

Bernard Bonin, *L'entreprise multinationale et l'État; un exemple du couple fascination-répulsion*. Montréal, Éditions Études vivantes, 1984, 292 p.

Johanne Bergeron

Numéro 7, hiver 1985

Projection internationale du Québec

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/040487ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/040487ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Société québécoise de science politique

ISSN

0711-608X (imprimé)

1918-6584 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Bergeron, J. (1985). Compte rendu de [Bernard Bonin, *L'entreprise multinationale et l'État; un exemple du couple fascination-répulsion*. Montréal, Éditions Études vivantes, 1984, 292 p.] *Politique*, (7), 133-143.
<https://doi.org/10.7202/040487ar>

Bernard Bonin, *L'entreprise multinationale et l'État; un exemple du couple fascination-répulsion*. Montréal. Éditions Études vivantes, 1984. 292 pages.

S'il est exact de prétendre qu'une des raisons pour lesquelles la vie moderne est devenue si insécurisante c'est que l'on remet sans cesse en question des vérités que l'on croyait admises (J. Robinson, *Philosophie économique*, Gallimard, 1967, p. 7), voilà un ouvrage destiné au réconfort intellectuel et, partant, à l'amélioration de la qualité de la vie, celle des chercheurs à tout le moins. Le travail du professeur Bonin se présente en effet comme une vaste synthèse des connaissances acquises sur les entreprises multinationales, destinée à faire le point, donc, dans le déluge de littérature existant sur ce thème. Voilà une bien louable intention.

Mais comme l'auteur en est bien conscient, celui «qui se propose de drainer davantage de ressources rares en écrivant un autre ouvrage sur le sujet porte le lourd fardeau de la preuve» (p. III). Il trouve sa justification dans «l'absence d'une synthèse en langue française qui emprunte à la fois à la littérature de gestion et aux travaux de littérature économique» (p. III). Le lecteur se trouve ainsi d'emblée averti: si les entreprises multinationales (désormais EMN) constituent le vaste objet de la synthèse, son contenu sera restreint aux apports de l'analyse économique et des sciences de la gestion.

L'ouvrage est divisé en quatre sections et treize chapitres, couvrant la gamme des thèmes généralement associés à ce champ d'études. Une emphase particulière est mise sur le problème des relations entre les EMN et les États, qui constitue la préoccupation principale de l'auteur.

La première partie tente de cerner le phénomène multinational de façon globale, d'abord en s'attachant au problème de sa définition (chap. 1), ensuite en traçant un portrait historique d'ensemble des principales tendances de son évolution (chap. 2), et enfin en mettant en lumière les caractéristiques essentielles de la multinationalité en rapport avec certaines variables-clés telles que la taille de l'entreprise, l'intensité en recherche et développement, la structure de propriété, etc. (chap. 3).

La deuxième partie porte essentiellement sur la « nature de l'EMN », c'est-à-dire sur le rôle de la grande entreprise (chap. 4) et sur son organisation interne (chap. 7). De façon plus importante, l'auteur se penche sur les déterminants de l'investissement direct à l'étranger (IDE), d'une part à la lumière des principales théories de l'investissement et d'autre part de façon plus empirique par l'examen des décisions d'extension internationale (chap. 5 et 6).

Dans la pluralité des définitions proposées dans la littérature, l'auteur retient deux critères : l'EMN produit dans plus d'un pays, et ses opérations sont intégrées et coordonnées dans le cadre d'une stratégie d'ensemble. Il récuse avec raison l'image de l'EMN comme bloc monolithique obéissant à une rationalité volontariste de maximisation des profits. L'EMN répond davantage à l'idée d'« unité dans la diversité » ; elle se présente comme une institution complexe, une « coalition d'intérêts collaborant parfois en vue d'atteindre un objectif commun, mais s'affrontant aussi au sujet de priorités qui entrent en conflit » (p. 11). Il manque toutefois à cette image empruntée à l'approche de gestion l'idée de permanence institutionnelle : une fois l'heure des débats dépassée, les décisions

adoptées reflètent bien la logique interne de la firme, porteuse de ses intérêts.

Il n'est donc pas étonnant que ce soit la théorie de l'organisation qui fournisse à l'auteur la base de son analyse de la « nature » et du rôle de l'EMN. L'image privilégiée est celle d'une « organisation humaine complexe, dotée de mémoire et de pouvoir, capable d'acquérir de l'expérience et d'avoir ses objectifs propres » (p. 81); elle est un « centre d'organisation, de décision conscient » (p. 84) qui cherche à maîtriser l'incertitude, contrôler et prévoir les aléas de son environnement.

Les déterminants de la production internationale sont recherchés, au niveau théorique, dans le modèle du cycle de vie du produit de R. Vernon, dans les propositions de S. Hymer, C. P. Kindleberger et R. E. Caves sur l'organisation industrielle et la structure imparfaite des marchés, ainsi que dans la théorie de l'internationalisation de Buckley et Casson.

L'auteur met l'accent sur un certain nombre d'acquis théoriques. De façon générale, l'EMN est un oligopole sur son marché national. Le secteur est concentré entre un petit nombre de grandes firmes dotées d'un pouvoir de marché, qui tendent à se structurer en un oligopole mondial. Le processus d'innovation et de R&D tient une place fondamentale comme forme de concurrence, en procurant à l'entreprise un avantage (technologique, mais qui peut être aussi de gestion, organisationnel, etc.) de nature monopolistique sur ses concurrents. Les imperfections des moyens d'allocation des ressources incitent l'entreprise à internaliser l'ensemble de ses échanges. Par ailleurs, il n'est pas exact que les différences de rémunération du capital entre les pays apparaissent comme le facteur décisif de l'IDE, d'abord parce qu'il existe en réalité d'importants investissements croisés entre les pays développés ainsi que des investissements américains dans la zone dollar, et ensuite parce que même dans le Tiers-Monde les multiples réglementations

gouvernementales empêchent l'existence d'un véritable marché du capital.

Quant aux déterminants concrets de la décision d'investir à l'étranger, il est remarquable que l'auteur choisisse d'en traiter de façon distincte des apports théoriques. C'est sans doute là une manifestation d'un problème plus profond en sciences sociales, la déconnection du discours théorique de la réalité qu'elle prétend exprimer. Une des manifestations de cet espace épistémologique réside dans la pratique devenue courante d'insérer dans le texte un chapitre théorique qui s'avère à peu près inutile pour la conduite de la démonstration ultérieure.

Monsieur Bonin revient ainsi à la littérature de gestion pour expliquer la dynamique réelle de la décision de délocalisation des activités. En fait,

il est généralement très difficile, sinon impossible, de pointer une raison en particulier qui aurait amené la décision d'envisager investir à l'étranger, ou de trouver précisément l'initiateur de la décision. (p. 105)

La décision dépend d'une multitude de facteurs: perception des décideurs, négociations entre paliers hiérarchiques de la structure organisationnelle, considérations liées au marché, action des concurrents, avantage que la firme se propose d'exploiter, politiques gouvernementales des pays d'accueil, etc. Et en retour, cette décision a des incidences sur l'organisation interne de l'entreprise. Les troisième et quatrième parties sont consacrées à l'analyse des liens entre EMN et États. Dans une perspective nationale d'abord, l'analyse est menée en termes des coûts et bénéfices pour les pays d'origine (chap. 8) et pour les pays d'accueil (chap. 9 et 10) de la présence d'EMN; on examine également les politiques nationales face à l'investissement étranger (chap. 12). Dans un cadre multinational, l'auteur s'interroge sur les justifications des tentatives de riposte internationale (chap. 11) et sur les actions de réglementation entreprises (chap. 13).

Nous y apprenons que les pays d'origine des firmes ne retirent pas que des bénéfices de l'existence de «leurs» EMN. L'impérialisme a aussi des coûts. Et le tableau global est difficile à tracer. L'estimation des bénéfices potentiels dans la littérature repose sur le postulat non démontré de façon certaine, que l'IDE ne se substitue pas aux exportations. L'EMN permet alors au pays l'accès à des marchés étrangers, un accroissement des exportations, une réduction de la valeur des importations (par les prix intra-firmes), l'accès à des ressources étrangères; du point de vue politique, l'IDE peut participer à l'extension de l'aire d'influence de la Nation jusqu'à devenir instrument de politique étrangère. Par contre, les coûts éventuels résident dans les incidences sur la balance des paiements et sur le taux de change des pratiques de spéculation des firmes contre la monnaie nationale. En outre, elles privent le pays de recettes fiscales, exportent des emplois, réduisent la portée de la politique économique, notamment de la politique monétaire et celle des prix; au niveau politique, les insatisfactions relatives au comportement d'une EMN peuvent rejaillir sur le pays d'origine. Mais coûts et bénéfices s'avèrent difficiles à mesurer empiriquement de façon précise, et les résultats dépendent largement de l'hypothèse non démontrée de départ sur les possibilités de substitution entre production nationale pour l'exportation et production à l'étranger.

Pour le pays d'accueil, l'auteur montre qu'il existe des bénéfices potentiels importants mais non assurés et qui dépendent des conditions dans lesquelles la firme s'implante et fonctionne. La contribution à la croissance n'est pas évidente. Les études recensées montrent un effet faible, bien que positif, sur le développement régional, difficile à évaluer sur la balance des paiements, ambigu sur la concurrence et globalement de moindre ampleur pour les pays sous-développés que pour les pays développés d'accueil. Sur les variables de la croissance (apport de technologie, formation de capital, accès à de nouveaux marchés, effets d'entraînement,

emploi, etc...), il ressort que les gains peuvent être réels mais «n'apparaissent pas clairement inévitables ou significatifs» (p. 182).

Si les avantages pour le pays d'accueil sont de nature économique, «la plupart des coûts relèvent du domaine politique» (p. 186). Le ton de l'analyse change alors; plutôt que d'estimation de retombées objectives sur l'économie nationale, l'auteur parle de craintes de la part des États, d'émotions, d'inquiétudes, de frustration, en relevant le «contenu en émotions» (p. 192) de certains arguments. Les coûts résident ici dans la crainte de la domination industrielle, la dépendance technologique, la diminution de la portée des politiques nationales, la pénétration culturelle et la domination politique du pays d'origine par filiale interposée. De toutes façons, «les entreprises se font toujours reprocher leur comportement» (p. 183). Peu de démonstrations empiriques sont citées pour appuyer ces «craintes», mais l'auteur s'engage dans une intéressante discussion sur les conflits d'objectifs entre EMN et États d'accueil, en refusant de voir entre ces deux institutions une opposition binaire manichéenne; il suggère plutôt l'existence d'une certaine compatibilité à long terme d'objectifs et d'intérêts. Intéressante est l'hypothèse, par exemple, que les divergences de vues entre l'État et l'EMN favorisent cette dernière en accroissant son pouvoir économique et politique (p. 267-268). De même, le chapitre 12 sur les politiques nationales face à l'investissement étranger fournit un tableau riche et documenté des réglementations étatiques.

Mais il demeure un certain malaise: les EMN et l'État sont considérés comme deux institutions autonomes, dotées de pouvoir, conscientes, souveraines dans leur champ respectif. Il manque une perspective plus globale: l'État et les EMN dans les rapports sociaux d'une part, les EMN dans l'économie mondiale d'autre part.

Comme on le constate, l'effort de synthèse de l'auteur porte sur un vaste champ et sur une abondante littérature. L'ouvrage

comporte trois cents pages bien denses et quelque quatre cents noms d'auteurs y sont cités. L'ambition était-elle démesurée?

Dans l'ensemble, l'entreprise est réussie. L'ouvrage présente une utilité certaine pour un large public, par sa présentation claire et systématique des dimensions multiples et variées du champ d'études et par les orientations bibliographiques qui leur sont associées. Un inconvénient manifeste de ce genre d'investigation, sans doute inévitable, réside dans le fait que des sujets importants sont à peine effleurés, et que peu de thèmes sont approfondis. Par exemple, une quinzaine de lignes sont consacrées au thème de la technologie appropriée, à peine davantage à celui de l'investissement étranger aux États-Unis.

Certains raccourcis sont cependant regrettables. Ainsi, si «pour des raisons évidentes, c'est comme pays d'accueil que le Canada retient le plus souvent l'attention des analystes» (p. 30), cela justifie assez mal la démarche consistant à ne considérer ce pays que comme économie succursale des investissements américains. Toute une littérature récente, ignorée de l'auteur, s'attache pourtant à montrer que le Canada est aussi un important exportateur de capital, et que les EMN canadiennes comptent parmi les leaders de leur branche au niveau mondial (voir les travaux de J. Niosi, I. A. Litvak et C. J. Maule, W. Clement, pour ne citer que ceux-là, ainsi que les études sectorielles et monographies d'entreprises). Cette image simpliste de l'économie canadienne n'a plus de raison d'être aujourd'hui.

La revue de littérature apparaît donc incomplète, plutôt comme une synthèse de travaux choisis. Cela n'est pas injustifiable de la part de l'auteur: on opère toujours des choix parmi le nombre à peu près infini de choix possibles, surtout dans un domaine aussi vaste que la littérature sur les EMN. La sélection est légitime. Mais enfin, l'on constate tout de même la préférence manifeste de l'auteur pour 1) les contributions publiées sous forme d'ouvrages,

2) puisées presque exclusivement sur le marché des idées nord-américain, 3) issues de l'analyse économique. Ce choix méthodologique favorise la mise en valeur des thèses et des auteurs dominants de la discipline (Vernon, Hymer, Buckley et Casson, Caves, Knickerbocker, Dunning, etc.), publiées en anglais notamment aux États-Unis, du courant orthodoxe de l'analyse économique. Les thèses plus marginales sont écartées du propos; on pense par exemple aux travaux de Helleiner, Judet et Perrin, Merhav, Emmanuel sur la technologie, de Levinson sur le syndicalisme multinational, de Palloix, Madgoff, Vaitos, de Wells sur les EMN du Tiers-Monde, de Niosi et Litvak et Maule sur les EMN canadiennes, etc...

Ce biais affiché par l'auteur a évidemment des incidences sur le contenu de son exposé et les thèmes choisis. C'est ainsi par exemple que les États-Unis apparaissent comme exportateurs de capitaux, le Canada en étant l'économie succursale, que les structures organisationnelles des EMN européennes sont calquées avec quelques retards sur le modèle des firmes américaines, que l'analyse marxiste se réduit aux apports de Lénine, etc.

De même, conformément aux principes méthodologiques de l'analyse économique, les rapports EMN — États sont envisagés suivant un schéma coûts — bénéfices mené en tenant compte des effets externes. La perspective est toutefois élargie par rapport à l'analyse orthodoxe pour y englober les variables politiques. Cette perspective plus large permet à l'auteur de reconnaître la nécessité de l'intervention de l'État pour minimiser les coûts résultant des activités des EMN sur son territoire, et ainsi de justifier ses tentatives pour en maximiser les bénéfices nets. De la même manière, l'entreprise est justifiée de poursuivre ses objectifs propres, qui ne correspondent pas à ceux de l'État.

Nous trouvons là l'idée centrale de l'ouvrage que les tensions entre EMN et États sont inhérentes à la « nature » réciproque de

ces deux institutions, à leurs intérêts et horizons divergents. En outre, ce conflit n'a pas de solution, parce que l'EMN apporte à la fois des avantages et des inconvénients aux pays d'accueil et d'origine, de même que la présence de l'État et d'entités nationales favorise et défavorise à la fois les EMN. D'où cette «relation ambivalente où la fascination côtoie la répulsion» (p. 210) entre l'État et les EMN.

C'est d'ailleurs bien l'État de l'analyse économique orthodoxe dont il est ici question, l'État neutre de l'intérêt général et du bien-être collectif, auquel on prête trois objectifs fondamentaux: efficacité, équité et souveraineté. Ces objectifs généraux, ou plutôt cette rationalité prêtée à l'État, donnent naissance à des objectifs nationaux plus concrets élaborés dans le cadre du processus politique. L'exercice consiste alors pour l'analyste, à partir de ces objectifs politiques traités comme variables exogènes, à évaluer l'effet des mesures prises sur l'objectif retenu, c'est-à-dire à «mettre en lumière l'ampleur du sacrifice économique attaché aux diverses options possibles» (p. 186), le critère ultime demeurant l'efficacité économique.

Sur le pouvoir explicatif de l'analyse économique néo-classique, l'apport de la théorie du commerce international et de la théorie micro-économique de la firme à l'étude du phénomène multinational, l'auteur a pourtant des remarques critiques pertinentes. «Dans le monde réel, rares sont les choses qui fonctionnent avec un tel degré d'harmonie» (p. 67). Notamment en, présence de structures oligopolistiques de marché, les conclusions de la théorie micro-économique basée sur l'hypothèse de concurrence parfaite, et celles de la théorie de l'échange international basée sur des préoccupations d'équilibre général et sur l'hypothèse de l'immobilité des facteurs de production, perdent de leur élégante précision.

Aussi pouvons-nous noter le paradoxe de la démarche qui consiste à mener tout de même l'analyse des coûts-bénéfices en

termes des effets de l'EMN sur l'efficience nationale ou mondiale, problématique néo-classique s'il en est. On peut alors prévoir que les conclusions des études empiriques sont aussi ambiguës que celles de la théorie elle-même. Et nous avons vu en effet que les bénéfices et coûts que l'on cherche à mesurer tant pour les pays d'accueil que pour les pays d'origine sont difficiles à évaluer.

En fait, on peut se demander si la perspective d'analyse choisie est adéquate. Vouloir évaluer les conséquences des EMN sur l'efficience mondiale ou sur le bien-être national (défini dans une optique parétienne) revient à s'interroger sur la contribution des monopoles à l'efficience, ce sur quoi la théorie est relativement claire: même dans une optique d'optimum de second rang, la réponse est négative. L'analyse devrait alors déborder le champ de l'économie du bien-être dont la proposition centrale, qui veut que la concurrence conduise à l'allocation optimale des ressources et qu'il y ait correspondance entre la maximisation du profit privé et l'intérêt général, ne tient plus. Puisque l'analyse économique offre des réponses très vagues et très imparfaites au phénomène multinational, rien d'étonnant alors à ce que les conclusions des études qu'elle inspire le soient tout autant.

Le problème déborde monsieur Bonin lui-même, dont la synthèse reprend les thèmes développés dans une littérature qui existe en dehors de lui. L'auteur est d'ailleurs conscient de ce problème (voir p. 205). Mais on se demande tout de même si à force de reproduire, de répéter et de se contenter des mêmes idées et de la même problématique d'analyse, en ne considérant pas les travaux qui tentent de dépasser ce schéma (parce qu'en dehors de l'orthodoxie économique), on ne risque pas de s'y enliser.

En somme, le travail du professeur Bonin est important et son ouvrage mérite d'être lu. Le spécialiste de la question ne rencontrera vraisemblablement que des développements et des thèmes familiers, plus quelques perles qui le feront sursauter (ainsi

par exemple, les tensions sont plus fortes entre EMN et États des pays pauvres et technologiquement «en retard», parce que «l'inégalité engendre la crainte des puissants» (p. 204)). Par contre, la multiplicité des thèmes soulevés, l'abondance des auteurs cités en font un outil de référence de qualité pour les étudiants, les jeunes chercheurs et les professeurs qui ont à structurer un cours de premier cycle. En outre, les dirigeants des EMN et ceux de l'État trouveront peut-être matière à alimenter leur compréhension mutuelle; l'auteur se place en terrain suffisamment neutre et non polémique pour que l'exercice soit possible.

La clarté de la langue, de l'exposé et de la présentation mérite aussi d'être soulignée. Il s'agit d'une qualité appréciable en sciences sociales où trop d'auteurs tendent à élever le discours obscur au rang de distinction académique. C'est bien un ouvrage de vulgarisation que nous avons ici, qui traduit en un langage clair et accessible les principaux apports de contributions souvent complexes dans leur formation initiale.

L'ouvrage ajoute peu au discours dominant sur l'EMN, mais la synthèse est bien menée. La littérature de gestion, l'approche organisationnelle paraissent plaquées à l'analyse économique plutôt qu'elles ne constituent un complément. L'effort d'élargissement de la perspective économique par la prise en compte de la dynamique politique des relations entre l'État et l'EMN constitue un mérite incontestable de l'ouvrage et, sans doute, son originalité.

Johanne Bergeron
Université de Montréal