# La Firme Multinationale : Une Introduction Economique

Pierre JACQUEMOT

GESTION

ECONOMICA

Collection GESTION
SÉRIE : Politique générale, Finance et Marketing
*dirigée par Yves Simon, Professeur à l'Université de Paris IX-Dauphine et à HEC-ISA*

# La Firme Multinationale : Une Introduction Economique

Pierre JACQUEMOT



GESTION

ECONOMICA
49, rue Héricart, 75015 Paris

*A mon père*

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

Si l'on met de côté les auteurs qui au début du siècle se sont penchés sur la formation des cartels internationaux et sur ses incidences quant à l'évolution du capitalisme, la théorie économique a manifesté un intérêt tardif pour les firmes multinationales. La grande majorité des travaux est en effet postérieure à 1960. S. Hymer, C.P. Kindleberger et R. Vernon aux Etats-Unis, J.H. Dunning en Grande-Bretagne, M. Byé, G.Y. Bertin et C-A. Michalet en France, ont été parmi les premiers auteurs à ouvrir le terrain de la recherche contemporaine sur les phénomènes de la multinationalisation.

Un tel retard pour interpréter un phénomène qui se rattache pourtant aux origines du capitalisme s'explique difficilement. Une des raisons tient certainement au fait que les constructions académiques – classiques ou néoclassiques – reposaient au départ, pour rendre compte des mouvements internationaux de capitaux, sur un corps d'hypothèses de travail particulièrement restrictif : concurrence pure et parfaite, plein emploi des facteurs, coûts de transport et d'information nuls, absence de barrières aux frontières, identité des habitudes de consommation, homogénéité des fonctions de production,... Ces hypothèses conduisaient à ne pas pouvoir rendre intelligibles les investissements directs à l'étranger

et à ignorer les acteurs de la multinationalisation que sont les grandes entreprises. Pour être plus proche des réalités observées, la théorie économique a nécessairement dû opérer de sérieux amendements dans les fondements de l'analyse traditionnelle et faire souvent appel aux écoles de pensée en marge de l'académisme. De surcroît, les tentatives d'explication de la multinationalisation des firmes étaient contraintes de combiner une première approche mettant en jeu l'Etat-nation et une seconde approche faisant intervenir l'entreprise, c'est-à-dire qu'elles ont été amenées à rendre compatibles des démarches utilisant des concepts appartenant à des domaines d'analyse au départ différents. Tour à tour, les clivages disciplinaires traditionnels ont donc dû être surmontés, ce qui n'est jamais une opération aisée.

Pour rendre compte d'un phénomène aussi complexe et aux implications aussi fondamentales pour la compréhension de l'économie mondiale contemporaine, les recherches sur la multinationalisation des firmes ont été appelées à emprunter plusieurs pistes et à s'inspirer de plusieurs domaines de la connaissance économique : la macroéconomie (l'échange international et les mouvements de capitaux), la mésoéconomie (le secteur, la branche ou l'industrie), la microéconomie (l'entreprise dans son environnement et les divers régimes de concurrence) et la gestion (la firme comme système d'organisation et de management).

Nous nous efforcerons de rendre compte de cette diversité des approches de la firme multinationale en optant pour un exposé alternant les références aux travaux théoriques et les illustrations factuelles.

– Depuis une trentaine d'années, les études se sont développées, d'abord de manière séparée, chacune restant dans son domaine de prédilection, puis, chemin faisant, certains auteurs ont tenté des synthèses par fusion de démarches différentes pour aboutir à ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui l'approche « éclectique ». Le Titre I s'efforcera de montrer comment la théorie est progressivement parvenue à cette synthèse.

– La gestion des ressources de la firme multinationale est largement internalisée. Elle tire profit de son réseau interne pour échapper aux contraintes du marché. En même temps, elle tisse des alliances plus ou moins durables avec d'autres firmes. Sa stratégie de croissance, son organisation interne et son système de décision seront étudiés dans le Titre II.

– Dans un domaine où l'analyse théorique est encore récente et encore peu systématisée, les controverses idéologiques restent passionnées et les ambiguïtés nombreuses quant aux effets économiques et politiques, réels et potentiels, qui découlent de leur existence sur l'organisation de l'économie mondiale et sur l'économie des Etats. L'impact et les enjeux de la multinationalisation seront présentés dans le Titre III.

# Chapitre 1

# LE REPÉRAGE DE LA FIRME MULTINATIONALE

L'investissement direct est un conglomérat de capitaux, de technologies et de savoir-faire. Comment distinguer les composants de ce bloc pour y déceler la firme multinationale ? Comme nous allons le voir, une certaine confusion persiste dans l'identification des firmes multinationales. Faute de disposer d'une théorie élaborée, d'une portée explicative la plus large et réunissant la plus grande adhésion, le recours à l'histoire s'avère la démarche la plus riche.

## Section 1.1. De l'investissement direct à la firme multinationale

Les trois acteurs de l'investissement direct sont
– les entreprises privées multinationales,
– les investisseurs publics nationaux ou internationaux,
– les banques commerciales et financières.

### *1.1.1. Le difficile repérage de l'investissement direct*

L'investissement international est formellement défini comme l'emploi de ressources financières qu'un pays fait à l'étranger.

En *termes de flux,* il correspond à quatre éléments de la balance des paiements :

– l'investissement à long terme du secteur non monétaire ;

– l'investissement à court terme du secteur monétaire (crédits, prêts des banques) ;

– les transferts unilatéraux privés et publics ;

– le solde des revenus du capital à l'extérieur.

Seule la première rubrique nous intéresse ici. Notons toutefois que les sorties de capitaux enregistrées dans les balances de paiements donnent une vision tronquée des investissements directs réalisés. Ils peuvent croître sans sorties de capitaux, grâce aux réinvestissements des profits des filiales des firmes multinationales et grâce à leur appel aux marchés financiers étrangers non comptabilisés dans les balances des paiements. Si certains pays incluent le réinvestissement dans les statistiques d'investissements directs, il est probable que les données sous-estiment de façon significative les participations des non-résidents représentant un intérêt durable dans le pays.

Les évaluations fondées sur les stocks et leurs variations sont assurément plus adéquates pour saisir l'ampleur du phénomène. En *termes de patrimoine*, l'investissement direct correspond à l'ensemble des avoirs en biens et créances que détiennent les investisseurs d'un pays et qu'ils ont accumulés à l'étranger dans les périodes passées. Notons cependant que l'évaluation des montants totaux se heurte aussi à de nombreuses difficultés : fluctuations des taux de change, prise en compte des créances et dettes locales, du réinvestissement des profits,...

### *1.1.2. Définition de l'investissement direct*

L'investissement direct, par opposition au prêt et à l'investissement de placement, implique le dessein de contrôler une entreprise localisée en dehors du pays d'origine. La notion d'investissement direct, en tant que catégorie de flux financiers, correspond au souci de tenir compte dans la mesure du possible, du mobile de l'investisseur. Il implique une *volonté de contrôle*. Les statistiques spécifiques consacrées aux firmes multinationales sont basées sur la combinaison de notions juridiques de propriété et de contrôle. Dans ce domaine, un certain arbitraire persiste. Retenons les deux définitions officielles, celle du FMI et celle de l'OCDE.

**Tableau 1-1**
**Flux d'investissements directs**
**(en millions de dollars, moyenne annuelle)**

| | Entrées | | Sorties | |
|---|---|---|---|---|
| | 1975-80 | 1980-85 | 1975-80 | 1980-85 |
| Pays développés | | | | |
| Japon | 152,3 | 331,1 | 2 172,5 | 5 083,6 |
| Etats-Unis | 7 894,6 | 19 155,8 | 17 091,5 | 8 639,7 |
| France | 2 127,3 | 2 144,5 | 1 825,1 | 2 692,5 |
| RFA | 1 052,6 | 869,2 | 3 153,4 | 3 870,2 |
| Italie | 553,7 | 1 048,4 | 419,0 | 1 669,9 |
| Pays-Bas | 1 276,7 | 1 434,8 | 3 841,3 | 4 019,9 |
| Espagne | 970,5 | 1 769,8 | 170,5 | 305,0 |
| Grande-Bretagne | 5 195,4 | 4 331,5 | 7 024,5 | 9 408,8 |
| Australie | 1 271,4 | 1 857,7 | 295,9 | 1 146,0 |
| Canada | 862,4 | – 420,8 | 2 038,5 | 3 981,0 |
| Autres PD | 3 419,9 | 4 251,4 | 1 744,6 | 3 636,9 |
| Afrique | 810,5 | 1 652,2 | 75,5 | 49,8 |
| Amérique latine et Caraïbes | 4 013,9 | 5 122,6 | 209,9 | 216,2 |
| Moyen-Orient | 575,0 | 370,6 | 98,6 | 186,0 |
| Asie et Océanie | 2 007,2 | 4 816,7 | 116,7 | 406,6 |
| TOTAL | 32 183,4 | 48 735,5 | 40 277,5 | 45 312,1 |

*Source* : United Nations, 1988, p. 504-510.

– Selon le *Manuel de la Balance des paiements* du Fonds Monétaire International, un investissement direct est supposé tel quand : « *il est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur, le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir effectif dans la gestion de l'entreprise* ».

– Selon l'OCDE, « *un investissement direct est effectué en vue d'établir des liens économiques durables avec une entreprise, tels que, notamment les investissements qui donnent la possibilité d'exercer une influence sur la gestion de ladite entreprise au moyen 1. de la création ou de l'extension d'une entreprise ou d'une succursale appartenant exclusivement au bailleur de fonds ; 2. de l'acquisition intégrale d'une entreprise existante ; 3. d'une*

*participation à une entreprise nouvelle ou existante ; 4. d'un prêt à long terme (5 ans et plus) ».*

**Tableau 1-2**
**Stocks d'investissements directs à l'étranger par pays d'origine**

(en milliards de dollars)

| | 1960 | | 1975 | | 1985 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Valeur | % | Valeur | % | Valeur | % |
| Etats-Unis | 31,9 | 47,1 | 124,2 | 44,0 | 250,7 | 35,1 |
| Grande-Bretagne | 12,4 | 18,3 | 37,0 | 13,1 | 104,7 | 14,7 |
| Japon | 0,5 | 0,7 | 15,9 | 5,7 | 83,6 | 11,7 |
| RFA | 0,8 | 1,2 | 18,4 | 6,5 | 60,0 | 8,4 |
| Suisse | 2,3 | 3,4 | 22,4 | 8,0 | 45,3 | 6,4 |
| Pays-Bas | 7,0 | 10,3 | 19,9 | 7,1 | 43,8 | 6,1 |
| Canada | 2,5 | 3,7 | 10,4 | 3,7 | 36,5 | 5,1 |
| France | 4,1 | 6,1 | 10,6 | 3,8 | 21,6 | 3,0 |
| Italie | 1,1 | 1,6 | 3,3 | 1,2 | 12,4 | 1,7 |
| Suède | 0,4 | 0,6 | 4,7 | 1,7 | 9,0 | 1,3 |
| Autres | 4,7 | 6,9 | 15,1 | 5,3 | 45,8 | 6,4 |
| TOTAL | 67,7 | 100 | 282,0 | 100 | 713,5 | 100 |

*Source* : United Nations, 1988, p. 24.

La notion de prise de contrôle est donc déterminante. Il y a présomption d'investissement direct au sens de l'OCDE s'il y a contrôle de 10 % ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote, à moins qu'il puisse être établi que cela ne permet pas à l'investisseur d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise [1]. En réalité les critères sont très variables selon les pays en ce qui concerne la notion de contrôle ou de pouvoir effectif. Ces différences expliquent les divergences dans les données statistiques [2].

1. OCDE, *Définition de référence détaillée des investissements directs,* Paris, 1983.

2. Sur les difficultés statistiques de l'investissement direct, cf. W. Andreff, 1987, p. 13 et RAMSES 1989, *Le monde et son évolution* ; IFRI, Dunod, 1989, p. 244.

**Tableau 1-3**
**Seuil de propriété selon les pays**

| Danemark<br>Etats-Unis | Finlande<br>France<br>Espagne | Australie<br>Japon<br>Grande-Bretagne<br>RFA | Autriche<br>Canada | Pays-Bas |
|---|---|---|---|---|
| 10 % | 20 % | 25 % | 50 % | 100 % |

*Source* : D'après B. Hugonnier, 1985, p. 26.

### *1.1.3. Les formes de l'investissement direct*

On distingue le premier investissement qui correspond à une première implantation à l'étranger et qui prend la forme de création d'une nouvelle entité (filiales, succursales...) ou de l'acquisition d'une entreprise déjà existante, et l'investissement de second rang qui correspond à une extension, soit directement par la société mère, soit indirectement par suite des opérations menées par les entités créées lors du premier investissement.

L'investissement direct ne se résume pas à un apport en capital financier, il implique aussi un apport en capacité de gestion et un transfert technologique. Il s'agit d'ailleurs de formules qui sont de plus en plus envisagées comme des options alternatives à l'investissement matériel : accord de licence, franchisage, contrat de gestion, contrat de partage de la production, sous-traitance. Ces formules appartiennent à ce qu'il est convenu d'appeler les « nouvelles formes de l'investissement international ».

### *1.1.4. L'identification de la firme autour de quatre critères*

Il n'existe pas de définition de la firme multinationale qui rencontre une totale adhésion. Des définitions émanent de dirigeants de firmes, de syndicalistes, d'organismes internationaux ou d'universitaires. Le vocabulaire lui-même n'est pas fixé. Différentes combinaisons terminologiques sont en effet possibles [1].

1. Voir par exemple Y. Aharoni : « The Definitions of Multinational Corporations », *Quarterly Review of Economics and Business*, automne 1971.

| | |
|---|---|
| firme | international |
| entreprise | multinational |
| groupe | plurinational |
| société | transnational |
| grande unité | interterritorial |
| corporation | mondial |

C'est autour de l'expression *firme* (ou entreprise) *multinationale* (ou transnationale) que le vocabulaire semble s'être aujourd'hui fixé.

**Tableau 1-4**
**Les deux cents premières firmes privées en 1984**

| | Nombre | % | C.A en mds $ | % |
|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 103 | 51,5 | 1 549,8 | 52,6 |
| Japon | 37 | 18,5 | 667,5 | 22,7 |
| CEE | 37 | 18,5 | 508,5 | 17,3 |
| Autres | 23 | 11,5 | 220,6 | 7,4 |
| | 200 | 100 | 2 946,2 | 100 |

*Source* : M. Beaud, 1989, p. 60.

En règle générale, dans la littérature spécialisée, quatre éléments principaux sont considérés comme constitutifs de la firme multinationale.

*1. L'ampleur des activités*

R. Vernon (1973) estime que le facteur dimensionnel est à considérer au premier chef. Ainsi, il y aurait une corrélation significative entre la multinationalité d'une firme et sa taille mesurée en chiffre d'affaires, en effectifs employés ou en actifs financiers. En suivant ce point de vue, on s'intéressera par exemple aux seules firmes ayant un chiffre d'affaires de plus de 100 millions de dollars (ou 200 ou 300). Pour le cas français, J. Savary (1981) montre ainsi que la liaison est positive entre la taille des entreprises, leur taux d'exportation, la fréquence de leur implantation à l'étranger et l'intensité de leur multinationalisation. Le critère de la taille n'a

pourtant pas une valeur absolue. Une étude sur l'internationalisation des PME aux Etats-Unis, au Japon, en Grande-Bretagne, en Allemagne et au Canada, montre que leur part dans le nombre total des entreprises, toutes tailles confondues, ayant investi à l'étranger est en moyenne d'environ 50 %, avec un maximum de 80 % pour le Japon[1]. L'internationalisation s'est effectuée en grande partie dans le sillage des grandes firmes, mais une certaine autonomie des PME doit être néanmoins signalée. Leurs principaux secteurs d'activités sont, dans le domaine manufacturier, la mécanique, la métallurgie, la chimie et les machines électriques. Les PME ont une forte propension à investir dans les coentreprises ou dans des formes de collaboration n'impliquant pas de prise de participation, en raison de leur modeste capacité de gestion ou de leurs ressources limitées.

*2. L'existence de filiales dans plusieurs pays*

Ce critère évident est le premier à avoir été institué. S.E. Rolfe (1969) par exemple, pense qu'une entreprise a une vocation internationale lorsqu'elle a au moins 25 % de ses actifs en prises de participation à l'étranger. L'existence d'un réseau de filiales directement sous le contrôle de la maison mère est un critère difficilement contestable. Mais la difficulté persiste en ce qui concerne le choix d'un indicateur précis. B. Bonin (1987) propose, par exemple, deux éléments : six pays d'implantation minimum et des filiales représentant au moins 20 % des actifs totaux.

*3. L'unité de centre de décision*

Ce troisième critère renvoit à la définition de M. Byé de la *« Grande Unité interterritoriale »*: un ensemble d'établissements productifs situés en plusieurs régions, mais soumis à un centre de décision unique. L'idée est que la firme a certes une politique « transnationale », mais qu'elle recourt toujours à une gestion commune et à une stratégie unique. Cette gestion et cette stratégie sont conduites par une entité basée nationalement qui assure la centralisation des fonctions les plus importantes (stratégie, contrôle). Les notions d'intégration et de coordination des opérations internationales par un centre unique de décision se retrouvent

1. *Source* : CNUCED, *Rapport sur le commerce et le développement*, 1987, p. 100.

dans pratiquement toutes les définitions. Toutefois, l'identité de la base nationale pose parfois problème. Certaines firmes ont une propriété et un mode de gestion totalement internationalisés au point qu'il est difficile de leur donner une nationalité d'origine [1].

### *4. La perspective stratégique mondiale*

G.Y. Bertin (1969) insiste sur la conception, l'organisation et la conduite de la firme à l'échelle mondiale. Cette compétence mondiale est un trait distinctif important. Lorsque la firme parvient à atténuer le plus possible le biais national dans l'allocation de ses ressources, elle devient multinationale. Dans le même esprit, C.A. Michalet (1969) définit la firme multinationale comme : « *une entreprise effectuant sous une forme ou sous une autre, en fonction de sa spécialisation des investissements directs dans plus d'un pays et concevant ses opérations dans le présent et dans l'avenir, au niveau de la gestion courante ou à celui de la stratégie à long terme, dans une perspective internationale* ».

Comme on le voit, il n'y a pas de critères universels pour appréhender la firme multinationale et le recours à l'un ou à l'autre des critères peut modifier le nombre d'entreprises à considérer. Si l'on retient comme critère le fait de contrôler un établissement dans plus d'un pays, les firmes se comptent par milliers. Si l'on adopte le critère, au demeurant difficilement quantifiable, de l'existence d'une stratégie mondialiste, elles sont moins d'une centaine. En outre, la firme est une réalité complexe et mouvante, on doit donc s'attendre à y trouver une diversité de politiques, d'objectifs et de comportements.

---

1. Ces firmes dites « géocentriques » sont le plus souvent à base européenne, comme par exemple Unilever, Royal Dutch-Shell, Agfa Gevaert ou Nestlé. Le PDG de cette dernière entreprise déclarait en 1978 : « *Il n'est pas impossible que nous soyons la seule véritable société multinationale. Je ne pense pas qu'il existe au monde une autre société qui puisse se flatter de réaliser plus de 96% de son chiffre d'affaires à l'extérieur de son pays d'origine (...) Nous, nous sommes véritablement multinationaux. D'ailleurs nous employons plus de personnel à l'étranger qu'aucune autre société* » (P. Liotard-Vogt : « Nestlé une vraie multinationale », *Harvard-L'Expansion,* n° 8, 1978, p. 105).

**La typologie des firmes multinationales de C-A. Michalet (1976)**

*1. Les firmes primaires*

Elles sont « primaires » à un double titre : elles interviennent dans le secteur minier, pétrolier ou agricole ; elles constituent historiquement la première forme de l'internationalisation de la production. Leur rôle est d'approvisionner en matières premières, en denrées alimentaires et en énergie les économies industrielles.

*2. Les firmes à stratégies commerciales*

Elles correspondent à un processus d'internationalisation de la production par « substitution d'exportation ». Il s'agit véritablement de firmes multinationales dans la mesure où elles opèrent une véritable délocalisation de la production par l'implantation de « filiales-relais ». Néanmoins, leur extension mondiale s'effectue par l'exploitation de marchés locaux. Leur localisation est donc dépendante de la demande effective ou potentielle. Elles n'ont donc pas rompu avec la logique commerciale des firmes exportatrices. De ce point de vue, il s'agit d'une forme transitoire où la séparation entre la production et la vente n'est pas encore tranchée, mais plutôt combinée au niveau d'une zone géographique.

*3. Les firmes globales*

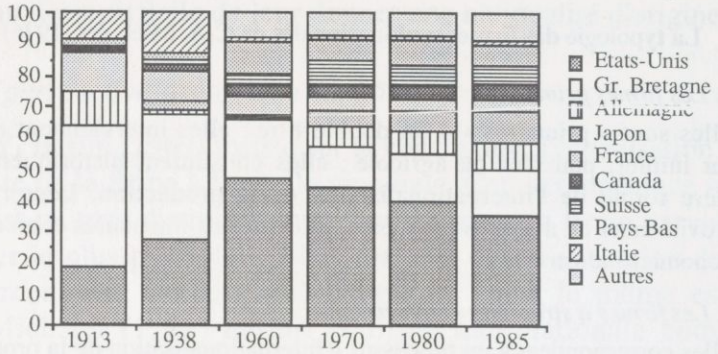
La création de « filiales-ateliers », spécialisées dans un segment du cycle de production, représente la forme achevée d'une internationalisation fondée sur l'exploitation des disparités de taux de salaires et des avantages de localisation. La délocalisation n'est plus dans ce cas un substitut à l'exportation, mais plutôt un contournement aux obstacles liés à l'immobilité des avantages comparatifs nationaux. L'organisation du réseau de la firme exige une planification à l'échelle mondiale et une gestion directement planétaire.

*4. Les firmes financières*

Elles représentent une étape supplémentaire par rapport à la forme précédente dans la mesure ou le quartier général ne conserve plus en son sein que les activités non directement productives : stratégie globale du groupe, centrale financière de gestion des participations, des brevets et des liquidités, recherche et développement. La gestion des filiales est alors décentralisée, par zone et par ligne de produits.

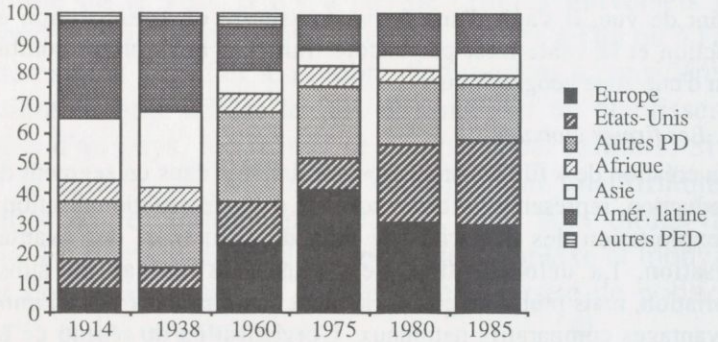
**Graphique 1–1**
**Stocks des investissements directs par origine**

(en pourcentage du total)




**Graphique 1-2**
**Stocks d'investissements directs par destination**

(en pourcentage du total)




*Source* : Dunning, 1983 et United Nations, 1988.

## Section 1.2. Brève histoire des firmes multinationales

L'intérêt accordé aux firmes multinationales est né tardivement, surtout avec l'expansion des entreprises américaines en Europe après 1950. Pourtant le phénomène est très ancien. Il est en effet étroitement rattaché à l'histoire du capitalisme. Comme le rappelle F. Braudel : » *le capitalisme s'appuie toujours, obstinément, sur des monopoles de fait, malgré les violences déchaînées à ce propos contre lui. L'organisation continue à tourner le marché.*

*Mais on a tort de considérer que c'est un fait vraiment nouveau »*[1]. L'investissement international est en effet apparu avec la généralisation des pratiques bancaires et la lente formation des Etats modernes dès la fin du Moyen Age. Les entreprises multinationales d'aujourd'hui empruntent bien des traits aux villes de la Hanse qui formèrent une confédération politique et commerciale d'abord autour de l'alliance de Hambourg et de Lübeck en 1241, puis, à la fin du quinzième siècle, autour de l'alliance de 64 villes, de Nantes à Novgorod, avec son armée, ses flottes, son trésor et son gouvernement particuliers.

Le premier mouvement de capitaux s'est organisé aux XVIe et XVIIe siècles autour des villes de commerce et auprès des cours royales et princières : Amsterdam, Anvers, Bruges, Londres, Gènes et Venise. Le commerçant est devenu le premier investisseur international : lorsque pour une raison ou pour une autre, il était insatisfait de ses correspondants à l'étranger, il envoyait un membre de la famille ou un employé de l'entreprise travailler à l'étranger. Les grands négociants hollandais, anglais ou italiens ont toujours procédé de la sorte.

Progressivement, les opérations de placements se développent dans les places financières de Londres et d'Amsterdam. L'extension du commerce colonial ouvre l'ère des investissements hors d'Europe, avec l'apparition des Compagnies coloniales. Si ce type d'activités a d'abord une finalité commerciale, il implique aussi un minimum d'investissements en comptoirs, en entrepôts, en installations portuaires et plus tard en plantations. Dès le XVIIIe siècle apparaissent déjà en filigranne les grandes directions que prendra par la suite l'investissement international : prêts des banquiers, investissements directs des grandes sociétés de mise en valeur, accompagnés par les investissements d'infrastructure des Etats.

### *1.2.1. De 1800 à 1914 : l'âge d'or de l'investissement international*

Le véritable essor des firmes multinationales remonte au début du XIXe siècle. Quatre traits caractérisent l'âge d'or de l'investissement international.

---

1. F. Braudel, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 1985, p. 115.

a) Il est essentiellement d'origine européenne. Pendant toute la première partie du XIXe siècle, la Grande-Bretagne est pratiquement le seul pays à investir à l'étranger et jusqu'en 1914, le capital anglais restera très largement dominant. Ce pays possède une épargne abondante, soutenue par la place financière de Londres et un réseau bancaire international (3 000 agences en 1914). Il jouit d'une avance économique considérable. De plus, il doit satisfaire les besoins de son industrie en matières premières et couvrir en importations les besoins en produits alimentaires qu'il a renoncé à fabriquer lui-même.

La France s'engage elle aussi très tôt dans le processus d'internationalisation. R. Cameron (1961) rappelle qu'en 1770 une compagnie française exploitait une mine de charbon à Hagenbach, en pays de Bade et en 1825, elle élargit ses possessions par l'achat d'une mine de Diesbourg [1]. A partir de 1850, les investissements étrangers de la France croissent rapidement et ses avoirs vont être multipliés par six jusqu'à la première guerre mondiale. Elle investit en Europe et outre-mer et, poussée par sa politique d'alliances, prête des sommes considérables à la Russie et à l'Empire ottoman.

L'Allemagne appuie quant à elle sa politique d'expansion commerciale par des opérations d'envergure au Brésil et en Turquie. La Belgique s'oriente vers le Congo, les Pays-Bas vers les Indes orientales. Dès la fin du XIXe siècle, les Etats-Unis, bien que débiteurs nets jusqu'en 1914, font preuve d'un dynamisme commercial agressif pour les produits pour lesquels ils défendent un avantage technologique. Le stock des investissements américains rapporté au PIB en 1914 est déjà ce qu'il sera en 1982, soit environ de 7 %. En Europe, on n'hésite pas à évoquer le péril américain. Dans un livre publié en 1910, F.A. McKenzie écrit : « *L'aspect le plus important de l'invasion industrielle américaine repose sur le fait que ces nouveaux venus ont acquis le contrôle de*

---

1. R. Cameron, *La France et le développement économique de l'Europe, 1800-1914,* (1961), trad. française, Paris, Le Seuil, 1971. L'auteur décrit entre autres l'Empire de la Société de la Vieille-Montagne : « *En 1853, elle produisait 50% de ses plaques de zinc et plus des 2/3 de son oxyde de zinc dans ses usines de France, bien que tous ses fourneaux et toutes ses mines fussent situés en Prusse et en Belgique. En 1869, la moitié de ses ventes totales étaient destinées à la France, un quart à l'Allemagne, à la Belgique et au Pays-Bas, et le reste à l'Angleterre, à l'Italie, aux Etats-Unis et à divers pays* ». Par la suite, elle reprendra une série d'entreprises en Belgique et en Prusse rhénane, s'associera avec des banques, passera des accords internationaux et s'engagera dans le cuivre.

*presque toutes les nouvelles industries qui ont été créées au cours de ces quinze dernières années... Quelles sont les particularités les plus caractéristiques de la vie londonienne aujourd'hui ? Ce sont, et je les énumère : le téléphone, la caméra portative, le phonographe, le tramway électrique, l'automobile, la machine à écrire, les ascenseurs et une multitude de machines-outils. Pour chacune de ces nouveautés, à l'exception de l'automobile à pétrole, la suprématie du fabricant américain est évidente ; pour plusieurs, il possède même un monopole »*[1].

Sur un stock d'investissement international estimé à la veille de la première guerre mondiale à 44 milliards de dollars, la répartition est décrite dans le tableau 1-5 (page suivante).

b) L'investissement international prend la forme *d'opérations privées*. L'initiative de l'investissement à l'étranger est presque partout laissée aux banques et aux sociétés privées, sauf quand l'appoint de la puissance publique apparaît nécessaire (pour le canal de Suez par exemple).

M. Wilkins (1970 et 1974) situe l'émergence des firmes modernes entre 1865 et 1892, avec Singer, précédant Standard Oil, General Electric, International Harvester. En réalité, Singer n'est certainement pas la première entreprise multinationale moderne. Quand cette firme américaine s'implante à Glasgow en Ecosse, l'aciérie Cockeril (Belgique) a déjà installé une usine en Prusse depuis 1815 et Bayer (Allemagne) a franchi l'Atlantique en 1865 pour s'implanter à Albany aux Etats-Unis[2]. D'autres sociétés européennes sont également très actives : Siemens, Hoechts, Ciba, Nestlé, Solvay, St Gobain, Ericson, Kodak,... Lever qui deviendra Unilever, s'internationalise en 1890. Anticipant sur les théories modernes de la multinationalisation, le fondateur de ce futur géant de l'industrie mondiale expliquait en 1902 : *« quand les droits de douane et les contraintes diverses gênent les ventes dans un pays, il faut construire sur place »*[3]. Les principaux inventeurs se préoccupent déjà de l'implantation à l'étranger des nouveaux produits : machines à coudre, ascenceurs, presses à imprimerie, produits

1. F.A. Mc Kenzie, *The American Invaders,* New York, 1901.

2. Selon C. Tugenhadt, *The Multinationals,* Harmondsworth, Penguin Books, 1973, p. 37.

3. Cité par M. Ghertman, *Les multinationales,* Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1982, p. 9.

pharmaceutiques, films et même des sociétés d'assurance. L'industrie automobile en plein essor est d'emblée internationale. L'Allemand Daimler (qui deviendra Daimler-Benz) crée un comptoir en Grande-Bretagne en 1896 et un atelier d'assemblage à Vienne en 1899. Fiat a, au début du XXe siècle, une filiale à Vienne, une autre dans l'Etat de New York et une usine en Russie. Ford est intallé au Canada, à Manchester et à Bordeaux.

**Tableau 1-5**
**Stocks des investissements internationaux en 1914**

| Pays investisseur | Montant en millions de dollars | % du total | Principales zones d'accueil |
|---|---|---|---|
| Grande-Bretagne | 18 | 41,0 % | Empire britannique 47 %<br>Etats-Unis 20 %<br>Amérique latine 20 %<br>Europe 6 % |
| France | 8,5 | 19,3 % | Europe 61%<br>(dont Russie 25 %)<br>Empire français 9% |
| Allemagne | 6 | 13,7 % | Europe centrale 53%<br>Amérique latine 16%<br>Amérique du Nord 15% |
| Etats-Unis | 3,5 | 7,9 % | Canada<br>Mexique, Cuba |
| Belgique | 2 | 4,5 % | Congo, Russie,<br>Europe occidentale |
| Pays-Bas | 2 | 4,5 % | Europe, Empire colonial |
| Suisse | 1,5 | 3,5 % | Europe |
| Divers | 2,5 | 5,7 % | |

*Source* : G-Y. Bertin, 1983, p. 17.

Les premiers écrits consacrés à l'impérialisme (Hobson, R. Hilferding, N. Boukharine, Lénine) s'intéressent tout particulièrement à l'analyse de ces firmes et à l'incidence de leur développement sur l'organisation du monde. Dans un ouvrage qui fera date, *Le capital financier,* R. Hilferding montre que l'évolution vers la concentration du capital était, dès la fin du XIXe siècle, à tel point avancée que le capitalisme était entré dans une nouvelle

phase : le stade monopoliste. Les banques ont joué un rôle central dans ce processus par le contrôle qu'elles exerçaient sur les capitaux nécessaires aux industries. Pionnier de la théorie de l'internationalisation, il écrit : *« il en résulte que la banque devient de plus en plus un capitaliste industriel. Ce capital bancaire, c'est-à-dire ce capital-argent, qui est ainsi transformé en capital industriel, je l'appelle capital financier (...). Le capital financier signifie en fait l'unification du capital. Les secteurs, autrefois distincts, du capital industriel, commercial et bancaire, sont désormais sous le contrôle de la haute finance, où les magnats de l'industrie et des banques sont étroitement associés. Association elle-même fondée sur la suppression de la libre concurrence des capitalistes entre eux par les grandes unions à caractère de monopole, qui a naturellement pour conséquence de changer les rapports de la classe capitaliste avec le pouvoir d'Etat »*[1].

c) Les *investissements de portefeuille* prédominent. Les opérations de placement l'emportent très nettement sur les investissements directs. Les émissions de titres pour le compte des sociétés privées ou d'Etats étrangers s'effectuent par le canal des marchés financiers de Londres, de Paris et d'Amsterdam. Jusqu'en 1914, environ 80 % des investissement britanniques et français revêtent la forme d'achats d'obligations et d'actions. L'investissement direct est donc l'exception. Les gains tirés de l'investissement à l'étranger ne sont pas négligeables. A.K. Caincross estime que le taux de rendement moyen des opérations anglaises à l'étranger a atteint entre 1870 et 1914, 6,1 %, un rapport qu'il faut rapprocher du taux domestique inférieur à 4 %.

d) L'investissement direct s'oriente vers la *mise en valeur des pays nouveaux* où affluent les émigrants européens (Etats-Unis, Dominions blancs, Brésil, Argentine).

Il y a une convergence des apports de population et des apports de capitaux. Les opérations portent sur les infrastructures (ports, voies de communication), nécessaires à la mise en valeur des plantations et des ressources minières. Le chemin de fer occupe une place de choix (environ la moitié des dépenses) aussi bien pour l'accès aux terres à blé d'Argentine, que pour l'exploitation des ressources minières d'Australie ou l'essor de l'industrie russe.

---

1. R. Hilferding, *Le capital financier, étude sur le développement récent du capitalisme,* traduction française, Paris, éd. de Minuit, 1970, p. 317-318.

**Les investissements britanniques et français en 1913**

Il est d'usage d'utiliser l'argument du faible coût de la main-d'œuvre pour démontrer qu'il était « normal » que les mouvements de capitaux se fassent des pays riches vers les secteurs productifs des pays pauvres. L'exemple des investissements britanniques au XIXe siècle est souvent invoqué pour étayer cette thèse. Or R. Nurske (1954) a tenté de montrer que la structure de ces opérations ne justifiait pas cette affirmation. En 1913, les placements anglais à l'étranger se répartissaient ainsi :

30 % en prêts aux gouvernements étrangers,

40 % en valeurs ferroviaires,

5 % en valeurs intéressant d'autres services publics,

25 % en valeurs d'assurance, de banques, d'entreprises industrielles ou minières.

La majorité des placements portait donc sur des valeurs à revenu fixe. Une faible partie des 25 % figurant en fin de liste représentait des opérations dans les pays pauvres (mines et plantations coloniales) ; la quasi-totalité des placements concernait des « pays d'établissement récent » où les capitaux étaient, en fait, mis en œuvre par une population d'origine européenne [1].

Le cas français, analysé par J. Marseille, semble confirmer la même tendance. Si, à la veille de la première guerre mondiale, l'empire colonial se classe, avec l'Espagne, mais derrière la Russie et l'Amérique latine, dans le premier rang des champs d'expansion de l'investissement direct, les opérations sont principalement à caratère bancaire, financier ou immobilier. Cette tendance se confirmera par la suite, jusqu'en 1958, puisque l'on constate que les investissements dans les sociétés minières, les plantations et l'industrie resteront minoritaires, représentant en moyenne moins d'un quart des capitaux expatriés vers les colonies [2].

Les investissements dans les matières premières et l'agriculture étaient de toute première importance [3]. Le début du siècle correspond à la grande époque des plantations de café, de thé, de cacao,

1. R. Nurske : « International Investment To-Day in the Light of Nineteenth Century Experience », *Economic Journal*, mai 1954.

2. J. Marseille, *Empire colonial et capitalisme français, histoire d'un divorce,* Paris, Albin Michel,1984, p. 106 à 129.

3. La conquête de débouchés extérieurs n'est pas non plus absente. Nestlé fondé en 1866 avec l'invention de la farine lactée installe à Bombay en 1906, puis en Australie en 1909, un service de commercialisation et de distribution de ses produits. La firme suisse attendra cependant 1962 pour implanter en Inde sa première usine de fabrication de produits laitiers.

d'hévéas, et les premières firmes intégrées apparaissent dans les secteurs du sucre, des fruits tropicaux et du tabac. Comme le note J.H. Dunning : « *à part peut-être quelques activités ferroviaires transnationales en Europe et en Amérique latine, c'est dans le secteur de l'agriculture, plus que tout autre, que se fit en premier sentir l'organisation d'une hiérarchie internationale, surtout dans les économies dont la prospérité reposait sur une seule récolte et dont la production et la commercialisation étaient aux mains d'un petit nombre de compagnies étrangères (et parfois d'une seule) : Cuba (sucre), Costa-Rica (bananes), Ceylan (thé), Libéria (caoutchouc)* » [1].

Les enjeux politico-militaires pour le contrôle des zones d'influence sont aussi considérables. Les Etats cherchent à confirmer politiquement les parts acquises sur le plan économique. Les encouragements donnés par le gouvernement français à la souscription des emprunts russes s'expliquaient autant par le souci de garantir un débouché aux maîtres des forges français que par celui de s'assurer l'alliance russe en cas de conflit avec l'Allemagne. « *L'épargne est la servante de la diplomatie* » et dans le réseau des puissances, la Grande-Bretagne victorienne occupe la place stratégique jusqu'à la première guerre mondiale qui bouleversera l'équilibre des dominations.

### *1.2.2. Entre les deux guerres mondiales : le repli nationaliste*

L'effort consenti pour la guerre contraint les belligérants à rapatrier une fraction de leurs actifs détenus à l'étranger, en Amérique notamment. La révolution bolchévique et l'effondrement des Empires ottoman et autrichien entraînent la chute des avoirs européens placés en titres financiers. Le mouvement de repli des flux de capitaux explique pourquoi il faudra attendre 1930 pour que la valeur des investissements étrangers directs dépasse son chiffre d'avant-guerre.

Trois aspects caractérisent cette période peu propice à l'essor de l'investissement international.

---

1. J.H. Dunning : « Un siècle d'histoire des multinationales », Communication au colloque *Les multinationales en mutation*, Université de Paris-Dauphine, CREPA-IRM, novembre 1982.

a) Le danger associé aux opérations lointaines va désormais prédominer dans les comportements d'investissement jusqu'à la fin de la période.

Pendant les vingt années qui suivent la guerre 1914-1918, le cloisonnement nationaliste et l'instabilité monétaire ébranlent la confiance indispensable pour l'investissement direct et les opérations de portefeuille. L'ampleur des problèmes monétaires liés au règlement des dettes nées du conflit empêche le retour à l'équilibre du début du siècle. Chaque pays, à l'abri de ses frontières, s'efforce par tous les moyens de préserver l'équilibre de ses paiements extérieurs. Cette crainte n'est pas sans fondement : en 1937, 15 seulement parmi les 42 pays emprunteurs parvenaient à assurer normalement le service de leur dette extérieure. La recherche de la sécurité des placements prime sur tout le reste avec une orientation marquée en faveur des opérations à court terme.

b) La guerre a inversé les rôles traditionnels sur les marchés des capitaux. L'Europe cède désormais sa place dominante aux Etats-Unis devenus les grands créanciers.

Seconds par la valeur des actifs, les Américains deviennent le premier investisseur par le flux des capitaux exportés. Selon J.W. Vaupel et J.P. Curhan (1969), le nombre de filiales étrangères industrielles des 187 plus grandes entreprises sous contrôle américain passe de 180 en 1919 à 715 en 1939. L'investissement américain se diversifie le plus vite et, dans le même temps, le pouvoir de contrôle d'un nombre de plus en plus restreint de firmes sur une branche d'activités s'accentue. De nouvelles firmes créent leur première filiale dans les années trente : Philips, Alcan, Pechiney, Pirelli, Firestone, Procter and Gamble. Ford possède en 1920 des usines d'assemblage dans vingt pays. En 1926, pour éviter les coûts de transport, la société crée sa première usine de fabrication automobile (et non simplement de montage) en Grande-Bretagne. En 1930, elle construit en URSS une usine clé en main. Certaines branches sont ainsi dominées par un nombre restreint de trusts et de cartels. L'exploitation du pétrole relaye en importance la construction de chemins de fer et s'organise autour du cartel pétrolier formé en 1928.

c) Entre 1918 et 1938, les deux tiers des opérations sont dirigés vers les pays en développement, pour le contrôle des matières premières : métaux non ferreux, pétrole, produits alimentaires