, de même que plus récemment celle des pays européens suite à l'éclatement du bloc soviétique. D'un côté, l'augmentation du nombre d'acteurs accroît le nombre d'opportunités pour les firmes mais d'un autre, il accroît sinon les chocs, du moins les perturbations de l'environnement international auxquels elles doivent faire face. Le deuxième type de facteurs, à savoir la libéralisation des échanges et la déréglementation des marchés, notamment financiers, elles-mêmes à relier aux progrès techniques réalisés dans les télécommunications et l'informatique, renforcent la probabilité de diffusion de ces perturbations ou en d'autres termes l'effet de vague des chocs exogènes (*ripple effect*) (Casson 1995). Le troisième type de facteurs renvoie aux changements rapides de l'environnement technologique, suite aux effets de la diffusion de la technologie et à

l'augmentation du nombre de pays capables d'innover.

Cette instabilité croissante de l'environnement international a deux conséquences majeures, l'une sur les modes d'entrée des firmes sur les marchés étrangers, l'autre sur leur choix de localisation. L'intensification de la concurrence dans le cadre de structures de marché de plus en plus souvent oligopolistiques à laquelle l'instabilité mène, contraint les FMN à défendre leurs avantages concurrentiels ainsi que leurs parts de marché acquises à l'étranger. Pour ce faire, elles sont amenées à délaisser les formes d'organisation internationale de la production qui dominaient pendant les trente Glorieuses parce que désormais trop coûteuses dans un environnement devenu beaucoup plus incertain. C'est surtout l'intégration verticale qui est abandonnée pour des formes d'organisation offrant de la flexibilité, c'est-à-dire la capacité à répondre au changement et donc à réallouer les ressources rapidement et en douceur (Buckley et Casson 2000 : 11 et 27). Cela les conduit à favoriser les formes organisationnelles sans acquisition de droits de propriété et les formes coopératives, au sein desquelles le partage du contrôle de la gestion de l'entité à l'étranger donne aux entreprises la flexibilité recherchée en permettant de réduire les coûts et les risques par mutualisation ou report sur le partenaire.

Cette recherche de la flexibilité modifie les contours de la FMN qui deviennent de plus en plus imprécis. Elle conduit à l'émergence de réseaux avec pour centre une firme (ou un groupe de firmes) à laquelle (auquel) sont liées d'autres firmes. Spatialement, compte tenu de la libéralisation des échanges et de la chute des coûts de transport, elle débouche sur des phénomènes d'agglomération des firmes sur des localisations qui s'avèrent plus flexibles car nodales.

Ce ne sont donc « *pas seulement les relations financières et commerciales traditionnelles entre pays* » qui se trouvent modifiées mais « *les rapports économiques entre les acteurs du jeu économique* » (CNIS 2001 : 7). Face à ces évolutions récentes majeures, force est de constater un effet d'hystérésis intellectuelle. Ce retard de l'effet sur la cause apparaît en premier lieu au niveau conceptuel.

La production mondialisée et la notion centrale de contrôle

La production mondialisée s'avère être un objet mal appréhendé, pour lequel le cadre

conceptuel n'a pas évolué en conséquence. Le concept d'IDE, tel qu'il est traditionnellement défini, s'il peut rendre compte de la production sous propriété étrangère n'est pas à même de rendre compte de la production sous contrôle étranger, qui est au cœur de l'actuelle accélération du processus de mondialisation.

Dans le cadre d'activités transfrontalières, les formes d'approche d'un marché étranger à la disposition des firmes se déclinent entre les deux extrêmes de l'échange de biens et de l'échange de facteurs. Dans le premier cas, la forme organisationnelle choisie est externe à la firme et passe par le marché (exportation). Dans le second cas, elle est interne à la firme et donne naissance à un IDE au sens traditionnel du terme, par le biais de la création de filiales dont le capital est détenue en partie ou en totalité par la société mère. Depuis les années 1960 et surtout 1970, la zone grise entre ces deux bornes a pris de plus en plus d'ampleur, quantitativement, avec le développement de formes coopératives d'organisation internationale de la production comme la sous-traitance de façonnage, les accords de partage de production, le franchisage, etc. mais également qualitativement, en raison des changements qu'elles induisent dans les relations tissées internationalement entre firmes.

Dans sa définition initiale, l'IDE est fondé sur le fait pour un investisseur, basé dans un pays (pays d'origine), d'acquérir des actifs dans un autre pays (pays d'accueil) avec l'intention de les gérer. En d'autres termes, le contrôle d'une unité de production à l'étranger est strictement subordonné à l'acquisition de droits de propriété. Désormais, l'accent est mis sur l'influence que l'investisseur étranger exerce de façon significative sur la gestion de l'entreprise à l'étranger. Droits de propriété et contrôle effectif de la gestion se trouvent ainsi séparés. La définition des Nations unies, elle-même basée sur celles du FMI (1993) et de l'OCDE (1996), met en avant cette notion de contrôle : « *FDI is defined as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control of a resident entity in one economy in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign investor* » (UNCTAD 2005 : 297).

C'est sur la base de cette notion centrale de contrôle que la distinction peut être faite entre investissement « actif » ou investissement direct et investissement « passif » ou investissement de portefeuille. Dans le premier cas, l'investisseur exerce une influence sur l'utilisation d'actifs à

l'étranger. Dans le second, il n'a aucune intention d'interférer dans la gestion de l'activité dans laquelle il a investi. L'investissement actif représente donc une relation de long terme, à des fins productives qui s'oppose à l'investissement passif, assimilable quant à lui à un placement international.

Cela signifie que l'investissement productif à l'étranger ne se limite pas à un mouvement international de capitaux mais qu'il représente également (ou parfois seulement) un déplacement d'actifs immatériels. En effet, au-delà du capital financier et des actifs corporels qu'il peut éventuellement transférer à l'étranger, l'investisseur transfère également (ou parfois seulement) de la technologie, des compétences en gestion et commercialisation, etc. et s'approprié une partie de la valeur créée, également par le biais de ces actifs incorporels. À l'extrême, l'exercice par l'investisseur du contrôle sur la gestion d'une entité à l'étranger peut avoir lieu sans détenir de participation au capital mais par le biais d'« *autres ressources investies* », pour reprendre une expression avancée par Oman (1984 : 20)¹. En d'autres termes, le contrôle peut être « extérieur » et s'exercer *de facto* par le biais d'actifs intangibles sans contrôle *de jure* par le biais d'actifs tangibles. Les formes organisationnelles associées à un contrôle « extérieur » s'avèrent plus flexibles que dans le cas d'un contrôle *de jure*, l'absence d'engagement financier et la nature intangible des actifs transférés rendant les ressources investies moins captives. Pour appréhender la production mondialisée, on ne peut donc se contenter du concept de balance des paiements de l'IDE, qui réduit ce dernier à un flux financier entre États. Il s'avère nécessaire d'élargir ou de compléter le concept traditionnel d'IDE afin d'englober toute forme de contrôle par un investisseur d'une unité de production à l'étranger, qu'il y ait ou non prise de participation dans le capital de cette dernière. En d'autres termes, à la notion centrale de droits de propriété doit être substituée celle de contrôle.

1. Ainsi, le ministère français de l'économie, des finances et de l'industrie stipule dans la loi relative aux relations financières avec l'étranger (loi n° 66-1008) qu'il faut « tenir compte de la réalité du contrôle exercé et, notamment, d'éléments autres que le seul pourcentage détenu du capital ou des droits de vote ». En particulier, « une société française peut être considérée comme étant sous contrôle étranger, même lorsque la participation étrangère à son capital est très faible, si (...) cette participation est accompagnée de l'octroi de brevets, de licences, de contrats commerciaux ou d'assistance technique mettant la société dans laquelle a lieu l'investissement sous la dépendance de l'investisseur ou de son groupe » (www.finances.gouv.fr/fomulaires/TRE-SOR/invest_etranger/a_140296.htm).

Partage du contrôle et développement des formes organisationnelles inter-firmes

Ce faisant, nous ne souscrivons pas pour autant à la distinction de base introduite dès les années 1980 par Oman (1984), entre IDE traditionnels et nouvelles formes d'investissement à l'étranger. D'après Oman (1984: 11), les premiers font référence à des opérations où le contrôle par l'investisseur étranger de l'entreprise locale est associé à une participation majoritaire à son capital social, donnant ainsi naissance à des « filiales dépendantes », c'est-à-dire totalement ou majoritairement possédées par la société-mère. Les secondes correspondent aux cas où le contrôle a lieu sans participation majoritaire (participation minoritaire ou absence de participation)². Cette typologie des formes de l'IDE en fonction de l'importance des droits de propriété détenus par l'investisseur relève d'une assimilation abusive entre hauteur des droits de propriété et niveau de contrôle. Elle nous semble par conséquent insuffisante pour rendre compte des évolutions évoquées précédemment ainsi que d'évolutions plus récentes où il apparaît que le contrôle est de plus en plus souvent *partagé*, c'est-à-dire exercé par plusieurs entités, afin de diviser les risques et les engagements. Les formes organisationnelles inter-firmes correspondant à un partage du contrôle doivent dès lors ne pas recevoir moins d'attention que les formes intra-firmes correspondant à un contrôle non partagé. Par définition, elles participent sur des bases plus flexibles que ces dernières de la mise en réseau des firmes et sont à ce titre une émanation de la globalisation de l'économie.

Le contrôle non partagé, par le biais d'une participation majoritaire au capital d'une entité à l'étranger par exemple, entraîne des coûts de transaction plus faibles que le contrôle partagé. Il est préféré lorsque l'investisseur tient à préserver son avantage spécifique de façon à s'en approprier les gains potentiels. La firme préfère alors conserver le contrôle de certaines variables

2. D'autres typologies des formes de l'IDE ont été avancées. Ainsi, par rapport à la logique de la firme qui investit, Gannagé (1985) distingue la création de filiales des transplants, au motif que ces derniers n'entraînent pas d'insertion de la filiale dans le pays d'accueil. Outre le fait qu'un « transplant » peut se faire dans le cadre d'une filiale, le critère de distinction adopté ici relève pour nous des déterminants et non des formes de l'IDE.

3. Technologie est entendue au sens large, c'est-à-dire au sens de « procédés scientifiques mais aussi de compétences en matière d'organisation, de gestion et de commercialisation » (OMC, 1996: 66).

4. Par exemple, rachat en 2005 de Aventis par Sanofi.

(technologie, qualité de la production, stratégies de vente...) par le biais de l'acquisition de droits de propriété. En particulier, le contrôle non partagé permet de contrôler les transferts de technologie³, en les limitant à une diffusion interne à la firme et en évitant une diffusion externe afin de retarder les risques d'imitation. Une firme n'est en général pas spontanément incitée à diffuser sa technologie, dont la détention est souvent à l'origine d'un avantage monopolistique qu'elle désire conserver le plus longtemps possible. Par conséquent, les formes organisationnelles sans partage du contrôle ont tendance à être plus répandues dans les branches d'activité à forte technologie⁴.

Si l'obtention du contrôle total est un moyen de réduire les coûts de transaction qu'entraînent les autres formes d'organisation internationale de la production (Buckley et Casson 1976, Dunning 1977), le partage du contrôle présente un certain nombre d'avantages pour s'ajuster à l'instabilité de l'environnement. La méconnaissance du pays d'accueil ou l'importance de l'investissement peuvent conduire à opter pour un contrôle partagé.

Ainsi, l'entrée sur un marché nouveau et mal connu peut conduire les FMN à rechercher, du moins dans un premier temps, un partenaire local leur permettant d'accéder à l'information, surtout sur les conditions du marché local et, par ce biais, d'épargner du temps et de réduire le droit d'entrée sur le marché. En accédant ainsi à l'information à un moindre coût, les firmes réduisent le temps et donc le coût d'ajustement face au changement. En d'autres termes, elles « achètent du temps » en prévoyant le changement le plus tôt possible en collectant de l'information. Il s'agit pour elles d'améliorer l'arbitrage entre coût de l'information et coût de l'ajustement (Buckley et Casson 2000: 28). Cette relation privilégiée avec un acteur local qui joue le rôle d'« intégrateur » (Evans 1979: 35) procure à l'investisseur un avantage concurrentiel sur ceux qui ne l'ont pas. Par exemple, elle a particulièrement joué en faveur des firmes allemandes pour s'établir en Europe centrale en raison des liens qu'elles avaient établis avec des partenaires locaux bien avant 1989-1990. À l'inverse, les avantages d'une organisation inter-firme peuvent être annihilés par les effets négatifs du comportement du partenaire qui peut devenir une source de volatilité (négociations coriaces, divergences de points de vue, conflits d'intérêt, etc.).

Le contrôle partagé présente également certains avantages lorsque les enjeux sont impor-

rants. L'ampleur des montants investis, associée à la volonté des gouvernements locaux d'éviter que les firmes étrangères ne soient en situation de monopole ou de position dominante, peut ainsi conduire plusieurs investisseurs à s'allier. C'est le cas actuellement dans les services publics, comme la distribution de l'eau, du gaz et de l'électricité, ou bien dans le secteur des hydrocarbures et du gaz. Les investisseurs étrangers s'allient dans le cadre de consortium, par le biais de prises de participation dans le capital des entreprises locales⁵, d'accords de partage de production⁶ et/ou de *joint ventures*⁷. Plus généralement, la difficulté croissante des firmes à assurer seule leur compétitivité dans l'environnement actuel, peut les conduire à coopérer, même dans des activités de Recherche et Développement⁸ (R&D). La globalisation des marchés, le développement des nouvelles technologies exigent des entreprises des compétences élargies qu'elles peuvent de moins en moins acquérir seules. Elles se trouvent en quelque sorte acculées à s'allier pour avoir accès à des ressources complémentaires. L'alliance se définit dès lors comme une forme de partenariat transversale mêlant concurrence et coopération et conduisant à la constitution de réseaux inter-firmes, qui entraînent un entrelacs de relations et d'interactions entre partenaires (Cook 1977)⁹. L'alliance procure des gains spécifiques d'alliance (Mucchielli 1991 : 129-130), à savoir l'élimination des dépenses liées aux rivalités entre firmes, des économies d'échelle ou d'apprentissage, un accès à la connaissance et une réduction du risque par mutualisation.

Le partage du contrôle pose le problème de l'équilibre de la relation entre les différentes parties prenantes. En étendant ce que Delapierre (1991 : 136) écrivait des accords contractuels à ce que nous appelons les formes inter-firmes, nous pouvons affirmer que ces dernières «*servent de cadre d'exercice de rapports d'influence, voire de domination entre les partenaires eux-mêmes*». De plus, dans le cas d'un partage du contrôle, deux configurations sont envisageables : soit le partage a lieu entre plusieurs investisseurs issus de pays dits d'origine, soit entre un (des) investisseur(s) et un (des) partenaire(s) local(aux) dans le pays d'accueil. Émergent alors de véritables firmes «*transnationales*» (Bartlett et Sumantra 1989), dont l'identité, la nationalité est malaisée à définir, en d'autres termes, dont les contours sont difficiles à cerner.

La prolifération et la complexification des formes d'organisation internationale de la pro-

duction que nous venons de mettre en évidence rendent difficile la définition de l'objet, comme l'avait déjà fait remarquer Michalet (1988). Face aux changements dans la répartition des risques et des droits de propriété qu'elles ont engendrés, les schémas traditionnellement proposés où hauteur des droits de propriété détenus et contrôle effectif des actifs à l'étranger sont positivement associés (par exemple, la création de filiale est associée au plus fort niveau de contrôle), deviennent obsolètes (Naulleau 1993, Tersen et Bricout 1996). Seuls, hauteur des droits de propriété détenus et niveau de risque financier supporté par l'investisseur évoluent parallèlement. De même, la stricte délimitation entre IDE au sens traditionnel du terme et modes coopératifs d'entrée sur un marché étranger (voir par exemple Hugonnier 1984 : 17), envisagés comme des modes substituables et non pas complémentaires, est remise en cause. Il apparaît que concevoir la production mondialisée et identifier les différentes formes selon lesquelles elle peut être organisée requièrent de se baser sur la notion, générique à nos yeux, de contrôle de la gestion de l'unité de production à l'étranger. Il ne s'agit pas pour autant de hiérarchiser les formes comme cela a pu être fait (Pan et Tse 2000), voire de concevoir qu'il existe une hiérarchie «*naturelle*» (Kumar et Subramaniam 1997).

Toute nouvelle grille d'analyse suscitant de nouveaux besoins statistiques (CNIS 2001), à l'inadaptation à la réalité du cadre conceptuel vient s'ajouter celle du cadre statistique. En outre, du problème de mesure découlent des contraintes quant aux choix méthodologiques. Mais définir les concepts est en quelque sorte relativement facile au regard de leur mesure qui s'avère une tâche beaucoup plus ardue compte tenu du caractère incomplet des cadres statistiques.

5. Par exemple, RWE (RFA) et Suez Environnement (France) ont racheté ensemble en 1997 l'entreprise hongroise de distribution de l'eau à Budapest.

6. Par exemple, création en 1997 du consortium OKIOC (Offshore Kazakhstan International Operating Company) pour l'exploitation de Kashagan, gisement offshore de 4 200 km² au Kazakhstan.

7. Par exemple, création en Chine en 1992 de DPCA (Dongfeng Peugeot Citroën Automobile) par PSA (France) et Dongfeng Motor Corporation (Chine).

8. Par exemple, alliance en 1995 entre Time Warner, Thomson, Hitachi, JVC, Matsushita, Pionner pour la définition de la norme du futur disque compact vidéo au détriment de Philips et Sony.

9. D'aucuns, adoptant une perspective nouvelle, considèrent la coopération comme une forme de concurrence (Hamel, Doz et Prahalad 1989).

De la mesure de la production mondialisée

Des carences des données disponibles

EFI versus NEFI

Partant de la distinction introduite par l'UNCTAD¹⁰ entre IDE et investissement sans participation au capital (*Non-Equity Form of Investment*, NEFI), nous distinguerons quant à nous investissement sans participation au capital (NEFI) et investissement avec participation au capital (*Equity Form of Investment*, EFI). Cette distinction entre ce qui peut être qualifié de formes organisationnelles primaires est, à nos yeux, la mieux à même de servir de base pour rendre compte des évolutions retracées précédemment quant à l'organisation de la production mondialisée.

Les EFI regroupent les IDE au sens strict du terme, c'est-à-dire avec prise de participation dans le capital de l'entreprise à l'étranger. Elles peuvent prendre la forme alternative d'une création de filiale ou d'une *joint venture*, s'opérer par rachat ou investissement *ex nihilo* (Greenfield) et avoir lieu dans le cadre de configurations intra-firmes (filiale détenue à 100% par exemple) ou inter-firmes (rachat à plusieurs, *joint venture* par exemple). Les NEFI quant à elles, recouvrent toutes les formes d'accords contractuels sans aucune acquisition d'actifs mais qui confèrent néanmoins un contrôle sur l'entreprise du pays d'accueil. De la catégorie des NEFI relèvent principalement l'accord de licence qui peut se décliner sous la forme plus complexe de la franchise, le contrat de gestion, le contrat de sous-traitance, l'accord de partage de production. Au sein de ces

formes, intermédiaires entre le marché et la hiérarchie¹¹, les avantages de ces deux modes interne ou externe de coordination tentent d'être combinés. Par métissage des formes avec ou sans participation au capital, émergent des configurations hybrides d'organisation telles que l'alliance ou les accords de compensation industrielle et financière.

La dimension sectorielle est très prégnante dans les modes d'organisation de la production mondialisée, surtout pour les NEFI. Ainsi, la sous-traitance de façonnage est très développée dans les activités manufacturières intensives en travail, et plus particulièrement dans la confection avec la mise en place de relations régionales centre-périphérie (UE/PECO, USA-Mexique par exemple) basée sur la proximité culturelle et géographique. Plus récemment, dans les activités de services échangeables au niveau international (centres d'appel, services audiovisuels, radiothérapie, services informatiques, etc.) est apparu l'offshoring, basée sur la proximité linguistique (France-pays francophones d'Afrique, États-Unis ou Royaume-Uni-Inde par exemple). La franchise, depuis son développement dans les années 1970, domine aujourd'hui dans les services de restauration rapide¹², la location de voiture¹³, la distribution de produits cosmétiques¹⁴, la distribution d'essence¹⁵, le prêt-à-porter et les chaussures¹⁶, les salons de coiffure et apparaît, depuis peu, dans les programmes éducatifs pour enfants¹⁷. Elle est également une forme organisationnelle très présente dans l'hôtellerie¹⁸ où les contrats de gestion sont aussi souvent utilisés. Ces derniers représentent la forme majoritairement employée dans les services publics, et notamment dans les services de l'eau¹⁹.

Mesure des EFI

Les deux principales sources statistiques pour étudier la production mondialisée sont les données individuelles issues d'enquêtes réalisées auprès des FMN et les données agrégées de balance de paiements. Les données individuelles ne portent que sur les EFI. De plus, très peu de pays procédant à des enquêtes (principalement les pays développés), elles permettent essentiellement des recherches limitées à un pays ou une zone de pays. Les données de balance de paiements restent donc les plus utilisées lorsqu'une couverture plus exhaustive des pays et des périodes est désirée.

Mais, elles aussi, permettent d'identifier essentiellement les EFI et qui plus est, de façon imparfaite. En effet, seuls les flux financiers

10. Voir la rubrique « Définitions et sources » dans les annexes statistiques des *World Investment Report* (UNCTAD).

11. Marché et hiérarchie ont été présentés par Williamson (1975) comme les deux principales formes institutionnelles, permettant d'organiser les transactions, c'est-à-dire les échanges entre deux parties. À l'ordre public de l'État dans le cas du marché, la hiérarchie substitue l'ordre privé de la firme.

12. McDonalds, KFC, Pizza Hut, Burger King, Dunkin Donuts, etc.

13. Avis, Hertz, etc.

14. Yves Rocher, Marionnaud, Sephora, etc.

15. Shell, Petrol, etc.

16. Adidas, Kokai, Benetton, etc.

17. Future Kids, English First, etc.

18. Accor, Holiday Inn, etc.

19. Ainsi, l'essentiel des activités du numéro 1 mondial du secteur, Veolia Eau (France) se font dans le cadre d'accords de gestion, et donc sans avoir acquis de droits de propriété.

internationaux y sont enregistrés et éventuellement les bénéficiaires réinvestis, si le pays suit les dernières recommandations du FML. Or, « *en réalité, l'investissement direct est tellement autre chose qu'un simple mouvement de capitaux qu'il démarre bien souvent sans aucun flux net de capitaux. Parfois, la société-mère emprunte exclusivement les capitaux initiaux dans le pays d'accueil, et se contente d'ajouter sa marque de fabrique, ses règles de gestion, et d'autres actifs d'un type plutôt immatériel* » (Lindert et Pugel 1997 : 823). En d'autres termes, les sources de financement de l'IDE au sens strict peuvent être externes à la FMN et prendre la forme de prêts accordés par les banques locales, de fonds levés sur les marchés financiers locaux ou internationaux, mais aussi de prises de participation dans la filiale par des investisseurs locaux.

Le financement de l'IDE dans ce cas s'opère sans transfert international de capital à l'instar de l'autofinancement (par réinvestissement des bénéficiaires) mais à la différence de ce dernier, le financement n'est plus interne à la firme mais lui est externe. Il peut traduire une stratégie financière de la FMN, qui, par le biais d'un financement externe se couvre contre le risque de change auquel elle pourrait être exposée, en contractant des dettes en monnaie étrangère. La FMN détient ainsi des actifs en monnaie étrangère et côté passif, des emprunts, également libellés en monnaie étrangère. En particulier, dans un environnement politique et/ou économique instable, les actifs matériels détenus servent de gage aux emprunts en monnaie locale et confèrent aux sociétés mères un moyen de pression lorsque la probabilité de réalisation du risque augmente (expropriation par exemple) (Lindert et Pugel 1997 : 824).

Ces financements externes peuvent parfois être d'un montant supérieur à celui des IDE enregistrés dans la balance des paiements. Ce fut le cas pour les États-Unis en 1988 1990, 1993 et 1996 (UNCTAD 1999 : 4). À l'extrême, les IDE entrants dans un pays pourraient être statistiquement nuls bien que des firmes étrangères y aient acquis des unités de production. De manière *a priori* paradoxale, à partir de 1963, alors que des barrières importantes à la sortie des capitaux étaient érigées dans le cadre de la politique monétaire des États-Unis afin de remédier au déséquilibre de leur balance des paiements entre les engagements et les réserves métalliques, les firmes américaines ont développé à un rythme très soutenu leurs implantations à l'étranger. Michalet (1976) affirmait ainsi que certaines FMN comme General Motors n'avaient pas exporté un dollar des

États-Unis depuis vingt ans. Par le biais d'un prélèvement systématique des fonds hors des États-Unis sur les marchés financiers nationaux, principalement dans les pays développés européens mais non exclusivement (au Brésil notamment) et sur les marchés financiers internationaux comme celui des euro-obligations, les financements en provenance de sociétés mères sises aux États-Unis n'ont représenté, entre 1966 et 1970, que 16% de l'ensemble des financements de leurs filiales (Rapport du *Committee on Finance, US Senate, 1973* cité par Michalet 1976 : 208). De façon tout à fait logique, ce phénomène de financement externe concerne plus les IDE dans les pays développés que les PED, en raison du développement insuffisant des marchés bancaires et financiers de ces derniers. Ceci introduit un biais de sous-évaluation des premiers relativement aux derniers.

Par ailleurs, seul le capital monétaire apparaît dans la rubrique IDE de la balance des paiements alors que les transferts en nature (biens d'équipement, *know-how*, compétences commerciales, capacités de gestion...) ne sont pas comptabilisés. Par exemple, l'envoi de machines d'une société-mère à sa filiale va statistiquement entrer dans les échanges de marchandises. Ceux de technologie, dans les échanges de services. Or, dans le cadre de la nouvelle division internationale du travail, les flux de technologie au sens large du terme se substituent de plus en plus aux flux financiers. Comme nous l'avons déjà indiqué, le contrôle de la gestion d'une filiale peut se faire aussi bien par la détention d'éléments intangibles telle la technologie que par un apport en capital. Une participation au capital peut ainsi être reconnue aux investisseurs apportant leur technologie mais les statistiques de balance des paiements s'avèrent inadéquates pour rendre compte de ce phénomène.

Impossible mesure des NEFI et par conséquent de la production mondialisée

La balance des paiements qui constitue déjà une source par défaut pour évaluer les EFI, ne permet pas d'identifier les NEFI dont elle n'enregistre au mieux que certains éléments (Vickery 1984 : 131). L'IDE au sens strict, en tant qu'opération financière, représente l'ouverture par le bas de la balance des paiements, bas de la balance où sera enregistré le transfert en capital. Les NEFI qui ne sont pas automatiquement et individuellement appréhendées dans la balance des paiements, donnent éventuellement lieu à des opérations réelles ou autres opérations enregistrées dans le haut de la balance. Par exemple,

la sous-traitance de façonnage pourra être évaluée par les données de trafic de perfectionnement passif enregistrée dans les « opérations sur biens et services » incluses éventuellement dans le compte des transactions courantes de la balance des paiements. Les accords de licence pourront l'être dans ce même compte mais dans les « autres opérations liées aux revenus des facteurs ». L'étude des NEFI, dans la mesure où elles ne font pas l'objet d'un recensement statistique systématique, demande des investigations très importantes et très longues pour recueillir des données et leur mesure pose problème. Il est intéressant de noter ici que la mondialisation peut générer la disparition d'un instrument de mesure. Ainsi, la mise en place d'une zone de libre échange en rendant caduques les régimes spéciaux de trafic de perfectionnement passif, prive le chercheur d'un instrument d'évaluation (par le bas) de la sous-traitance de façonnage. Tel fut le cas pour les relations de ce type entre les Pays d'Europe centrale et orientale (PECO) et l'Union européenne (UE) avec la mise en place d'une zone de libre échange à partir de 1998 dans le cadre des accords d'association puis des adhésions à l'UE (Andreff *et al.* 2001).

Ces problèmes relatifs à la mesure des différentes formes organisationnelles internationales de la production rendent impossible une appréciation précise de la production « mondialisée », au sens de production sous contrôle étranger (et non pas sous propriété étrangère). Il est en particulier impossible d'évaluer la part relative des EFI et des NEFI. D'aucuns affirment que l'EFI reste le véhicule le plus important pour les firmes pour étendre leurs activités à l'étranger même si les accords contractuels prennent de plus en plus d'importance (Dunning 1988). De 1995 à 2000, l'IDE au sens strict a en effet connu une croissance spectaculaire qui a correspondu au mouvement de concentration-centralisation du capital qui se lit à travers l'importance croissante des Fusions et Acquisitions (F&A). Dans les conditions majoritairement répandues de concurrence imparfaite, notamment de structures de marché oligopolistiques, le rachat est un moyen d'atteindre rapidement la taille critique pour peser sur le marché de référence qui n'est plus que rarement national mais plutôt régional ou mondial. À ce titre, le rachat devient un instrument de concurrence et de redistribution des parts de marchés entre FMN puisqu'il permet entre autres, le renforcement des barrières à l'entrée par absorption des concurrents locaux. Cela étant, ce mouvement concerne surtout les pays développés et une baisse des rachats en

particulier et des EFI en général est à noter depuis 2001. D'autres au contraire ont avancé l'idée d'une obsolescence de l'IDE au sens strict (Judet et Chaponnière 1978). En fait, en l'absence de données permettant d'évaluer même grossièrement les NEFI, il s'avère impossible de rendre compte des changements dans la répartition des droits de propriété et des risques générés par les évolutions dans le choix des formes d'organisation internationale de la production par les firmes.

Ces fortes contraintes relatives aux données disponibles se répercutent sur les choix méthodologiques. Les statistiques étant fabriquées sur la base d'un cadre national unifié, le chercheur traitant de la mondialisation est confronté à un problème d'homogénéisation de sources variées, très différentes dans la couverture des pays et contenant des biais importants. Au-delà du risque général de l'usage impropre des statistiques (Rugman 1999: 59), se pose celui de la prudence méthodologique à adopter lorsque l'on ne dispose que de données incomplètes et/ou peu fiables.

De l'usage des statistiques

Il convient de rappeler, qu'en tant que technique mathématique d'analyse des populations en grand nombre, la statistique est une construction, une façon codée d'appréhender la réalité (Desrosières 1993). Les mesures de la réalité qu'elle propose sont de ce fait datées et contingentes. En d'autres termes, elles évoluent, voire se déforment dans le temps et reflètent les structures d'un pays donné. Il importe donc de se demander dans quelle mesure les données que l'on va utiliser sont le reflet correct ou du moins acceptable de la réalité. Cette question est souvent éludée par le chercheur qui, trop content d'avoir trouvé des données, les traitera sans ouvrir la boîte de Pandore des dessous de leur fabrication. Cette interrogation est particulièrement importante lorsque l'on veut procéder à des comparaisons internationales. Dans la mesure où la statistique révèle la pertinence d'un espace, il est indispensable de s'assurer de la comparabilité des données.

Or, aujourd'hui se pose le problème pour l'étude des phénomènes liés à la mondialisation de l'émergence d'un espace de comparabilité. Les cadres statistiques nationaux disponibles, issus principalement des appareils de comptabilité nationale, sont devenus trop restrictifs pour identifier et évaluer ces phénomènes. Les cadres statistiques, à l'instar des

concepts, n'ont pas évolué en conséquence, même si de nombreux groupes de travail se préoccupent de ce problème²⁰. Or, la nature d'une statistique doit évoluer en fonction de l'usage que l'on en fait. Pour les formes organisationnelles internationales de la production, le besoin ne réside plus dans l'identification des flux internationaux entre des États envers qui la référence ne peut être que formelle mais dans l'évaluation de la production mondialisée. Le cadre de l'État nation n'est plus adapté dans la mesure où les espaces économiques ne coïncident plus avec les territoires politiques. En d'autres termes, « *les souverainetés politiques sont débordées – du moins au niveau du repérage géographique – par les souverainetés économiques* » (Michalet 1976 : 10). La structure de la production et des échanges est définie non par des pays mais par des firmes dont il est de plus en plus difficile d'identifier la nationalité. Intégrées dans des schémas organisationnels complexes, elles font preuve d'un fort « nomadisme » qui ne rend que plus difficile encore la mesure de la production mondialisée.

La définition statistique de l'IDE comme un concept de balance des paiements est dépassée. Idéalement, l'évolution de l'environnement et le changement des contours de la firme nécessiteraient de disposer de données individuelles (Vernon 1999 : 38). Il s'agit d'être capables de mesurer en continu et dans le détail les phénomènes économiques et notamment internationaux et interrégionaux (Leontief 1969). La prise de conscience de ce besoin a été très précoce aux États-Unis avec le développement de bases de données sur les FMN situées aux USA, en Europe et au Japon, notamment dans le cadre du projet « Entreprise multinationale » de Harvard développé dans les années 1960 et 1970 par Vernon. Malheureusement, dans les pays moins développés, l'effet d'hystérésis est important et ces pays n'offrent pas ce type de bases, qui de toute manière restent centrées sur les formes organisationnelles avec participation au capital. Face à ces difficultés, la manipulation et le traitement des données disponibles exigent un certain nombre de précautions et d'avoir toujours à l'esprit les limites que l'on vient d'énoncer pour les interpréter.

De l'usage des mathématiques

Les difficultés rencontrées dans la collecte de données nous amènent à penser qu'il peut être dangereux de se limiter à l'utilisation systématique d'une seule technique d'analyse et de se soumettre à l'oukase méthodologique actuel et au pseudopode du courant dominant, consis-

tant à vouloir à tout prix tirer la scientificité de l'économie des mathématiques. Nous adoptons ce positionnement, non pas au prétexte que les mathématiques seraient réductrices, mais parce que les données pour représenter mathématiquement la réalité économique sont souvent indisponibles ou peu fiables. C'est donc moins la mathématisation que la quantification à tout prix que nous remettons ici en cause. La rigueur consiste alors à ne pas appliquer sur des données biaisées les techniques économétriques les plus sophistiquées. Leur utilisation ne permet qu'une rigueur formelle et la validité d'une telle démarche est sujette à caution.

La rigueur formelle peut conduire à occulter la complexité du réel et à négliger des objets importants parce qu'ils ne se prêtent pas à la quantification. Trop souvent, la démarche méthodologique choisie par le chercheur et qui révèle son positionnement épistémologique est assimilée à la (aux) technique(s) employée(s). En se limitant ainsi aux aspects purement techniques, on se borne à n'analyser que la logique interne d'un phénomène au détriment de la pertinence de son contenu. L'utilisation des mathématiques n'est pas forcément une source d'objectivité et leur sur-utilisation peut au contraire « être un triste moyen pour faire l'impasse sur des sujets qui demeurent importants même si on ne peut pas les mettre en équations » (Sen 2000). Il est ainsi évident qu'étudier les implantations productives étrangères aux États-Unis ou en France est plus « aisé » que de les étudier dans le cas du Kazakhstan ou de l'Algérie, par exemple. Les premières n'en sont pas pour autant un objet digne de plus d'intérêt que les dernières. Posant l'économie comme une science empirique, Leontief (1969) affirmait que les méthodes de raisonnement formel « ne constituent pas un substitut à l'observation systématique du phénomène que nous essayons d'expliquer ».

D'un point de vue théorique, saisir dans leur complexité croissante les formes d'organisation internationale de la production requiert d'explorer de nouvelles voies.

20. En particulier, des efforts ont été accomplis depuis le début des années 1990 pour mettre à disposition des utilisateurs des bases de données harmonisées au niveau international. Ainsi, l'OCDE a mis en place la base AFA (*Activity of Foreign Affiliates*) et la base FATS (*Foreign Affiliates Trade Statistics*) (décidée suite à l'accord du GATS (*General Agreement on Trade in Services*)). Mais, ces données ne couvrent qu'un nombre réduit de pays et ne prennent en compte qu'un nombre limité de variables. Pour plus de détails à ce sujet, se référer à l'étude du CNIS (2001) ou à celles de l'OCDE (2001 : 1999).

La théorie des options réelles comme cadre heuristique

Complexification des formes organisationnelles, théorie de la complexité et recherche d'options réelles

Epistémologiquement, la complexification des formes organisationnelles internationales de la production pousse à s'intéresser à la théorie de la complexité pour deux raisons majeures. Tout d'abord, la théorie de la complexité voit dans la démarche scientifique une recherche de la simplicité, visant la simplification de la complexité du monde réel. Ensuite, la science de la complexité, loin de délaisser les objets trop difficilement observables, «*affirme que certains phénomènes, ne peuvent pas être réduits à des simples lois structurelles mais qu'ils peuvent cependant être simplifiés si on les conçoit comme des processus itératifs. La complexité recherche la simplicité non pas dans la structure mais dans les processus itératifs, dans la dynamique plus que dans le statique*» (Colander 2000 : 3). Ce faisant, elle présente trois avantages majeurs (Prash 2000 : 185). Elle introduit une dimension institutionnaliste et systémique; elle permet une approche interdisciplinaire; elle reconnaît que les systèmes complexes peuvent être verrouillés, qu'il peut y avoir des irréversibilités, en d'autres termes que l'Histoire importe.

Théoriquement, ce positionnement épistémologique pousse à poursuivre la «*piste*» des options réelles comme grille de lecture de la montée en puissance des formes organisationnelles inter-firmes et du caractère polymorphe de l'organisation de la production mondialisée qui en découle. L'application en économie internationale des idées développées en finances sur les options permet d'en rendre compte, en développant le concept d'options réelles (Bowman et Hurry 1993, Dixit 1989, Dixit et Pindyck 1994 et 1995, Kogut et Kulatilaka 1994a, 1994b et 2001). La recherche d'une plus grande flexibilité par les investisseurs financiers, qui fait le succès des marchés d'options négociables depuis le début des années 1970, s'étend aujourd'hui aux investissements productifs.

En premier lieu, dans un environnement incertain et face à l'irréversibilité des engagements financiers, les firmes valorisent la flexibilité comme source d'options réelles. Une option réelle se définit ainsi comme une décision d'investissement caractérisé par l'incertitude et comme «*un investissement dans des actifs physiques et humains qui procure l'opportunité de répondre à des événements futurs contingents*» (Kogut et Kulatilaka 2001 : 745).

Elle peut parfois apparaître comme l'équivalent d'une provision au sens comptable du terme, sauf qu'au lieu de parer à une perte probable, l'option visera à parer un risque probable. Les firmes recherchent les formes d'organisation internationale de la production qui leur permettent de diviser le projet en plusieurs étapes. Cette segmentation leur permet de décider à chaque phase de continuer ou non en fonction de l'expérience acquise au cours des étapes précédentes et des conditions environnementales (Grant 2002 : 49). Par exemple, une *joint venture* qui consiste pour deux firmes juridiquement indépendantes à mettre en commun dans la création d'une entreprise tierce un certain nombre de ressources et de compétences, peut être conclue avec l'optique d'augmenter sa participation, voire de racheter le partenaire local si l'évolution favorable de l'environnement y pousse. Opportunité que n'auront pas les concurrents n'ayant pas fait ce choix. Si au contraire les conditions environnementales se détériorent, la *joint venture* offre l'option de se retirer en vendant ses parts au partenaire (Kogut 1991). De même, la sous-traitance de façonnage offre au donneur une option de poursuite en augmentant les commandes passées au sous-traitant, de se retirer en diminuant, voire en arrêtant celles-ci. Ces formes d'organisation qui offrent des options réelles qui pourront être exercées ou non en fonction de la conjoncture permettent de mettre en place des stratégies modulables dans le temps et modulaires dans l'espace.

En second lieu, en adoptant des pratiques similaires à celles en vigueur sur les marchés financiers, à savoir la pratique des options, l'investisseur cherche à reporter le risque sur un autre acteur, partenaire du pays d'origine ou du pays d'accueil. Par exemple, faire façonner des biens dans un pays étranger présente le double intérêt de pouvoir exploiter des avantages en termes de coût de production et d'éviter d'avoir recours à la croissance interne pour étendre leur capacité de production. Ce faisant, les firmes transfèrent «*aux sous-traitants dans le pays d'accueil, au moins une partie du risque associé aux fluctuations de la demande sur les marchés mondiaux ou des pays industrialisés*» (Oman 1984 : 82).

Coévolution et vision processuelle des choix

Cette démarche consistant à concevoir le choix de la forme organisationnelle comme une

réponse aux changements de l'environnement suppose d'adopter d'une part, une vision processuelle du choix de la forme organisationnelle et d'autre part, une perspective historique selon laquelle la firme et son environnement co-évoluent (Calori 1997, Kieser 1994, Lewin et Long 1999, Tolentino 1993).

Vision processuelle du choix de la forme organisationnelle

L'introduction de l'incertitude conduit en effet à abandonner l'hypothèse d'une rationalité «vue de loin» (Brock 2000) et à faire l'hypothèse d'une rationalité procédurale (par opposition à rationalité substantive), c'est-à-dire d'une rationalité formée par le monde que les individus créent. Le concept de rationalité procédurale issu de la psychologie cognitive a été introduit en économie par Simon (1982) et mobilisé plus récemment dans le cadre de la théorie de la complexité (Arthur 2000). En l'absence d'information parfaite et compte tenu des limites de la rationalité humaine notamment pour identifier les solutions alternatives à un problème et pour en évaluer les éventuelles conséquences, l'agent économique, ici la firme, doit rassembler et analyser des informations afin de solutionner le problème. À tout moment, la firme peut avoir accès à une information supplémentaire et/ou nouvelle et ainsi prendre une «meilleure» décision. Entre le problème et l'action, il y a la cognition (Arthur 2000: 51) et à l'inverse de la rationalité substantive dans le cadre de laquelle l'objectif est donné, la rationalité procédurale conduit à s'intéresser à la méthode permettant de trouver une solution²¹. Le fait d'ouvrir la boîte noire de cette méthode par laquelle l'agent va du problème à la solution, rend tout d'un coup l'économie difficile (Arthur 2000: 51).

Coévolution de la firme et de son environnement

Les agents s'adaptent aux environnements plus ou moins changeants (Hannan et Freeman 1977) et ce faisant «cocréent» (Colander 2000, Brock 2000). Si l'on prend l'exemple des pays est-européens, le changement intervenu à la fin des années 1980 peut être qualifié d'abrupt dans la mesure où il a remis entièrement en cause le système existant. Cette transformation systémique génère des incertitudes sur les droits de propriété, le cadre juridique et fiscal dans lequel les firmes évoluent. Dans certains pays est-européens, la tradition d'occultation de l'information et de contournement des règles héritée de l'ancien système est source de corruption, qui prive les firmes d'un fournisseur neutre de biens publics,

nécessaire au développement d'une économie de marché. La stabilisation macroéconomique et la mise en place de réformes structurelles a réduit l'incertitude dans certains de ces pays, essentiellement ceux d'Europe centrale. Leur absence, à l'inverse, a pu l'accroître, essentiellement dans les pays d'Asie centrale de la Communauté des États indépendants (CEI). Dans ce type de contexte, plutôt que de se contenter de supporter changement et risque, la firme peut au contraire les exploiter activement. À partir de cela, la firme est conçue comme un système adaptatif balançant entre exploiter des avantages existants et en explorer de nouveaux. Cette distinction terminologique entre exploitation et exploration, issue de la théorie de la complexité, est à la base de la notion d'option réelle (March 1991, Hedlund et Rolander 1990). «*La première signifie accroître la productivité, améliorer les compétences et technologies existantes, standardiser, routiniser, et systématiquement réduire les coûts de production. La seconde signifie innover, inventer, prendre des risques, et investir dans la capacité d'absorption de la firme*» (Koza et Lewin 1998: 256). Dans l'exploitation, les profits sont rapides et certains. Dans l'exploration, les profits sont plus longs à venir et plus risqués. Dans un environnement stable, les entreprises ont tendance à développer des formes d'exploitation. Dans un environnement changeant, elles développeront plus des formes d'exploration. Investir dans l'exploration crée des potentialités d'utiliser des opportunités futures (Bowman et Hurry 1993 cité par Kogut et Kulatilaka 2001). Mais la firme ne peut pas consacrer toutes ses ressources à l'exploration. D'un autre côté, elle ne peut pas ignorer le changement et le risque qui lui est associé.

Conclusion

À la complexité croissante de l'environnement, correspond une complexification croissante des formes d'organisation internationale de la production. En particulier, des formes nouvelles, essentiellement inter-firmes, émergent rendant les contours des FMN de plus en plus flous. Face à cela, le concept existant d'IDE demande à évoluer ou du moins à être complété. L'histoire même du concept d'IDE nous montre cette nécessité sans cesse renouvelée d'adaptation des concepts à la réalité. Ainsi, la

21. Pour un exposé détaillé des travaux de Herbert Simon sur le concept de rationalité, le lecteur pourra se référer à l'article de Vandangeon-Derumez (2002).

distinction entre investissement à l'étranger à des fins productives et investissement à l'étranger à des fins de placement a été faite bien avant 1913 (Paish 1909, 1911, 1914) mais le terme même d'«investissement direct à l'étranger» est apparu plus tard avec Feis (1930) et dans un premier temps, a été très peu utilisé. Le terme d'«investissement de portefeuille» quant à lui est apparu encore plus tard avec Simon (1967)²².

L'évolution conceptuelle nécessaire aujourd'hui est en grande partie liée à l'évolution des cadres statistiques. Tant que ceux-ci resteront des cadres nationaux, l'étude des phénomènes liés à la mondialisation butera sur cette inadéquation entre le caractère mondial des phénomènes à étudier et le caractère national des mesures disponibles, les données dites «internationales» n'étant qu'une juxtaposition de données nationales. En d'autres termes, des évolutions conceptuelles ne pourront voir le jour que si des évolutions statistiques voient elles-mêmes le jour. En particulier, sans ces évolutions, les NEFI continueront à être un objet d'étude négligé et de ce fait, un des pans de l'organisation internationale de la production sera lui-même négligé. Cela apparaît particulièrement dommageable, alors que la scission croissante dans le choix des modes d'organisation de la production mondialisée entre droits de propriété et contrôle effectif, éclaire sous un angle nouveau la question actuellement très débattue de la responsabilité

sociale des entreprises. Une firme doit-elle être propriétaire d'une unité de production pour être tenue responsable de ce qui s'y passe? Ainsi, dans la branche d'activité de l'habillement où les firmes ont délocalisé par le biais d'accords de sous-traitance de façonnage leur production dans les pays à bas coût du travail, souvent peu respectueux des droits des travailleurs, comment doit s'opérer le partage des responsabilités entre donneurs d'ordre et sous-traitants, alors que ce sont des entités juridiquement distinctes?

D'un point de vue théorique, l'étude des choix du mode d'entrée à l'étranger revient à étudier le choix de la forme ou des formes organisationnelles qui donneront à la firme la flexibilité nécessaire pour répondre aux changements stochastiques de l'environnement. Dans cette optique, les décisions relatives aux formes d'organisation internationale de la production doivent être vues comme des décisions pour réduire le risque lié à ces changements. D'un point de vue théorique, l'heuristique des options réelles apparaît ainsi comme un chemin qui permet de discerner la valeur de différents sentiers d'exploitation et/ou d'exploration dans un environnement changeant. ■

22. Les références bibliographiques mentionnées dans ce paragraphe sont tirées de Wilkins (1999).

- ANDREFF M., ANDREFF W., BOUDIER-BENSEBAA E., 2001, « Sous-traitance internationale de façonnage et trafic de perfectionnement passif entre les pays de l'Union européenne et de l'Europe de l'Est », *Revue d'Études Comparatives Est-Ouest*, 32 (2), 5-34.
- ARTHUR W.B., 2000, Cognition: « The black box of economics », in D. COLANDER (ed.), *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*, Cheltenham et Northampton, Edward Elgar, 51-62.
- BARTLETT C.A., SUMANTRA G., 1998 [1989], *Management across Borders; The Transnational Solution*, Boston, Hutchinson Business Books.
- BOWMAN E.H., HURRY D., 1993, « Strategy through the option lens: An integrated view of resource investments and incremental-choice process », *Academy of Management Review*, 18 (4), 760-82.
- BROCK W.A., 2000, « Some Santa Fe scenery », in D. COLANDER (ed.), *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*, Cambridge, University Press, 29-49.
- BUCKLEY P.J., CASSON M.C., 1976, *The future of the Multinational Enterprise*, Londres, Macmillan.
- BUCKLEY P.J., CASSON M.C., 2000 [1998], « Models of the multinational enterprise », in P.J. BUCKLEY (ed.), *Multinational Firms, Cooperation and Competition in the World Economy*, Londres, Macmillan, 9-43.
- CALORI R., LUBATKIN M., VERY P., VEIGA J.F., 1997, « Modelling the origins of nationally-bound administrative heritages: A historical institutional analysis of French and British firms », *Organization Science*, 8 (6), 681-96.
- CASSON M.C., 1995, *Organization of International Business*, Aldershot, Edward Elgar.
- CHAVANCE B., 1992, *Les Réformes économiques à l'Est: de 1950 aux années 1990*, Paris, Nathan.
- CNIS (CONSEIL NATIONAL DE L'INFORMATION STATISTIQUE), 2001, *Les Investissements directs étrangers en France*, Rapport d'un groupe de travail (64).
- COLANDER D. (ed.), 2000, *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*, Cheltenham et Northampton, Edward Elgar.
- COOK K., 1977, « Exchange and power in networks of interorganizational relations », *Sociological Quarterly*, 18, 62-82.
- DELAPIERRE M., 1991, « Les accords inter-entreprises, partage ou partenariat? Les stratégies des groupes européens du traitement de l'information », *Revue d'Économie Industrielle* (55), 135-61.
- DESROSIÈRES A., 1993, *La Politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte.
- DIXIT A.K., 1989, « Entry and exit decision under uncertainty », *Journal of Political Economy*, 97 (3), 620-38.
- DIXIT A.K., PINDYCK R.S., 1994, *Investments under uncertainty*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- DIXIT A.K., PINDYCK R.S., 1995, « The options approach to capital investment », *Harvard Business Review*, 73 (3), 105-15.
- DUNNING J.H., 1977, « Trade, location of economic activity and MNE: A search for an eclectic approach », in OHLIN B., P.O. HESSELBORN, P.M. WIJKMAN (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, Londres, Macmillan, 395-418.
- DUNNING J.H., 1988, « The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions », *Journal of International Business Studies*, 29 (1), 1-31.
- DUNNING J.H., 1998, « An overview of relations with national governments », *New Political Economy*, 2, 280-284.
- EVANS P., 1979, *Dependant Development*, Princeton U.P.
- FEIS H., 1930, *Europe the World's Banker, 1870-1914*, New York, New York University Press.
- FMI, 1993, *Balance of Payments Manual*, 5^e édition, Washington, D.C.: IMF.
- GANNAGÉ E., 1985, *Théories de l'investissement direct étranger*, Paris, Economica.
- GRANT R.M., 2002, *Contemporary Strategy Analysis. Concepts, Techniques, Applications*, quatrième édition, Malden, Blackwell.
- HAMEL G., DOZ Y., PRAHALAD C.K., 1989, « Collaborate with your competitors—and win », *Harvard Business Review*, 67 (1), 133-9.
- HANNAN M., FREEMAN J., 1977, « The population ecology of organizations », *American Journal of Sociology*, 82 (5), 929-64.
- HEDLUND G., ROLANDER D., 1990, « Action in hierarchies: New approaches to managing the MNC », in C.A. BARTLETT, Y. DOZ, G. HEDLUND (eds.), *Managing the Global Firm*, London et New York, Routledge.
- HOOD N., YOUNG S., 1994, « The internationalization of business and the challenge of East European business », in P.J. BUCKLEY, P.N. GHOURI (eds.), *The Economics of Change in East and Central Europe*, Londres, Academic Press, 320-42.

- HUGONNIER B., 1984, *Investissements directs, coopération internationale et firmes multinationales*, Paris, Economica.
- JUDET P., CHAPONNIÈRE R., 1978, *Problèmes liés à la coopération industrielle entre le Nord et le Sud*, Université de Grenoble, miméo.
- KIESER A., 1994, «Why organization theory needs historical analyses—And how this should be performed», *Organization Science*, 5 (4), 609-20.
- KNIGHT E.H., 1971 [1921], *Risk, Uncertainty, and Profit*, Chicago, University of Chicago.
- KOGUT B., 1991, «Joint ventures and the option to expand and acquire», *Management Science*, 37 (1), 19-33.
- KOGUT B., KULATILAKA N., 1994a, «Options thinking and platform investments: investing in opportunity», *California Management Review*, 36 (2), 52-71.
- KOGUT B., KULATILAKA N., 1994b, «Operating flexibility, global manufacturing and the option value of a multinational network», *Management Science*, 40 (1), 123-39.
- KOGUT B., KULATILAKA N., 2001, «Capabilities as real options», *Organization Science*, 12 (6), 744-58.
- KOZA M.P., LEWIN A.Y., 1998, «The co-evolution of strategic alliances», *Organization Science*, 9 (3), 255-64.
- KUMAR V., SUBRAMANIAM V., 1997, «A contingency framework of entry decision», *Journal of World Business*, 32 (1), 53-72.
- LEONTIEF W., 1969, «Nouvelles perspectives de l'économie politique», *Industrie*, janvier, repris dans *Problèmes économiques* (1108), 27 mars.
- LEWIN A.Y., LONG C.P., 1999, «The coevolution of new organizational forms», *Organization Science*, 10 (5), 535-50.
- LINDERT P.H., PUGEL T.A., 1997, *Économie internationale*, dixième édition, Paris, Economica.
- MARCH J.G., 1991, «Exploration and exploitation in organizational learning», *Organization Science*, 2 (1), 71-87.
- MICHALET C.A., 1985 [1976], *Le Capitalisme mondial*, Paris, PUF.
- MICHALET C.A., 1988, «Les accords inter-firmes internationaux: un cadre pour l'analyse», in R. ARENA, L. BENZONI, J. DE BANDT, P.M. ROMANI (eds.), *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica, 278-90.
- MINTZBERG H., 1979, «An emerging strategy of "direct" research», *Administrative Science Quarterly*, 24, 580-9.
- MUCCHIELLI J.-L., 1991, «Alliances stratégiques et firmes multinationales: une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation», *Revue d'Économie Industrielle* (55), 118-34.
- NARULA R., DUNNING J.H., 2000, «Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries», *Oxford Development Studies*, 2, 141-167.
- NAULLEAU G., 1993, *Les Entreprises conjointes internationales*, Paris, Annales des Mines.
- OCDE, 1996, *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, troisième édition, Paris, OCDE.
- OCDE, 2001 [1999], *Mesurer la mondialisation. Le poids des multinationales dans les économies de l'OCDE*, Paris, OCDE.
- OMAN C., 1984, *Les Nouvelles Formes d'investissement dans les pays en développement*, Paris, OCDE.
- OMC, 1996, dossier Spécial: Commerce et investissement direct étranger, in OMC, *Rapport annuel 1996*, 51-95.
- PAISH, 1909, 1911, 1914 (cité mais non référencé par Wilkins).
- PAN Y., TSE D.K., 2000, «The hierarchical model of market entry modes», *Journal of International Business Studies*, 31 (4), 535-54.
- PRASH R.E., 2000, «Integrating complexity into the principles of macroeconomics», in D. COLANDER (ed.), *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*, Cheltenham et Northampton, Edward Elgar, 177-88.
- RUGMAN A.M., 1999, «Forty years of the theory of the transnational corporation», *Transnational Corporations*, 8 (2), 51-70.
- SEN A., 2000, «La controverse française actuelle se retrouve dans de nombreux pays», *Le Monde*, 31 octobre, III.
- SIMON H.A., 1982, «From substantive to procedural rationality», in *Models of Bounded Rationality*, vol. 2, Behavioral Economics and Business Organization, Cambridge, MA: MIT Press, 424-44.
- SIMON M., 1967, «The enterprise and industrial composition of new British portfolio foreign investment, 1865-1914», *Journal of Development Studies*, 3, 280-92.
- SUTTON R.I., STAW B.M., 1995, «What theory is not», *Administrative Science Quarterly*, 40 (3), 371-84.
- TERSEN D., BRICOUT J.-L., 1996, *L'Investissement international*, Paris, Armand Colin.
- TOLENTINO P.E., 1993, *Technological Innovation and Third World Multinationals*, Londres, Routledge.
- UNCTAD, 1999, *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York et Genève, United Nations Publications.
- UNCTAD, 2005, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York et Genève, United Nations Publications.

- VANDANGEON-DERUMEZ I., HERBERT A.S., 2002, «Les limites de la rationalité: contraintes et défis», in S. CHARREIRE, I. HUAULT (eds.), *Les Grands Auteurs en management*, Colombelles, Éditions EMS Management et société, 211-28.
- VERNON R., 1999, «The Harvard multinational enterprise project in historical perspective», *Transnational Corporations*, 8 (2), 35-49.
- VICKERY G., 1984, «Quelques mesures globales de nouvelles formes d'investissement», in C. OMAN, *Les Nouvelles Formes d'investissement dans les pays en développement*, Paris, OCDE, 131-54.
- WILKINS M., 1999, «Two literatures, two storylines: is a general paradigm of foreign portfolio and foreign direct investment feasible?», *Transnational Corporations*, 8 (1), 53-114.
- WILLIAMSON O.E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.