

# Une nouvelle approche des firmes multinationales

Frédéric Boccaro\*

**Analyser les Firmes multinationales (FMN) dans les conditions d'aujourd'hui nécessite de tenir compte de deux originalités fondamentales : la globalisation financière et le contexte technologique nouveau, interprété comme le début d'une véritable révolution technologique informationnelle. Les FMN constituent un objet économique qui devrait compter dans la théorie comme dans la politique économique et dans la statistique. Un objet qui doit être articulé à d'autres champs d'analyse et qui contribue à changer la théorie économique.**

## Un apport central : l'articulation entre champs d'analyse

**L**es FMN sont très généralement séparées du reste de l'analyse économique, il faut avancer vers une analyse plus « intégrée » des FMN, y compris vers des données « intégrées ». Trois axes principaux sont dégagés. En premier lieu intégrer les FMN dans une analyse globale, dite « macro-économique ». En second lieu articuler théorie de la FMN et théorie du commerce extérieur par une nouvelle théorie de la FMN. En troisième lieu intégrer les FMN dans les indicateurs statistiques et la politique économique.

## La combinaison d'une approche empirique et d'une approche théorique

À partir de l'élaboration de données originales sur les entreprises et les groupes multinationaux à base française nous avons réalisé des estimations statistiques originales, portant sur l'ensemble de l'économie française, allant parfois à l'encontre d'idées reçues. Ainsi, derrière l'excédent commercial français, ont été mis en évidence le déficit commercial des entreprises de FMN étrangères ou des entreprises indépendantes et l'excédent des FMN sous contrôle français. L'importance et la nature du poids des activités financières internationales au sein même des FMN non financières ont pu être montrées comme l'écart entre la rentabilité des capitaux étrangers et celle des entreprises résidentes sous-jacentes à ces capitaux. Ce matériau est constitué de données « individuelles » d'entreprises, quasi-exhaustives. Le mouvement part ainsi d'une analyse empirique – avec des idées de fond initiales – pour aller vers une élaboration théorique articulée avec l'analyse statistique, puis revient vers des élaborations nouvelles concernant les indicateurs et le système d'observation.

## Résultats fondamentaux : une nouvelle définition de la FMN et des articulations fondamentales entre champs théoriques

**Les FMN constituent une forme monopoliste (ou oligopolistique) de coproduction internationale**

**et de partage des ressources, par deux moyens principaux et complémentaires : le contrôle financier et les transferts, forme prenant un nouveau développement avec la révolution technologique informationnelle, mais mise en cause aussi par elle.** Comme le remarquait déjà en 1966 et en 1971 le grand spécialiste états-uniens des firmes multinationales, Raymond Vernon, dont l'apport original a été refoulé : « pour connaître les conséquences économiques de l'investissement direct à l'étranger [qui constitue un support et un vecteur fondamental de l'armature des FMN et de leur développement] nous devons étudier la nature du transfert de ressources déjà en jeu ». La filiale à l'étranger est à la fois « cessionnaire » et « mobilisatrice de ressources » et pour lui, à juste titre, le transfert de ressources ne « peut être mesuré de la même manière qu'un portefeuille d'investissement ». Et peut-être surtout, ces « imperfections, disait-il, [...] méritent de passer du statut de notes de bas de page à celui de texte principal de la théorie économique ». La thèse d'une certaine façon développe et systématise certaines de ces analyses.

**La FMN remet en cause la théorie standard du commerce international, dite Heckscher-Ohlin-Samuelson** qui combine les apports de ces trois économistes. En effet, avec les technologies nouvelles, on commence à avoir un facteur de production « global », les résultats des recherches, l'information, et à dépasser la configuration où l'on aurait un facteur de production dans chaque pays. La thèse développe cela d'un point de vue empirique, avec un travail d'estimation sur données individuelles, mais aussi théorique.

**Les FMN remplissent une fonction, objectivement nécessaire (fonction de co-production internationale et de partage des ressources pour la production), mais sous une forme particulière qui tendrait à être sous-optimale pour l'ensemble de l'économie. C'est pourquoi se pose la question de son dépassement, avec tout particulièrement une autre régulation** que par les prix du marché et par la rentabilité du capital, comme d'une certaine façon c'est déjà le cas en leur propre sein avec les prix de transfert, mais toujours sous domination de la rentabilité et des prix du marché.

## L'analyse des FMN exige des concepts originaux

### 1. La révolution informationnelle

**La révolution informationnelle débouche, concernant les FMN, sur cette idée d'un facteur global, partagé.** Ce qui caractérise les nouvelles technologies c'est le remplacement de certaines activités du *cerveau* humain par des machines traitant les informations, les transformant, les transmettant. C'est *l'information* qui est au cœur de ces transformations technologiques en cours. Cela s'oppose au principe des technologies hérité de la révolution industrielle et de ses différentes phases. En effet, dans la révolution industrielle on a le remplacement de la *main* de l'homme maniant l'outil par une machine maniant l'outil, la machine-outil. Or une machine est ici ou là (comme aussi un produit matériel), mais pas dans deux endroits à la fois, ou alors il faut en produire une autre, la reproduire et cela a un coût important. Alors qu'une information peut être simultanément ici et là, et a un coût négligeable, pour peu bien sûr qu'existent une culture suffisante, voire commune, des connaissances, un réseau. Car la technologie ce ne sont pas seulement des objets comme les ordinateurs c'est aussi une culture. Cette possibilité de **partage** à l'échelle du monde entier est la base du développement *nouveau* des FMN et de FMN nouvelle manière. Ainsi, le coût de mise au point d'une information, qui peut être très élevé, comme des dépenses de R&D pour élaborer des connaissances, peut être étalé sans coût supplémentaire sur une très grande échelle, voire dans le monde entier, comme un coût fixe. Ce qui est une toute nouvelle incitation à baisser les coûts : par le partage le plus large.

Cette nouveauté de la technologie et son lien avec les coûts n'est pas vue par les analyses standard des FMN, ni suffisamment poussée par les analyses hétérodoxes. C'est pourtant le lien avec les coûts, et avec la distinction entre les types de facteurs (travail, capital) qui va permettre de relier l'analyse des FMN à la théorie du commerce international.

Par exemple une formule chimique à la base d'un médicament constitue de l'information mise au point au sein d'une multinationale pharmaceutique donnée. Elle peut immédiatement être partagée dans son réseau de filiales du monde entier, à un coût quasi nul.

**Les activités liées à l'information** (R&D, formation...) deviennent de plus en plus importantes et pourraient tendre à prédominer. Les *capacités humaines* tendent à devenir décisives, comme composante de l'offre et de son efficacité.

**Se développe une nouvelle association/dissociation** entre information - êtres humains - et machines. Ainsi, le passage de la formule du médicament à des spécifications techniques sous forme de programme, permet de les implanter dans les machines qui fabriquent le médicament, qui interprètent, au sens informatique, ces spécifications comme autant d'actes pour produire le médicament. Cela fait écho à l'analyse d'auteurs contemporains comme D. Foray qui insiste sur la plus ou moins forte incorporation dans des personnes ou des matériels.

**Le partage.** L'information ne s'use pas par son utilisation, ce qui est très différent d'un équipement indus-

triel. Et même, *plus une information est partagée plus elle peut se développer*. Par exemple, la maîtrise d'une nouvelle invention permet de faire d'autres découvertes. Ce qui est une logique radicalement différente de celle des produits matériels et qui va bien au-delà de la notion de « *bien public* ».

Cela n'évacue pas du tout les **êtres humains**, mais leur confère un tout autre rôle : élaborer, développer les informations, leur donner un sens, etc. C'est d'ailleurs eux qui élaborent le programme et la formule chimique (par leurs recherches). En ce sens (comme le souligne aussi D. Foray) il y a bien une différence importante entre information et connaissance, mais l'information (et son partage) prend un rôle nouveau et décisif.

Enfin, il faut ajouter que le caractère de plus en plus **décisif des dépenses pour les capacités humaines et la formation** s'oppose au *biais* hérité en faveur des dépenses pour les machines et le capital, donc aussi à la régulation capitaliste par le taux de profit et l'accumulation du capital. La FMN va chercher à monopoliser les informations, et les traiter sous forme de brevets comme des titres financiers, du capital valorisé dans son bilan et à rentabiliser. Ceci pour dégager des surprofits liés à cette monopolisation, au détriment des capacités des territoires et des biens communs. Cela va poser des problèmes de fond. On peut parler de cercles vicieux. La thèse montre notamment comment cette approche peut rejoindre des analyses comme celle de Bhagwati en termes de sous-optimalité issues de l'approche standard.

### 2. La distinction entre transferts et échanges

La notion de transfert, opposée à celle d'échange, est la deuxième concept clé de mon analyse. Elle permet de faire le lien avec la théorie du *commerce* international, dont je montre qu'elle est centrée en réalité sur les seuls *échanges* internationaux, alors que la réalité de la circulation internationale des produits comprend les deux (échanges et transferts). Il s'agit de prendre la notion de transfert à un niveau théorique fondamental et non comme un terme descriptif anodin. On peut ainsi traiter les FMN et leurs caractéristiques comme un élément constitutif de la réalité, et autrement que comme des « *imperfections* » ne méritant que les fameuses « *notes de bas de page* » dont parle Vernon. Celui-ci souligne l'importance du « *transfert* » réalisé, bien qu'il ne voit pas la portée de la distinction entre transferts et échanges pour la théorie économique. En effet, *l'échange* est défini comme la cession d'une marchandise A contre une autre B de valeur équivalente, mais de valeur d'usage différente. Celui qui cède A garde une valeur équivalente, mais perd l'usage de A. En revanche, le transfert peut désigner la cession (au sein d'une FMN) d'une ressource, d'un produit, à une filiale contre une contrepartie monétaire éventuelle. Mais la FMN ne perd pas *l'usage* de cette marchandise, ou plutôt de cette ressource, car elle exerce un contrôle sur la filiale. Il peut même y avoir des transferts sans que la contrepartie monétaire soit calculée pour être un équivalent et même sans déplacement de la ressource.

Le commerce doit donc être considéré comme constitué conjointement de transferts et d'échanges. Pour les échanges, on a des prix de marché. Pour les transferts, on peut avoir des prix de transfert, et aussi des transferts financiers sans prix et sans service sous-jacent.

Par une sorte de généralisation, on peut parler aussi de *transferts d'efficacité*. L'efficacité peut être mesurée par le rapport entre la valeur ajoutée et le capital matériel mis en œuvre, VA/C. Les transferts internationaux d'efficacité peuvent désigner les prélèvements sur la valeur ajoutée réalisée dans un pays au profit des capitaux dominants d'un autre pays. Ceci remonte l'efficacité apparente des moyens de production dans le pays et remonte donc l'efficacité effective des capitaux monétaires investis. Cela peut permettre de nouvelles dépenses d'efficacité, ou des gains sur la concurrence, y compris et notamment par le jeu d'une meilleure attractivité des capitaux et de ses effets sur l'équilibre de la balance des paiements, voire des effets induits sur le taux de change, dont peut bénéficier l'ensemble de l'économie.

Derrière les transferts il y a la question des coûts communs, problème fondamental auquel les FMN sont confrontées de façon croissante – et en réalité de très nombreuses firmes. La question de savoir comment valoriser, assumer et imputer un certain nombre de coûts communs, ou partageables, au sein d'un groupe d'entreprises, est une question qui fait l'objet de différents travaux. Ainsi des travaux de gestion portent sur l'étude de différentes méthodes qu'ont les groupes européens pour répartir les « *frais indivis* ». En économie, les travaux théoriques du prix Nobel Stigler montrent qu'il n'y a pas du tout de solution unique pour déterminer l'allocation des coûts lorsqu'il existe des coûts communs à plusieurs produits... Dans ce cas, plus précisément, il dit que « *toute allocation est irrationnelle* ».

Les prix de transfert sont un outil des FMN qui cherchent à répondre à cette question, c'est tout autre chose que de traiter les prix de transfert comme une exception ou comme une imperfection, un écart par rapport à une référence, le « *vrai prix de marché* », qui est une réalité évanescence ou qui n'a parfois pas de sens. C'est une sorte de recherche de dépassement de l'intérieur même du marché ! Ou en tout cas de l'intérieur des FMN marchandes et financiarisées.

### 3. Contrôle et propriété

La distinction entre propriété et contrôle, et la compréhension de leur articulation, permet de décrypter le levier économique majeur des FMN pour réaliser leurs transferts financiers, leurs transferts (ou partage) de ressources informationnelles et ceux d'efficacité.

La détention de capitaux est la base de la constitution des FMN. La détention du capital d'une entreprise, ou d'une partie de ses capitaux, donne (1) des droits de prélèvements sur le profit de cette entreprise et (2) des droits de participation aux décisions, s'exerçant par un vote en Assemblée ordinaire d'actionnaires, avec des droits généralement proportionnels au capital détenu.

Le contrôle, lui, réside en la capacité d'imposer des décisions dans une entreprise donnée. Il définit le périmètre du groupe d'entreprises, ici la FMN.

La FMN est en effet définie d'abord comme un groupe d'entreprises ayant des filiales dans au moins 2 pays différents. Pour simplifier, le contrôle est calculé dans les sources statistiques par la détention de plus de 50 % des droits de vote. Mais dans la réalité on peut contrôler avec beaucoup moins.

Ainsi, la détention par une société A d'une certaine part du capital d'une société B, située dans un autre pays, va permettre le contrôle *direct* de B – passant la plupart du temps par un IDE (investissement direct étranger). La *propriété* permet le *contrôle*, et c'est une chose fondamentale de distinguer et d'articuler les deux, contrairement par exemple à la théorie dite de la séparation (complète), entre contrôle et propriété, énoncée notamment par Jensen et Meckling (c'est-à-dire la séparation entre gestion et financement), contrairement aussi aux travaux qui séparent totalement les investissements directs étrangers (IDE) et les investissements dits de portefeuille (IP), alors qu'il existe une articulation, et parfois un *continuum*, entre eux.

La détention financière, ou *propriété* financière, peut passer par les marchés financiers où circulent et se valorisent les titres, elle est distincte du contrôle *réel* (des décisions de gestion). Mais si réel et financier s'opposent ils s'articulent en même temps. D'autant plus que le contrôle se transmet de société en société et on a donc des contrôles indirects (A contrôle B qui contrôle C, donc A contrôle C), tandis que la détention s'enchaîne par des pourcentages de part d'intérêt. Le maniement de l'articulation entre propriété et contrôle est la base d'une sorte d'effet de levier qui permet de mobiliser indirectement des capacités élargies, au sein des pays, à partir d'une tête de pont qui avance un capital moindre. La société A peut détenir 60 % du capital de B qui détient 60 % du capital de C, et donc A contrôle C, mais A n'avance que  $60\% \times 60\% = 36\%$  du capital de C. A peut ainsi imposer des décisions à C pour faire remonter plus de 36 % de ses profits, *via* notamment des prix de transfert.

C'est ainsi la base pour constituer et faire fonctionner le réseau de filiales de la FMN, base apparemment technique, mais fondamentale. La moindre avance de capital peut d'ailleurs aussi être la base d'un relèvement du taux de profit des capitaux dominants et d'une forme de dévalorisation du capital pour les capitaux minoritaires (ce que mes évaluations statistiques indiquent, dans le travail repris dans la thèse et présenté à un colloque OCDE-FMI à la Banque centrale tchèque).

C'est aussi la base fondamentale pour réaliser les transferts de valeur et le partage de ressources. Dans le réseau de filiales de la FMN, les ressources peuvent être partagées, tandis que la rémunération de ces ressources peut être fixée par la tête de groupe au montant qu'elle souhaite, elle peut déterminer des règles de transferts financiers, ou encore fixer les prix qu'elle veut, ses prix de transferts au lieu d'un prix du marché qui s'observe dans les échanges proprement dits. Les prix de transferts permettent de réaliser des transferts de valeur, et non seulement de faire « *remonter* » la valeur ajoutée vers la tête de groupe, de valoriser les capitaux propres en faisant remonter les profits, mais aussi de localiser une part de ses profits dans des filiales spécifiques, en particulier dans des paradis fiscaux, pays bénéficiant d'une fiscalité favorable, pour les réutiliser encore ailleurs. Ainsi, le couple *contrôle et détention*, correspond au couple *partage et transfert*, et constitue la base d'une dissociation majeure entre **coûts localisés** et **résultats globalisés**.

### 4. Les ressources et leur mobilisation

La notion de ressources (qu'on retrouve notamment chez Edith Penrose, est entendue comme une sorte de **potentiel** en amont des facteurs de production propre-

ment dits, d'où la nécessité de les mobiliser et la notion de mobilisation (à noter que la notion de *mobilisation* existe aussi chez le marxiste Rudolf Hilferding, avec son analyse du capital financier). La notion de mobilisation fonctionne comme un opérateur permettant une articulation entre les différents éléments de la FMN, ainsi qu'avec son environnement. En particulier, le contrôle du capital permet la mobilisation des ressources internes de toute la FMN. Elles sont en quelque sorte potentiellement globalisées, globalisables, en son sein.

### 5. Analyse systémique de la régulation

Il est nécessaire de replacer l'analyse des FMN dans une approche systémique en termes de régulation, et cela permet d'enrichir les analyses en termes de régulation. Tout particulièrement parce que les différents outils de mobilisation des ressources et de transfert sont indissociables de la globalisation financière, du fonc-

tionnement et des règles du système économique international, des institutions financières, monétaires, commerciales, et de propriété intellectuelle (convertibilité des monnaies, ouverture des comptes financiers des balances des paiements, etc.). En cela on devrait parler d'un « *système des FMN globalisées* », incluant aussi ces institutions et ces règles.

Mais aussi parce que les entreprises, « *unités actives* » pour reprendre le mot de François Perroux, ont une action régulatrice, s'adaptant et se transformant, face aux difficultés de leur régulateur central, la rentabilité, pour relever cette rentabilité en se développant, en se « *multinationalisant* », en transformant leur fonctionnement, mais aussi en transformant les technologies.

On s'appuie enfin sur une **représentation systémique** de l'économie et de l'entreprise : avec une structure, des inputs, des outputs et une opération de transformation typée des inputs en outputs, et une régulation

## Multinationales et industrie : des défis très nouveaux

Frédéric Boccara

Les Firmes multinationales (FMN) sont au cœur des délocalisations, de la désindustrialisation et des transformations de l'économie française. Leur poids direct est considérable (la moitié de l'emploi des entreprises situées en France), et elles sont très extraverties (plus la moitié de leurs propres emplois sont à l'étranger).

Malgré leur extraversion, la délocalisation en leur sein d'activités industrielles est très loin d'expliquer le recul de l'industrie en France. La notion même « *d'entreprise française* » et d'entreprise industrielle est déstabilisée, avec les deux forces motrices fondamentales que sont la financiarisation et les transformations technologiques actuelles, que nous interprétons comme les débuts d'une révolution informationnelle (par opposition à la révolution industrielle). Ces deux forces motrices agissent sous la pression des exigences de rentabilité et de la crise d'efficacité du capital. On peut en lire certains effets dans les balances des paiements de pays émergents (Chine, Brésil, Tunisie) ou développés (France, États-Unis).

Prendre l'industrie au sérieux exige de prendre les firmes multinationales au sérieux, dans toute leur spécificité et originalité, et de dépasser l'approche traditionnelle héritée de la première moitié du xx<sup>e</sup> siècle (le couple prédation/dépendance auquel répondait le couple nationalisation étatique/indépendance nationale). Cet *aggiornamento* des idées

concerne aussi la théorie économique dite des « *avantages comparatifs* », qui repose sur l'idée de facteurs de production présents à chaque fois dans un seul pays (contrairement aux informations) et que les circulations des produits sont exclusivement des échanges (alors que les transferts prennent un place décisive).

Nous avons en effet des FMN « *nouvelle manière* » : celles de la révolution informationnelle, partageant dans leurs filiales du monde entier les informations (comme la formule chimique d'un médicament). Elles articulent des activités productives localisées (multi-localisées) et une globalisation de leurs résultats et des ressources auxquelles elles ont accès. À cette tension localisation/globalisation correspond la tension entre coûts localisables et coûts globalisables. Globalisation financière et globalisation industrielle apparaissent pour l'essentiel comme deux faces d'un même phénomène. On peut montrer l'existence d'une intrication très forte entre financement, circulation des revenus et gestion industrielle. Elles organisent ainsi à leur profit un nouveau couplage finance/activités réelles, mais aussi services/industrie, voire activités réelles/services publics. Une réponse étroitement nationale se heurte ainsi à la double limite de fond de la financiarisation et du besoin de partage technologique, avec le besoin d'efficacité sociale.

Ces FMN changent la donne de l'industrie mais aussi de la politique économique, exigeant une cohérence alternative nou-

velle. Cela concerne tout particulièrement les critères de gestion et d'action politique, les pouvoirs et les institutions, mais aussi les buts sociaux de l'industrie, avec l'enjeu de développer des biens qui pourraient être communs : depuis la connaissance scientifique jusqu'à la santé, l'énergie, le transport, la culture, l'écologie, etc.

Cela renvoie bien sûr à l'exigence d'autres critères de gestion (coûts, efficacité) et au développement en cours d'indicateurs statistiques (Insee, Eurostat, OCDE, ONU) ainsi qu'à leur territorialisation, avec une double dimension sociale et écologique (notamment le rapport VA/C et la notion de VAdt, valeur ajoutée disponible pour la population d'un territoire).

Mais cela change la vision des institutions publiques concernées par les FMN et l'industrie. Contrairement au centrage exclusif sur les institutions de concurrence internationale sur les échanges de produits (telles l'OMC), cela appelle à des transformations fortes de la politique monétaire, de la régulation des balances des paiements (investissements internationaux, revenus, etc.) ou des institutions qui concernent les brevets et la connaissance, dans le sens d'une nouvelle sélectivité – financière, monétaire et réelle – en faveur de protections et promotions sociales et productives coordonnées entre pays et maîtrisées pour le développement de biens communs. ■

(constituée d'un régulateur, de règles et de réglages) qui repose sur la comparaison du résultat obtenu au résultat attendu.

Et le but du système n'est pas de se maintenir « *en soi* » et « *pour soi* », mais de poursuivre l'opération de transformation, si possible efficacement. Quitte à changer sa structure, qui cependant résiste, voire à changer son opération elle-même.

Ainsi, les résultats de l'activité des entreprises, systèmes réalisant l'opération fondamentale de transformation que constitue la production, conditionnent les nouvelles entrées, à travers la maîtrise des activités financières et des activités réelles.

La **régulation** constitue les corrections apportées par l'entreprise à ses entrées, voire à son opération, le **régulateur** est la norme ou critère qui sert de référence, le **réglage** correspond à la politique économique et aux gestions, et les **règles** sont les règles du marché et plus généralement elles sont liées aux institutions.

Alors que les FMN sont absentes en tant que telles des analyses en termes de régulation, mon analyse permet de les intégrer et en même temps leur confère un rôle spécifique dans la régulation du capitalisme financier contemporain. Il n'est pas seulement régulé par des institutions publiques financières internationales, mais par des firmes productrices au niveau international, participant des transferts financiers et technologiques. Elles constituent en tant que telles des institutions de **réglage** du capitalisme mondialisé. En même temps qu'elles développent les règles du marché pour l'échange des produits, les FMN introduisent de toutes autres **règles** au sein de la circulation mondiale des produits pour leur circulation interne. De plus les interdépendances qu'elles construisent se font sur la base de **régulateurs** spécifiques, dérivés de ceux de rentabilité, mais s'exerçant sur des périmètres particuliers, dans une dialectique forte entre rentabilité globale et rentabilité financière des capitaux les dominant.

Mon analyse de la FMN propose une analyse renouvelée de la régulation internationale, avec en son cœur une régulation entre localisation des activités et globalisations des ressources et résultats.

## Analyses et résultats

### 1. Intégrer les firmes multinationales dans une analyse « globale »

L'analyse usuelle « *macro-économique* » ne prend pas en compte les FMN comme constitutives d'interdépendances économiques entre les pays, même les nombreux auteurs qui ont effectué des travaux sur les FMN (par exemple Krugman ou Mucchielli).

Et cela ne concerne pas seulement l'analyse « *standard* ». Un régulationniste comme M. Aglietta énonce par exemple 4 types d'interdépendances : celles par les flux commerciaux (exportations et importations), celles par les prix sur les marchés financiers, celles par les prix sur les marchés des biens, voire l'intégration monétaire et étatique internationale. Mais pas celle par les liens de contrôle financier transfrontières, entre entreprises, constitués entre pays, et qui deviennent aussi des liens d'activité productive, notamment. C'est-à-dire la constitution des FMN.

Il s'agit pour nous, tout particulièrement avec les FMN, de dépasser la double coupure, erronée, (1) entre économie intérieure et « *extérieure* » (ou nationale et internationale) (2) et entre aspects réels et financiers de l'analyse économique, (3) mais aussi de faire jouer un rôle à la diversité des entreprises et aux oppositions entre elles, avec aussi la cohérence individuelle relative de leur comportement.

Mes travaux antérieurs (repris dans le tome II de la thèse) ont mis à jour toute une série d'oppositions factuelles de situation mais surtout de comportement entre les FMN et les autres entreprises dans le cas de la France, oppositions qui ont un poids macro-économique très important et qui n'avaient pas pour la plupart été établies ou mises en évidence, jusqu'ici. C'est notamment la contribution très différenciée par types d'entreprises à l'évolution de la balance commerciale française ; et en son sein la contribution des FMN étrangères implantées en France à des transferts de VA (c'est ainsi qu'on peut interpréter les soldes commerciaux) en faveur de leur base nationale (excepté le cas des multinationales états-uniennes qui semble plus complexe). Ceci du moins pour les années analysées (1983-1996), qui sont celles d'un redressement du solde commercial de la France, et cela ouvre la voie pour pousser l'analyse sur la période actuelle, en lien avec la chute considérable du solde commercial depuis 2003.

Un autre ensemble de « *faits* » mis en évidence concerne le rôle des activités financières internationales au sein des FMN *non* financières (c'est-à-dire hors BMN (banques multinationales, qui jouent un rôle très spécifique) : au minimum de 20 % à 30 % des flux proprement financiers internationaux de l'économie française. En outre, la prise en compte de la dimension financière double quasiment le nombre de pays avec lesquels ces FMN ont des relations. Une originalité majeure de la globalisation actuelle semble être que la financiarisation est très fortement le fait des FMN *non* financières.

Ces différents faits incitent à **remettre en cause trois paradigmes**, qui jouent un rôle de « *blocage* » pour empêcher de voir l'importance de ces liaisons [(finance/réal et national/international)], et partant le rôle spécifique des FMN. À savoir *l'analyse IS/LM* en économie ouverte (de Mundell et Flemming), dans laquelle les titres financiers sont absents ou ne sont distingués ni de la monnaie ni des marchandises. Ou encore la conception linéaire dite SCP énoncée par J. Bain où les Structures des marchés impliquent les Comportements des entreprises qui impliquent les Performances, sans rétroaction des performances sur les structures des entreprises et des marchés. Et enfin, la *séparation entre contrôle et propriété*, théorisée notamment par Jensen et Meckling.

Ces paradigmes ont certes été dénoncés par différents travaux critiques et hétérodoxes, notamment keynésiens. Pour ma part, tout en apportant ma propre critique avec une perspective marxiste, je montre surtout la nécessité de les mettre en cause dans le cas spécifique des FMN. Ils expliquent, à mon sens, une partie des difficultés des analyses dominantes à intégrer les FMN autrement que dans des analyses partielles, séparées.

## 2. L'articulation de la théorie des FMN avec celle du commerce international

Dans la FMN et par la FMN, on a donc des transferts internationaux de valeur, un partage des ressources, notamment informationnelles, pour la production, transferts et partage combinés grâce au contrôle financier et au pouvoir de monopole exercé sur les ressources et sur les marchés. Ces transferts passent par des outils financiers et par les prix (dont les prix de transfert).

L'idée importante est l'articulation entre localisation des activités et globalisation des résultats et des ressources. Avec en conséquence la proposition de distinguer *coûts localisables* et *coûts globalisables*.

Cette caractérisation veut généraliser, synthétiser et dépasser des intuitions et analyses fondamentales exprimées en France par différents courants hétérodoxes, tant par ceux liés aux théories de Marx puis aux trois écoles dites de la régulation (avec notamment Palloix, Dockès, Michalet, Andreff, de Bernis, Mistral), que par des auteurs comme F. Perroux ou M. Byé, ou par certains keynésiens français (Denizet, Bourguinat), ou encore des auteurs américains comme Vernon ou Hymer.

On observe soit une insuffisance de la prise en compte de la technologie et/ou de la dimension internationale de la production elle-même (devenant co-production internationale), soit une insuffisance de la prise en compte du rôle du taux de profit, avec ses biais et son orientation spécifique de l'activité et des gestions des firmes. Chez certains, le rôle spécifique de la firme, avec sa cohérence dynamique, est même quasiment évacué (Palloix, Mistral). Et dans l'ensemble, l'originalité montante de la technologie n'est pas vue, même par ceux qui cherchent à intégrer la technologie. En conséquence le lien avec la théorie du commerce international, avec la question des coûts, ou avec la distinction capital/travail est insuffisamment fait (en relation avec une analyse de la marchandise qui nous semble poser problème car trop « ricardienne », confondant valeur et valeur d'échange, ainsi que valeur et prix). De façon très stimulante, beaucoup de briques sont cependant présentes. Ainsi de la notion de transfert, bien que celle-ci est trop prise de façon descriptive, voire illustrative ou anecdotique, et pas suffisamment à un niveau fondamental, y compris chez Vernon ou de Bernis.

Cela nous permet aussi de proposer un début de solution aux insuffisances théoriques des récents travaux américains du NBER sur les FMN (Krugman, Helpman et Grossman, Brainard ou Markusen). Et en particulier de sortir l'analyse des FMN de son isolement d'avec le reste de la théorie économique.

Dans l'analyse HOS, on a une « *dotation factorielle* » en capital et en travail dans *chaque* pays, et les revenus de chacun des facteurs sont perçus dans le pays de localisation du facteur. Or, à partir du moment où l'analyse de la technologie et de son utilisation par les FMN fait ressortir qu'on a un facteur de production « *transversal* » et international, avec les informations, par exemple des résultats de recherches, il faut remettre en cause cette conception.

Cela passe par les coûts, qui établissent un pont entre les FMN, l'analyse technologique et celle du commerce international : il y a un coût fixe global correspondant

à ce type de facteur transversal, coût qui n'augmente pas quand on démultiplie l'usage d'une recherche, par exemple, et au contraire diminue par unité de produit. Il y a en outre, un usage en quelque sorte déconnecté qui peut être multi-localisé, sans lien avec la localisation du coût de mise au point des informations, ni même avec la rémunération de l'usage du facteur.

Ainsi, l'axiome implicite de la théorie du commerce international : localisation unique et univoque des facteurs de production est remis en cause. À l'appui de cela, dans un travail empirique sur données statistiques détaillées et quasi exhaustives sur la France, je distingue un coût fixe global, qui peut être comptabilisé dans les maisons-mères comme un coût du capital, et un coût variable localisé, en séparant les FMN. Mes estimations économétriques conduisent d'une part à un coût du capital plus élevé de 7 points dans les FMN, qu'on peut rattacher au coût fixe global, et d'autre part à un coût inférieur de 11 points pour le total Consommations intermédiaires (souvent importées), salaires et impôts. Ce qui va dans le sens attendu.

La remise en cause des fondements de la théorie HOS pointait déjà dans un certain nombre de travaux critiques sur les FMN, notamment ceux de Vernon, ou ceux de Charles-Albert Michalet. Et, comme eux, je considère comme décisive l'internationalisation de la production (insistance que l'on retrouve chez de Bernis ou dans l'école dite alors du CME). Mais au lieu de se contenter d'insister sur le fait que la FMN remet en cause la nation vue comme « *un bloc de facteurs* » (Michalet), ma thèse insiste sur le besoin de distinguer les types de facteurs, globaux ou locaux, en lien avec les conditions historiques de la production elle-même, avec le rôle transformé des technologies. En outre, j'insiste sur les transferts, notion dont ces auteurs s'approchent parfois de très près, et je les distingue des échanges des FMN, en les reliant de façon précise avec l'analyse du commerce international.

De même, par rapport aux travaux de Lassudrie-Duchêne en termes de répartition de l'activité productive (avec la DIPP, décomposition internationale des processus productifs), ou de Mucchielli, qui suggère une intégration mais ne propose pas de théorie spécifique de la FMN, je propose une articulation entre répartition des *activités* productives ET répartition des *valeurs*. Il en est de même par rapport aux analyses dites en termes de chaîne de valeur globale (Gereffi ou Sturgeon) qui font coïncider valeur et activité.

On retrouve aussi une notion de coût fixe au sein de la FMN chez les auteurs américains : Markusen, Brainard, voire Helpman et Grossman, ou encore Krugman. C'est leur grand apport. Il ne s'agit pas exactement chez eux d'un coût fixe transversal, ou global, mais plutôt d'un coût au niveau de la tête de groupe. Et c'est aussi une des limites de ces conceptions : on ne comprend pas où, à *quel pays*, imputer ce coût, il n'y a pas de transfert. Et si l'on cherche à faire le lien entre localisation du facteur/coût/et usage, cela amène à des contradictions logiques internes. Et d'ailleurs, ils laissent la théorie du commerce international largement intouchée (hormis chez Krugman, mais chez lui c'est pour insister sur la concurrence imparfaite, chose qui n'est pas spécifique aux FMN).

**Conséquences importantes, trois résultats de la théorie du commerce international par les dotations factorielles sont remis en cause :**

– **L'avantage comparatif** : en général, il n'apparaît plus localisable, pas affectable à une localisation géographique, il est plutôt intrinsèque à une FMN qu'à un pays, tout en s'appuyant sur différentes ressources des pays, avec un rôle particulier pour la base nationale qui accueille souvent de fortes capacités de R&D ;

– **Le gain d'un pays à l'échange international** : la localisation du gain et son ampleur sont indéterminés. Il n'est pas certain qu'il y ait un surcroît de « bien-être » global (VA globale) puisque savoir si le gain est utilisé pour développer ou non les territoires et les ressources contribuant à l'efficacité est décisif, or cette utilisation devient indéterminée. D'où, d'ailleurs, un autre rôle et d'autres indicateurs pour la politique économique (avec notamment la notion de VAdt, valeur ajoutée disponible pour les populations d'un territoire) ;

– **La spécialisation internationale**. Dans la théorie dominante elle se fait dans le produit relativement abondant en facteur pour lequel le pays est le mieux doté, en raison de la rémunération de ce facteur qui va alors dans ce pays.

Mais avec les FMN, la spécialisation internationale devient largement indéterminée, dans la mesure où la notion de dotation factorielle nationale n'est pas adaptée pour un facteur comme l'information. Il faut alors des hypothèses supplémentaires pour savoir si le pays va « bénéficier » de l'avantage compétitif de la firme, pris globalement.

**Conclusion**

L'apport de l'intégration des FMN avec différents champs connexes de la réalité économique a permis de déboucher sur l'élaboration d'une connaissance statistique sur les FMN. Elle permet aussi de se poser de nouvelles questions.

A. La connaissance statistique des FMN est un enjeu très important. Elle doit recouvrir leurs échanges commerciaux, leur poids dans l'activité intérieure, mais aussi la connaissance de leurs implantations dans les différents pays, et encore, la circulation des valeurs, leurs revenus, voire leurs avances de capitaux. C'est un basculement par rapport à une période où l'intérêt se focalisait sur la connaissance des seules entreprises sous contrôle étranger (les « filiales étrangères »). Ce sont tout particulièrement les statistiques dites FATS (*foreign affiliates statistics*) à développer. J'en ai montré l'enjeu pour la compréhension de l'internationalisation de chaque pays, de son insertion dans les relations économiques avec les autres pays, la mesure de leur degré d'ouverture, la comparaison des ratios d'efficacité des entreprises résidentes, mais aussi l'articulation entre leur activité financière et réelle, avec le besoin d'intégrer toutes leurs opérations (S. Hymer) dans des sortes de balance des paiements par firmes multinationales, et la connaissance des dominations qu'elles exercent (parfois révélées par des soldes financiers). En termes d'indicateurs, la question de leur contribution à la valeur ajoutée disponible dans un territoire donné pour sa population (VAd) est majeure. Elle est aussi posée dans les luttes sociales.

B. Concernant la politique économique, notre analyse pousse à impliquer d'autres acteurs et d'autres outils que ceux traditionnellement réservés aux politiques « dédiées » aux FMN, les institutions dévolues au commerce international, comme l'OMC, au contraire des analyses d'économistes orthodoxes comme Navaretti et Venables qui ignorent les transferts. L'importance du rôle joué par les transferts souligne le rôle des institutions dévolues au contrôle des flux financiers et de capitaux, à savoir le FMI et les banques centrales, mais aussi un rôle possiblement nouveau des Douanes (notamment sur les prix de transfert). Cela renvoie aussi au développement actuel des accords internationaux d'investissement ainsi qu'aux outils permettant d'orienter la mobilisation des ressources, à savoir le crédit.

De même, la fiscalité doit reposer sur des éléments de base mondiale et sur des critères incitatifs au développement des ressources situées.

Il s'agit aussi de questionner la focalisation sur des politiques et des organismes internationaux sur le jeu de la concurrence. Se pose au contraire la question d'assurer l'accès aux ressources informationnelles, et donc de l'analyse en termes de biens communs, à rapprocher du champ d'analyse des FMN.

C'est en ce sens que le dépassement de la forme FMN peut se poser : par une régulation autre que par les prix du marché. Il s'agit de questionner les trois composantes de la régulation que l'analyse marxiste en termes de régulation systémique distingue : le régulateur (la rentabilité), les règles (celles du marché), les réglages (les gestions et les politiques économiques).

Nos travaux ouvrent des possibilités de liens, qui restent à élaborer, avec des champs, déjà ouverts par les approches hétérodoxes, à savoir (1) les analyses en termes de territoire, (2) le champ de recherche sur les biens communs, (3) tous les travaux engagés sur la régulation financière, les mouvements de capitaux et le crédit.

Au-delà, la théorisation de la firme multinationale que nos travaux apportent constitue une structuration, un ensemble de questionnements pour interroger de façon différente la réalité empirique. Les FMN, tout comme les États ou les institutions internationales tâtonnent et sont en recherche. Il s'agirait d'interroger ces dynamiques. Tout particulièrement à partir de cas concrets de secteurs ou de filières (pharmacie ou aéronautique). Mais aussi, les progrès en termes de statistiques agrégées sur les FMN peuvent sans doute permettre de commencer à intégrer des éléments explicatifs nouveaux dans des modélisations macro-économiques.

**Bibliographie succincte**

– Andreff Wladimir (1996), *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte, 124 p.  
 – Boccard Paul (2009), *Transformations et crise du capitalisme mondialisé*, 2<sup>e</sup> édition actualisée, Le Temps des Cerises, 424 p.  
 – Brainard S. Lael (1993), « A simple Theory of Multinational Corporations and Trade Proximity with a Trade-off Between Proximity and Concentration », *NBER Working Paper series*, n° 4269, 45 p.  
 – Byé Maurice, De Bernis Gérard (1987), *Relations économiques internationales*, cinquième édition entièrement refondue, Dalloz, 1336 p.

- Cantwell John (1991), « A survey of theories of international production », in *The Nature of Transnational Firm*, Pitelis Chr. N. et Sugden R. (éds), Routledge, p. 16-63.
- Caves Richard E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis - Second Edition*, Cambridge University Press, 322 p.
- De Bernis Gérard (1978), « Les firmes transnationales et la crise », in *L'occident en désarroi – Ruptures d'un système économique*, Pascal Salin, Émile Claassen (éds), Dunod, p. 105-125.
- Delapierre Michel, Michalet Charles-Albert (1989), « Vers un changement des structures des multinationales : le principe d'internationalisation en question », *Revue d'économie industrielle*, vol. 47, 1<sup>er</sup> trimestre, p. 27-43.
- Dockès Pierre (1975), *L'internationale du capital*, PUF-économie en liberté, 287 p.
- Dornbusch Rudi (2000), « Robert A. Mundell's Nobel Memoria Prize », *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 102, n° 2, p. 199-210.
- Dunning John H. (1991), « The Eclectic Paradigm of International Production : a Personal Perspective », in *The Nature of Transnational Firm*, Pitelis Chr. N. et Sugden R. (éds), Routledge, p. 117-136.
- Foray, Dominique (2000), *L'économie de la connaissance*, Repères, La découverte.
- Gereffi Gary, Humphrey John, Sturgeon Timothy (2005), « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12, n° 1, février, p. 78-104.
- Grossman Gene M., Helpman Elhanan (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, 359 p.
- Hatzichronoglou Thomas (2005), *Mesurer la mondialisation - Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation économique*, éditions de l'OCDE, 255 p.
- Helpman Elhanan (1984), « A simple Theory of International Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, n° 31, p. 451-471, repris in *Multinational Corporations*, Casson.
- Hymer Stephen (1960), *The international Operations of National Firms : a Study of Direct Investment*, PhD Thesis, MIT, publié par MIT Press en 1976, 198 p.
- Ietto-Gillies Grazia (2005), *Transnational Corporations and International Production – Concepts, Theories and Effects*, Edward Elgar, 252 p.
- Lassudrie-Dûchêne Bernard (1982), « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », in Bourguignat H. (ed) *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, p. 45-65
- Markusen James R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, 440 p.
- Mucchielli Jean-Louis (1998), *Multinationales et mondialisation*, Seuil, 373 p.
- Navaretti Giorgio Barba, Venables Anthony (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, 352 p.
- OFCE (2005), « Délocalisations et emploi - Quel bilan ? Quelle politique économique ? », débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, transcription in *Revue de l'OFCE*, n° 94, juillet 2005, p. 239-278.
- Palloix Christian (1973), *Les multinationales et le procès d'internationalisation*, Maspéro, 189 p.
- Perroux François (1982), *Dialogue des monopoles et des nations : « équilibre » ou dynamique des unités actives*, Presses universitaires de Grenoble, 473 p.
- Penrose Edith (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, Wiley.
- Plasschaert Sylvain (1995), « Recent Books on Transfer Pricing : A Review Article », *Transnational Corporations Journal*, volume 4, n° 1, février, CNUCED, p. 97-112.
- Rainelli Michel (1991), « L'économie industrielle internationale : une discipline industrielle en construction », introduction au numéro spécial de la *Revue d'Économie Industrielle* sur ce même thème, n° 55, 1991, p. 5-11
- Vernon Raymond (1971), *Les entreprises multinationales - La souveraineté nationale en péril*, édition française (1973) de *Sovereignty at Bay*, Basic Books, Calmann-Lévy, 345 p. ■

\* Texte rédigé à partir de la soutenance de Thèse présentée le 7 octobre 2013 à l'université de Paris 13 : *Firmes multinationales et balance des paiements française dans la globalisation financière et la révolution technologique informationnelle - Une analyse théorique et appliquée*, sous la direction de D. Plihon, Président de jury François Morin, membres du jury Jacques Mairesse (Insee, NBER et Université de Maastricht, rapporteur), Gabriel Colletis (Université de Toulouse, co-rapporteur) et Benjamin Coriat (Université de Paris 13).

