

LE RÔLE DE L'ÉTAT DANS LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES INVESTISSEMENTS CHINOIS

Au niveau macroéconomique l'augmentation des IDE en provenance de Chine semblent correspondre à la théorie du sentier du développement de l'investissement de Dunning, suivant notamment la croissance du PIB de leur pays d'origine. Cependant, cette nouvelle génération de FMN a provoqué un débat théorique vis-à-vis du principal paradigme concernant les déterminants des IDE, le modèle OLI du même auteur. En effet, les IDE des firmes chinoises ne traduisent pas toujours des avantages spécifiques, comme la maîtrise de nouvelles technologies, qui motiveraient l'internationalisation de leurs opérations. De plus, l'intervention du secteur public dans ce processus s'avère historiquement inédite de par son ampleur et la variété de ses opérations.

La question principale de cette partie est donc de déterminer les limites des théories dominantes sur les IDE dans la prise en compte du rôle de l'État et de l'originalité des stratégies déployées par les entreprises chinoises dans leur expansion à l'étranger. Nous soutenons ici l'idée que les FMN en provenance de Chine ne sont pas fondamentalement différentes des entités issues des pays développés, car elles participent au même mouvement de fragmentation internationale de processus productif. Néanmoins, les firmes chinoises présentent des capacités d'adaptation et d'évolution remarquables au sein de cet environnement, résultant en grande partie de l'idiosyncrasie de leur pays d'origine. De plus, le cadre institutionnel favorisant ces avantages compétitifs demeure sans précédent par rapport à l'économie de marché, surtout dans le domaine des droits de propriété.

Tout d'abord nous présenterons dans un premier chapitre les institutions caractéristiques du modèle de développement chinois afin de distinguer les formes particulières prises par le capitalisme dans ce pays par rapport aux économies développées. En raison du poids des institutions domestiques dans le développement à l'international des firmes chinoises, nous aborderons dans un deuxième chapitre deux concepts-clés de l'analyse des IDE au niveau méso-économique, la compétitivité systémique et les CGV. Le troisième chapitre mettra ensuite en évidence l'originalité de la trajectoire suivie par les firmes chinoises dans le cadre de la mondialisation des échanges, vis-à-vis de l'internationalisation des entreprises en provenance des pays développés et d'autres PVD. Enfin, le concept de coévolution présenté dans le quatrième chapitre nous permettra d'expliquer le processus d'expansion à l'étranger des entreprises chinoises en faisant la part entre ses facteurs endogènes (les stratégies des FMN) et exogènes (le contexte de leur pays d'origine).

CHAPITRE 1.1. LE SOCIALISME DE MARCHÉ : LES TRAIT SAILLANTS DU CAPITALISME CHINOIS

La croissance exceptionnelle de l'économie chinoise au cours des années 1990 est souvent présentée comme une conversion accélérée à l'économie de marché, en lien avec la faillite du modèle communiste en URSS au début de cette décennie. Toutefois, nous montrerons dans une première section que les réformes menées en Chine se rattachent à une logique d'expérimentation et d'innovation institutionnelle qui a favorisé l'émergence d'une nouvelle forme de capitalisme de nature hybride. Nous verrons dans une seconde section que ce succès fit l'objet d'une interprétation erronée de la part de la nouvelle économie institutionnelle, rattachée aux politiques prônées par le Consensus de Washington, validant au contraire les travaux de l'économie politique institutionnelle et de l'école de la régulation.

Section 1.1.1. La logique des réformes de l'économie chinoise

Avec l'arrivée au pouvoir de Deng Xiaoping à la fin des années 1970, la République populaire de Chine (RPC) assouplit sa doctrine marxiste afin de lancer une série de réformes économiques d'inspiration libérale. Ces dernières font partie des « Quatre modernisations » (industrie et commerce, éducation, organisation militaire et agriculture) défendues par le nouveau gouvernement chinois. Malgré l'incertitude politique et l'isolement international provoqué par la répression brutale des manifestations de la place Tian'anmen en 1989, Deng Xiaoping se charge de relancer les réformes lors de son fameux « Voyage du Sud » en 1992 qui inaugure une accélération sans précédent de la croissance économique et des investissements étrangers au cours de cette décennie. Arrighi affirme que la libéralisation de l'économie chinoise ne suit pas forcément la vague de réformes économiques qui surgit dans de nombreux pays dans les années 1980 car elle présente des caractéristiques idiosyncratiques⁵⁴, lesquelles peuvent être résumées par les points suivants :

- Un gradualisme qui s'oppose aux théories de choc proposées par le Consensus de Washington. Le marché représente ici un instrument qui demeure entre les mains du gouvernement et son établissement ne constitue pas un objectif en soi.

⁵⁴ AGARWALA, Ramgopal. *The Rise of China: Threat or Opportunity?* Bookwell, 2002. pp. 86-9. In ARRIGHI, Giovanni. *ibid.* p. 355 In ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith in Beijing: Lineages of the 21st Century*. London; New York: Verso, 2009.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

- Une action de l'État destinée à étendre et moderniser la division sociale du travail à travers l'exposition des entreprises étatiques à la concurrence avec une combinaison d'entreprises privées, semi-privées et communales de création récente. Les autorités créent également des zones de traitement des exportations afin de développer de nouvelles industries.
- Une expansion massive de l'éducation pour contrebalancer les effets négatifs de la division du travail au sein de la population.
- Une subordination des intérêts capitalistes à l'intérêt national et un encouragement de la concurrence intercapitaliste, laquelle provoque une suraccumulation constante de capital et une pression à la baisse sur le taux de bénéfice.

Cette série de réformes contribua à renforcer ce qui constitue selon Arrighi le principal attrait de la Chine aux yeux des investisseurs étrangers : la haute qualité de ses réserves de main d'œuvre bon marché, combinée à la rapide expansion des termes de l'offre et de la demande pour leur mobilisation productive sur le plan domestique. Le facteur décisif de ce succès est également lié à une autre caractéristique smithienne des réformes chinoises : le rôle clé attribué à la formation du marché interne et à l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales. Ainsi, les ECV de propriété publique ont favorisé cette dynamique de différentes manières :

- Elles ont absorbé l'excédent de main d'œuvre et élevé les revenus dans le milieu rural tout en évitant une augmentation massive de l'émigration vers les zones urbaines.
- Étant peu régulées, elles ont augmenté la pression compétitive dans tous les domaines.
- Elles ont représenté pour l'État une source importante de revenus fiscaux, réduisant ainsi la charge fiscale des paysans.
- En réinvestissant localement les bénéfices et les rentes, elles ont accru le volume du marché interne et créé les conditions pour de nouveaux cycles d'investissement, de création d'emplois et de division du travail.

Hart précise que « les réformes redistributives qui ont défini les transformations agraires ont été marquées par une accumulation industrielle rapide, décentralisée, mais sans

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

dépossession de terres.⁵⁵ ». Dussel Peters note également qu' « À la différence de l'institutionnalisme traditionnel, dans le cas de la Chine, le secteur public a réussi à générer d'énormes incitations pour augmenter la production et la productivité sans renoncer à la propriété publique.⁵⁶ ». Même la Banque mondiale a reconnu que la singularité de la Chine par rapport aux autres PVD ne correspond pas à la nature des réformes entreprises mais à la manière selon laquelle ces dernières ont été mises en œuvre⁵⁷. Cette stratégie fut décrite par Deng Xiaoping à travers sa célèbre métaphore : « Tâter les pierres pour traverser le fleuve. ». Concrètement, les réformes développèrent une double approche, en soutenant d'un côté les entreprises étatiques dans les secteurs stratégiques et en libéralisant et encourageant le développement des entreprises privées de l'autre⁵⁸. Les arrangements institutionnels évoluèrent donc par un processus d'essais et d'erreurs de manière continue et décentralisée. La Banque mondiale remarque en outre que certaines localités adoptèrent leurs propres institutions, à la mesure de leurs situations spécifiques⁵⁹.

Dans cette optique, Qian introduit le concept d'institutions transitionnelles pour comprendre l'expérience de la Chine dans les années 1980 à travers le processus de réforme graduelle décrit ci-dessus⁶⁰. Ces institutions sont qualifiées de la sorte car elles impliquent des coûts de transaction plus élevés et des bénéfices moindres qu'une institution alternative basée sur l'existence d'institutions complémentaires. Cependant une amélioration du contexte institutionnel peut entraîner un renouvellement des institutions transitionnelles sous des formes plus conventionnelles.

L'auteur considère la déprédation de rentes par le gouvernement central chinois comme le principal facteur ayant influé sur le comportement des entreprises par rapport à la propriété et à leurs droits. En effet, face à ce phénomène, elles avaient tendance à dissimuler leurs

⁵⁵ HART, Gillian Patricia. *Disabling Globalization: Places of Power in Post-Apartheid South Africa*. University of California Press, 2002. pp. 199-201. In ARRIGHI, Giovanni, *op. cit.* p. 364

⁵⁶ DUSSEL PETERS, Enrique. « Política industrial ¿sí o no? ¿es esa la cuestión para México en 2015? Enseñanzas del caso de China ». *Boletín Informativo Techint*, n° 347 (45-60). p. 50.

⁵⁷ World Bank (WB), Development Research Center of the State Council (DRC). *op. cit.* p. 4.

⁵⁸ LIN, Justin Yifu. *op. cit.* In WB/DRC, *ibid.* p. 4.

⁵⁹ WB/DRC, *ibid.* p. 4.

⁶⁰ QIAN, Yingji. *op. cit.* 2001 ; QIAN, Yingji. « How Reform Worked in China ». In *In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth*. 297-333. Princeton: Princeton University Press, 2003. In DUSSEL PETERS, *op. cit.* p. 50.

bénéfices afin d'éviter l'exploitation de leurs actifs productifs et même garantir la poursuite de leurs activités sur le long-terme. Tejada Canobbio résume la vision de Qian de la manière suivante « Le problème des droits de propriété dans le contexte chinois dépend donc du bénéfice politique et économique espéré par le gouvernement central de l'opération des entreprises non-étatiques, en termes de bénéfices garantis sur le long-terme et de stabilité politique.⁶¹ ».

Malgré l'incertitude qui caractérisa la période de réforme du système économique chinois, les droits de propriété étaient plus sûrs pour les entreprises des gouvernements locaux que pour les privées. En effet, dans le modèle de Qian le type de propriété conditionne la démarche des trois principaux acteurs : le gouvernement local, le gouvernement central et l'administrateur de l'entreprise ; la déprédation des entreprises sans patronage des gouvernements locaux étant la plus forte. Durant cette période, le développement des ECV correspond selon l'auteur à la création d'un véhicule entrepreneurial qui permit une évolution institutionnelle vers la propriété privée en Chine.

En outre, Robert Boyer rappelle que le point de départ des réformes fut la fiscalité en offrant de plus grandes responsabilités à toutes les entreprises publiques locales. De cette manière, « le *statu quo* public est maintenu, mais les autorités locales sont fortement encouragées à faciliter l'émergence des entrepreneurs, source d'une plus grande richesse et par conséquent d'une base d'imposition plus importante qui, à terme, augmente les ressources disponibles pour les dépenses publiques.⁶² ». Ainsi, la coopération entre la classe politique et les entrepreneurs, définie par l'hypothèse du corporatisme local⁶³, se justifie par la juxtaposition de leurs intérêts respectifs à savoir, d'une part, l'augmentation maximale des recettes fiscales et, d'autre part, l'amélioration de l'avantage concurrentiel de chaque localité en créant un contexte favorable pour les investissements, la production et l'emploi⁶⁴.

⁶¹ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 7 (2011). p. 5.

⁶² BOYER, Robert. *op. cit.* p. 218.

⁶³ OI, Jean C. *op. cit.* ; PENG, Yusheng. *op. cit.* In BOYER, Robert, *ibid.* p. 218.

⁶⁴ KRUG, Barbara, et Hans HENDRISCHKE. *op. cit.* In BOYER, Robert, *ibid.* p. 218.

Dussel Peters précise à ce propos que « le secteur public chinois ne doit pas se penser comme un *monolithe vertical primitif*, mais comme une série d'*institutions de transition* dynamiques qui rivalisent entre-elles, avec des objectifs de développement national et, comme dans d'autres pays, avec des inefficacités et des instances de corruption.⁶⁵ ». L'auteur décrit aussi une omniprésence du secteur public chinois qu'il définit comme la somme des activités des différents niveaux de gouvernements : gouvernement central, villes, provinces, comtés et municipalités entre autres. Robert Boyer note également que ces nombreuses entités sont en concurrence permanente en termes de ressources naturelles, pour les équipements et finalement pour les marchés des produits. De plus, ce cadre concurrentiel s'avère déterminant pour les flux d'IDE puisque, d'un côté, il pousse les localités prêtes à recevoir ces derniers à mettre en place des zones franches et des infrastructures gratuites et, de l'autre, les multinationales étrangères souhaitant pénétrer le marché chinois sont obligées de faire des concessions en termes de transfert de technologie⁶⁶.

Le succès des réformes en Chine a également été facilité sur le plan politique par un « compromis implicite » qui assure le monopole du Parti communiste en échange d'un niveau de vie plus élevé pour la population. De cette façon, la notion d'« État-parti » révèle l'existence d'un important réseau entre les entreprises et le gouvernement, et entre les niveaux micro et macroéconomiques. Cette structure se caractérise par une mobilité de l'élite de la classe politique vers la classe économique, et inversement. Robert Boyer souligne que, pour les dirigeants chinois, « le critère d'efficacité n'est pas l'importance du bien-être social des consommateurs selon une variante consumériste du capitalisme, il ne s'agit pas de l'augmentation de la valeur pour les actionnaires, mais de l'*association entre les objectifs politiques et économiques*.⁶⁷ ». Cette vision oriente donc les décisions des différents acteurs qui cherchent à augmenter le taux de croissance des investissements ou la croissance de la production elle-même⁶⁸.

⁶⁵ DUSSEL PETERS, *op. cit.*, p. 51.

⁶⁶ BOYER, *op. cit.*, p. 219.

⁶⁷ BOYER, *id.*, p. 219.

⁶⁸ GROSFELD, Irena. « Modeling planners' investment behavior: Poland, 1956–1981. » *Journal of Comparative Economics* 11, n° 2 (juin 1987): 180-91 ; ZOU, Heng-fu. « Socialist Economic Growth and Political Investment Cycles. » The World Bank, 31 mars 1991. In BOYER, *ibid*, p. 219.

Section 1.1.2 .Le rôle des institutions dans la croissance de la Chine

North définit les institutions comme « les restrictions mises en place afin de structurer l'interaction politique, sociale et économique, comprenant des restrictions informelles – sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite – et des lois formelles – constitutions, lois et droits de propriété – , lesquelles favorisent les échanges entre les hommes.⁶⁹ ». L'institutionnalisme va plus loin en postulant que « les préférences, ainsi que les espérances dans le futur et les motivations, ne déterminent pas seulement la nature des institutions, mais elles se voient également limitées et modelées par ces dernières.⁷⁰ ». Il s'agit donc selon Tejada Canobbio d'un système autopoïétique car les changements au sein des institutions sont le fruit des incitations qu'elles ont elles-mêmes créées. Cette vision évolutive de l'économie, à la différence des conceptions orthodoxes, ne représente pas un processus de stabilisation dont le résultat serait un état statique mais un processus de croissance et de mutations constantes⁷¹.

L'institutionnalisme est aujourd'hui divisé en deux courants, la Nouvelle économie institutionnelle (NEI), rattachée à l'école néoclassique, et l'Économie politique institutionnelle (EPI), plus proche des économistes hétérodoxes. L'EPI estime que la définition et le fonctionnement d'un marché sont liés à un ensemble d'institutions complexes formelles et informelles. Cette approche est d'avantage politique et historique que celle de la NEI qui considère les institutions comme une structure d'incitations sous-jacente de la société, déterminant *in fine* l'allocation des ressources au sein de l'économie⁷². Tejada Canobbio souligne que, dans cette optique, « La croissance économique se réalise en créant un cadre institutionnel qui encourage les gains de productivité et qui permet le respect des

⁶⁹ NORTH, Douglass C. « Institutions ». *Journal of Economic Perspectives* 5, n° 1 (mars 1991): p. 97.

⁷⁰ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 7 (2011). p. 3.

⁷¹ HODGSON, Geoffrey M. *op. cit.* In TEJADA CANOBBIO, Enrique. « La propiedad como una institución: China y la industria electrónica de 1980 a 2005 ». Universidad Nacional Autónoma de México, 2009. p.18.

⁷² TEJADA CANOBBIO, *op. cit.*

contrats et de l'échange, c'est-à-dire la réduction des coûts de transaction et la définition des droits de propriété »⁷³.

Cependant, le concept de propriété ne présente pas de définition universellement acceptée et son interprétation peut varier selon l'optique disciplinaire adoptée. Ainsi, North et Demsetz affirment qu'il existe trois types de propriété : la propriété privée qui est rattachée à un individu ; la propriété commune, fondée sur une jouissance illimitée des biens concernés par tous les membres de la société ; et la propriété collective, qui correspond à une communauté ou à un État en fonction de la priorité ou de l'importance donnée à l'usage de ce bien⁷⁴. Un des principes fondamentaux de la pensée néo-institutionnelle repose donc sur la primauté des intérêts conçus par la propriété de biens naturels ou créés par l'homme en tant que pierre angulaire du modèle économique, ces intérêts suscitant par la suite la naissance d'autres institutions de soutien. Dans cette optique, la nature des droits de propriété au sein d'une société représente le facteur décisif dans la fixation des coûts de transaction. La nature de cet ensemble de droits comprend aussi le contrôle de l'usage de la propriété, son usufruit, son transfert ainsi que l'exclusion d'autres personnes.

C'est pourquoi la NEI considère la définition claire des droits de propriété et la gestion des coûts de transaction comme des éléments indissociables du succès économique d'une société, si ce dernier est évalué en termes de taux de croissance du PIB. En effet, l'établissement et le respect des droits de propriété, en réduisant les coûts de transaction, assure un cadre favorable pour les investissements sur le long terme. Ces éléments auraient été centraux dans le développement des économies occidentales selon la théorie de la prospérité. De même, l'absence de ces droits de propriété, ou l'incapacité d'une société à les faire respecter sans un coût trop élevé, serait la principale cause du sous-développement des pays concernés. L'existence de droits formels de propriété demeure néanmoins insuffisante si ces derniers ne garantissent pas des droits explicites de contrôle. Il est donc nécessaire d'établir une distinction claire entre le contrôle des actifs et la propriété de ces derniers.

Ces idées furent reprises dans une série de recommandations pour les politiques publiques lancée par l'Institut d'Économie Internationale, suite à une réunion à Washington

⁷³ TEJADA CANOBBIO, *id.* p. 4

⁷⁴ TEJADA CANOBBIO, *ibid.*

en novembre 1989 avec les ministres d'économie des pays latino-américains, les représentants des organismes financiers internationaux et le gouvernement des États-Unis. John Williamson codifia aussi la vision du développement défendue à cette occasion comme « un ensemble désirable de réformes de politique économique⁷⁵ ». Cette doctrine se constitua d'abord comme une réponse à la crise internationale de la dette qui débuta en 1982, et pris par la suite le nom de Consensus de Washington en insistant sur trois piliers : la libéralisation commerciale, la privatisation des entreprises d'État et la réduction de l'intervention de ce dernier dans l'économie, y compris pour les dépenses en investissements.

Des réformes macro-économiques radicales furent mise en œuvre d'après ces recommandations dans la deuxième moitié des années 1980 et au cours des années 1990. Les priorités politiques étaient d'imposer le secteur privé en tant que principal moteur du processus d'investissement, d'éliminer les subventions et d'ouvrir les marchés de biens et de capitaux à la concurrence extérieure (Tableau 1). Toutefois, les résultats contrastés des mesures qui furent mises en œuvre en Amérique latine soulignèrent certaines insuffisances dans la conception de ce programme. En outre, la croissance exceptionnelle des économies asiatiques durant cette décennie relança le débat théorique autour des différents modèles de développement appliqués dans ces pays. Ces expériences conduisirent les promoteurs du Consensus à admettre l'inefficacité des politiques visant l'ouverture des économies sans une transformation institutionnelle antérieure, depuis la bureaucratie jusqu'au marché du travail⁷⁶. C'est pourquoi la deuxième vague de réformes inspirées par ce courant à la fin des années 1990 insista sur l'importance des institutions et sur l'idée de bonne gouvernance (Tableau 2).

⁷⁵ MORENO-BRID, Juan Carlos, Esteban PÉREZ CALDENTEY, et Pablo RUIZ NÁPOLES. « El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones ». *Flacso México*, 5 avril 2013. Disponible sur <http://www.flacso.edu.mx/publicaciones/revista_perfiles/El-Consenso-de-Washington-aciertos-yerros-y-omisiones> (consulté le 30/09/2016)

⁷⁶ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « La propiedad como una institución: China y la industria electrónica de 1980 a 2005 ». Universidad Nacional Autónoma de México, 2009. p.106.

Tableau 1 : Politiques pour promouvoir la croissance économique d'après le Consensus de Washington (première et deuxième génération)

Consensus de Washington	Consensus de Washington augmenté
1. Rigueur budgétaire	11. Gouvernance d'entreprise
2. Réorientation des dépenses publiques	12. Mesures contre la corruption
3. Réforme fiscale	13. Flexibilité du marché du travail
4. Libéralisation des taux d'intérêt	14. Respect des règles de l'OMC
5. Taux de change unifié et compétitif	15. Respect des normes et codes financiers internationaux
6. Libéralisation du commerce	16. Ouverture prudente des comptes de capital
7. Ouverture à l'investissement direct étranger	17. Régime de change flottant
8. Privatisation	18. Indépendance de la Banque centrale et contrôle de l'inflation
9. Déréglementation	19. Filets de sécurité sociale
10. Garantie des droits de propriété	20. Réduction ciblée de la pauvreté

Source : D'après RODRIK, Dani. *op. cit.*

La crise internationale de la dette initiée en Amérique latine fut donc la principale justification des mesures d'ajustements structurels défendues par le Fond monétaire international et la Banque mondiale. En effet, cette crise fut interprétée comme l'échec du modèle basé sur la substitution des importations et l'industrialisation appuyée par l'État. Au contraire, les taux de croissance élevés obtenus par les pays d'Asie de l'Est furent présentés comme le résultat de l'application de politiques macro-économiques conservatrices et de politiques micro-économiques libérales. Cependant, Tejada Canobbio considère que le Consensus de Washington se base sur une lecture erronée de l'expérience asiatique : « Ce qui à première vue ressemblait à une politique conservatrice, n'était rien de plus que la conséquence de processus lents et organiques de réallocation des facteurs de production, au sein d'économies planifiées qui ne sont pas risquées à mettre en œuvre des politiques de choc.⁷⁷ ». Les réformes économiques menées dans les pays d'Asie de l'Est se sont ainsi basées sur une logique d'expérimentation et d'innovation institutionnelles propres à chaque

⁷⁷ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 7 (2011). p. 3.

idiosyncrasie nationale. Alors que ce modèle était assez éloigné des normes occidentales, les objectifs de développement ont été atteints en près de trois décennies concernant les incitations du marché, les droits de propriété et la stabilité macroéconomique (Tableau 2).

Tableau 2 : Logique des réformes économiques en Asie de l'Est

Facteur institutionnel	Politique traditionnelle	Modèle en Asie de l'Est
<i>Droits de propriété</i>	Privés et garantis par un État de droit	Essentiellement privée, où l'autorité ignore constamment la loi
<i>Gouvernance d'entreprise</i>	Contrôle externe par le détenteur d'actions, protection de ses droits	Contrôle interne
<i>Relation gouvernement-entreprise</i>	Basé sur des règles, coopération distante	Interaction rapprochée, juxtaposition d'intérêts
<i>Organisation industrielle</i>	Décentralisée, marchés concurrentiels, avec des règles contraignantes anti-monopoles	Intégration horizontale et verticale, Consortiums gouvernementaux
<i>Système financier</i>	Dérèglementé, basé sur des actions et obligations certifiées, libre circulation, supervision par des organismes régulateurs	Basé sur le système bancaire, entrée limitée, hautement contrôlée par le gouvernement, prêts dirigés, régulation formelle faible
<i>Marchés du travail</i>	Décentralisés, flexibles	Systèmes rigides d'emploi permanent
<i>Flux de capitaux</i>	Libres, régulés avec prudence	Restreint jusqu'aux années 90
<i>Propriété publique</i>	Minime ou inexistante	Largement utilisée dans les entreprises primaires et manufacturières

Source : D'après RODRIK, Dani. *ibid.*

CHAPITRE 1.2. L'ÉVOLUTION DES FIRMES MULTINATIONALES

Après avoir abordé les particularités du modèle de développement chinois, il est nécessaire de formaliser sur le plan théorique les facteurs institutionnels de la localisation des IDE, à travers l'environnement de ses principaux acteurs, les FMN. Tout d'abord, le concept de compétitivité systémique présenté dans la première section paraît pertinent afin de mettre en valeur à la fois l'importance des institutions du pays d'origine et la complexité des exigences faites aux entreprises. Ensuite, la notion de gouvernance des CGV illustrée dans la seconde section permet d'analyser les modalités de l'insertion internationale des firmes chinoises et leurs implications sur les pays récepteurs d'IDE comme le Mexique.

Section 1.2.1. Les enjeux de la compétitivité systémique

Ce concept développé par Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer est très utile afin de compléter l'approche analytique, essentiellement macro et microéconomique, des théories traditionnelles concernant les IDE⁷⁸. Il convient de préciser ici que ce travail correspond d'avantage à l'économie du développement car les auteurs ont une perception holistique du problème de la compétitivité énoncé par Porter. Ce dernier occupa une place centrale dans le débat théorique en économie au cours des années 1990⁷⁹, en inspirant notamment les travaux du Consensus de Washington, lequel se traduisit par des politiques d'ajustement structurel dans de nombreux pays latino-américains. Comme le mentionnent Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer, le concept orthodoxe d'ajustement structurel se concentrait principalement sur le niveau macro et microéconomique. Leur article publié dans la revue de la CEPAL représente donc une réponse hétérodoxe cohérente avec la tradition structuraliste de cette institution.

De cette manière, cette approche différencie quatre niveaux analytiques : méta, macro, méso et micro (Figure 1), « le niveau méta étant celui où s'examinent des facteurs comme la

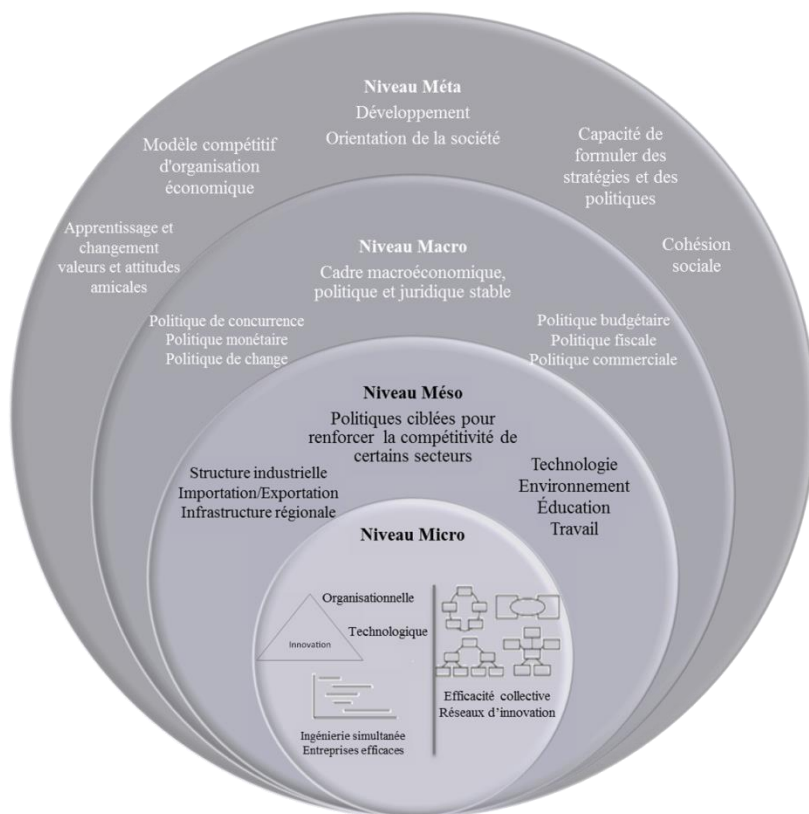
⁷⁸ ESSER, Klaus, Wolfgang HILLEBRAND, Dirk MESSNER, et Jörg MEYER-STAMER. « Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. » *Revista de la CEPAL* 59, n° 8 (1996): 39-52.

⁷⁹ PORTER, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*, 1990.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

capacité d'une société pour l'intégration et la stratégie, alors qu'au niveau méso on étudie la formation d'un environnement capable de promouvoir, compléter et multiplier les efforts au niveau de l'entreprise⁸⁰ ». De même, les auteurs essayent de lier des « éléments appartenant à l'économie industrielle, à la théorie de l'innovation et à la sociologie industrielle avec les arguments du récent débat sur la gestion économique développé sur le plan des sciences politiques autour des *policy-networks*.⁸¹ ».

Figure 1: Les déterminants de la compétitivité systémique



Source: D'après ALTENBURG, Tilman, Wolfgang HILLEBRAND, et Jörg MEYER-STAMER. *Building Systemic Competitiveness: Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand*. German Development Institute, 1998.

Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer ne nient pas la nécessité de stabiliser dans un premier temps le contexte macroéconomique. En effet, le contrôle de variables comme le déficit budgétaire, la dette extérieure, l'inflation et le taux de change demeure primordial afin de garantir la sécurité des investissements. Toutefois, ils estiment que « la stabilisation au

⁸⁰ ESSER, Klaus, *et al.*, *op. cit.*

⁸¹ ESSER, Klaus, *et al.*, *ibid.*

niveau macro est une condition nécessaire, mais pas suffisante, pour garantir le développement durable de la compétitivité, car ce dernier suppose la mise en œuvre de politiques de niveau méso. ».

En outre, la compétitivité internationale ne peut pas s'expliquer exclusivement au niveau micro, c'est-à-dire au niveau entrepreneurial. Les auteurs reconnaissent que « le manque de pression compétitive fit que les entreprises nationales --et, dans bien des cas, les filiales des multinationales—restèrent très en retard en termes d'efficacité par rapport aux niveaux internationaux ». Cependant les politiques macroéconomiques destinées à dynamiser le secteur entrepreneurial (stabilisation, libéralisation et désétatisation, ouverture du marché extérieur, dévaluation) ne furent pas suffisantes car elles sous-estimèrent deux facteurs : la complexité des exigences faites aux entreprises et l'importance de l'environnement institutionnel.

La complexité des exigences faites aux entreprises est due à des impératifs d'efficacité, de flexibilité, de qualité et de vitesse de réaction lesquels introduisent des changements dans l'organisation de la production, le développement du produit et les relations d'approvisionnement. Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer ajoutent que « la tâche à entreprendre sur les trois plans est la combinaison créative d'innovations tant organisationnelles que sociales et techniques. ». Les nouvelles exigences faites aux entreprises s'accompagnent du bouleversement de leur environnement concurrentiel avec la formation de clusters industriels, que les auteurs définissent comme des groupes entrepreneuriaux organisés en réseaux de collaboration.

Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer utilisent une métaphore informatique pour décrire le processus de structuration du niveau méso : « L'enjeu est développer une structure institutionnelle efficace (*hardware*) et de promouvoir en particulier la capacité d'interaction étroite entre acteurs privés et publics à l'intérieur du cluster (*software*). ». Finalement, les auteurs mettent en évidence l'importance du niveau méso pour la création de la compétitivité systémique car ils ne croient pas que les investisseurs se fixent uniquement sur des variables macroéconomiques afin de décider de la localisation de leurs opérations. Au contraire, « Alors que les politiques au niveau macro ont tendance à s'homogénéiser au niveau mondial, les localités industrielles diffèrent grandement selon les pays. ».

Dussel Peters et Cardenas Castro valorisent également le niveau méso-économique ou institutionnel et le degré d'intégration entre entreprises car ce dernier permet diverses échelles d'apprentissage et d'efficacité collective⁸². De même, ces auteurs insistent sur la nécessité de « comprendre la rationalité de l'organisation industrielle de chaque segment de la chaîne de valeur globale. Une perspective uniquement macroéconomique, d'ajustement structurel, par exemple, ne permet pas de saisir les conditions et les défis de la chaîne, encore moins la montée en gamme (*upgrading*) de territoires dans des segments de chaînes spécifiques.⁸³ ».

Section 1.2.2. La gouvernance des chaînes globales de valeur

Gereffi, Bair et Miguel Korzeniewicz soulignent l'importance de l'insertion des entreprises au sein de CGV dans des segments spécifiques⁸⁴. L'idée des enchaînements marchands –vers l'aval et vers l'amont- peut se retrouver dans l'œuvre d'Hirschman⁸⁵ mais Cardenas Castro et Dussel Peters insistent sur le caractère global que lui donne cette méthodologie. Les CGV peuvent se définir comme un ensemble de réseaux entre différentes organisations qui gravitent autour d'une marchandise ou d'un produit et qui unissent de cette manière les foyers, les entreprises et les États au sein de l'économie-monde⁸⁶. De plus, l'approche des CGV offre une alternative dynamique face aux théories traditionnelles comme le paradigme OLI de Dunning, critiqué pour son caractère statique. Cette hypothèse introduit donc une nouvelle dimension –la dimension spatiale- dans l'analyse des conditions inégales des différentes économies dans le monde concernant l'accès aux marchés et aux ressources.

Le rôle des réseaux est déterminant dans l'analyse de Gereffi et al. en tant que moteur de la coévolution de l'organisation industrielle transnationale. En effet, le concept des CGV marque l'importance de la coordination entre les firmes au-delà des frontières mais aussi l'influence croissante de nouveaux acheteurs à l'échelle globale, principalement les

⁸² CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS. « México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos ». *Comercio exterior* 57, n° 7 (juillet 2007): p. 530-545.

⁸³ CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS, *id.*, p. 531

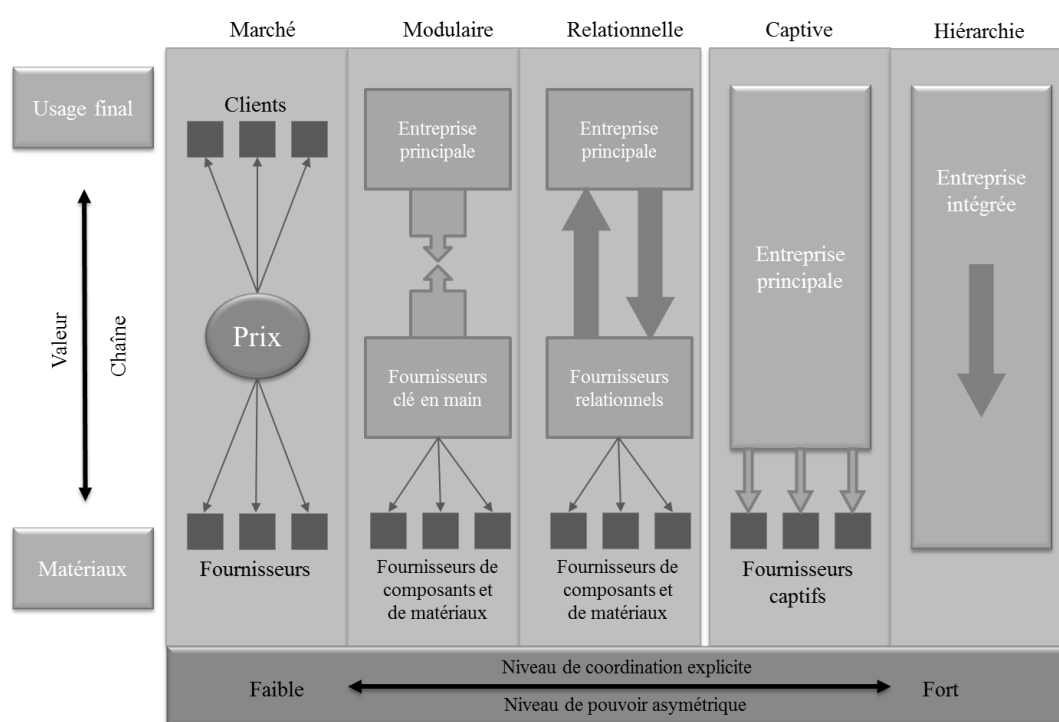
⁸⁴ CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS, *ibid.*, p. 531

⁸⁵ HIRSCHMAN, Albert O. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn u.a.: Yale University Press, 1958.

⁸⁶ GEREFFI, Gary, et Miguel KORZENIEWICZ. *Commodity Chains and Global Capitalism*. ABC-CLIO, 1994, p. 2.

détaillants, les distributeurs de marques et les négociants. Les auteurs affirment ainsi que « Les acheteurs globaux (...) ont les capacités et exercent de ce fait un contrôle de haut niveau sur des chaînes de valeur géographiquement dispersées, même lorsqu'ils ne possèdent pas les moyens de production, de transport ou de transformation.⁸⁷ ». La relation de subordination des fournisseurs face à la firme varie donc selon plusieurs facteurs comme le degré de standardisation des produits et des processus de production⁸⁸ ou la compétence des sous-traitants⁸⁹ (Figure 2).

Figure 2 : Cinq types de gouvernance globale



Source : D'après GEREFFI et al.

⁸⁷ GEREFFI et al., *op. cit.*, p. 82-83.

⁸⁸ STURGEON, Timothy J. « Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization. » *Industrial and Corporate Change* 11, n° 3 (1^{er} juin 2002): 451-96. STURGEON, Timothy J., et Ji-Ren LEE. « Industry Co-Evolution and the Rise of a Shared Supply-base for Electronics Manufacturing. » Aalborg, juin 2001.

⁸⁹ HUMPHREY, John, et Hubert SCHMITZ. *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*. Brighton: Institute of Development Studies, 2000. HUMPHREY, John, et Hubert SCHMITZ. « How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? » *Regional Studies* 36, n° 9 (décembre 2002): 1017-27.

Gereffi et al. formulent leur théorie sur la gouvernance de la chaîne de valeur à partir de trois facteurs :

- A. La *complexité* de l'information et des connaissances requises afin de mener à bien une transaction particulière, notamment par rapport aux spécifications du produit et du processus de production.
- B. Le degré selon lequel cette information et ces connaissances peuvent être *codifiées* et, de cette manière, transmises efficacement et sans investissements spécifiques entre les parties de la transaction ; et
- C. Les *compétences* des fournisseurs actuels et potentiels par rapport aux exigences de la transaction.

L'attribution de deux valeurs -haute et basse- à ces trois facteurs permet de trouver huit combinaisons donc cinq génèrent un type de gouvernance de chaîne globale⁹⁰ :

1. Les *marchés*. Une gouvernance par le marché est possible lorsque la spécificité des actifs n'est pas assez élevée car les transactions sont codifiées facilement, les spécifications des produits sont relativement simples, et les fournisseurs ont la capacité de fabriquer les produits en question avec peu d'intrants en provenance des acheteurs. L'information échangée entre les acheteurs et vendeurs passent essentiellement par les prix et les spécifications des produits fixées par ces derniers. C'est pourquoi les transactions peuvent être gouvernées avec peu de coordination explicite.
2. Les *chaînes de valeur modulaires*. La modularité de la chaîne de valeur surgit lorsque l'habilité à codifier des spécifications s'étend à des produits complexes. Cette organisation est permise par une architecture modulaire du produit et des normes techniques qui simplifient les interactions en réduisant la variation des composants et en unifiant les spécifications du composant, du produit et du processus. C'est également le cas lorsque les fournisseurs ont les compétences requises afin de proposer des paquets complets et des modules, lesquels internalisent une information (tacite) difficile à codifier, réduisent la spécificité

⁹⁰ GEREFFI et al., *op. cit.*, p. 86-87.

des actifs et par là même le besoin pour l'acheteur d'un monitoring et d'un contrôle direct.

3. Les *chaînes de valeur relationnelles*. La gouvernance de la chaîne de valeur prend une forme relationnelle lorsque les spécifications du produit ne peuvent pas être codifiées, que les transactions sont complexes et que les compétences du fournisseur sont élevées. Dans ce cas la connaissance tacite doit être échangée entre les acheteurs et les vendeurs, et les fournisseurs hautement compétents encouragent les grandes entreprises à externaliser leurs activités afin d'avoir accès à des compétences complémentaires. La dépendance mutuelle qui en résulte peut alors être contrôlée par la réputation, la proximité sociale et spatiale ainsi que les liens familiaux ou ethniques. Les coûts de transfert vers de nouveaux partenaires sont élevés car l'échange d'information tacite complexe passe le plus souvent par des interactions en personne régulières, et elle se gouverne grâce à des niveaux élevés de coordination explicite.
4. Les *chaînes de valeur captives*. La gouvernance des chaînes de valeur de type captive est généralement caractérisée par un degré élevé d'intervention et de contrôle par les entreprises dominantes car les fournisseurs ne possèdent pas les compétences appropriées par rapport à la complexité des produits et des spécifications. Les petits fournisseurs sont ainsi rendus « captifs » par des coûts de transfert élevés lorsqu'ils sont confrontés à des acheteurs bien plus gros dans le cadre de leurs transactions. Cette situation de dépendance peut être le résultat de la répartition des activités entre l'entreprise et son fournisseur ou des ressources et de l'accès aux marchés offerts à ce dernier ce qui réduit le risque d'une sortie de la chaîne de valeur.
5. La *hiérarchie*. Les grandes entreprises seront obligées de développer et de fabriquer des produits en interne lorsque les spécifications des produits ne peuvent pas être codifiées, que les produits sont complexes et qu'il n'est pas possible de trouver des fournisseurs compétents. Cette forme de gouvernance est favorisée par le besoin d'échanger des connaissances tacites entre différentes activités de la chaîne de valeur ainsi que le besoin de gérer efficacement des réseaux complexes d'intrants et de sortants, et de contrôler certaines ressources, en particulier la propriété intellectuelle.

Dussel Peters mentionne cette méthodologie concernant la sélection de dix cas d'entreprises chinoises installées en Amérique latine : l'objectif est d'approfondir « les connaissances des conditions spécifiques d'établissement dans la région, ses enchaînements en amont et en aval, ainsi que le segment global et territorial spécifique auquel les entreprises participent, avec l'objectif de répondre, entre autres, à la question suivante : « L'IDE chinois est-il qualitativement différent à l'IDE d'autres nations ?⁹¹ ». L'auteur présente le concept d'endogénéité territoriale pour analyser le degré d'intégration d'un territoire spécifique à des processus et des produits des CGV. Il s'agit donc d'une perspective située entre l'échelle globale et locale puisque ce ne sont pas les entreprises mais les territoires qui constituent le point de départ socio-économique de l'analyse. De cette manière l'étude porte sur la capacité d'attraction du territoire sur les segments des chaînes de valeur et ses conséquences du point de vue de la politique économique⁹².

⁹¹ DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *op. cit.* p. 10.

⁹² CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS, *op. cit.*, p. 532.

CHAPITRE 1.3. L'EXPANSION DES FMN EN PROVENANCE DES PVD

Dans le contexte de la mondialisation évoqué précédemment grâce aux concepts de compétitivité systémique et de CGV, l'objectif de ce chapitre est d'évaluer l'originalité de la trajectoire suivie par les entreprises chinoises, notamment vis-à-vis de l'expansion à l'étranger des firmes en provenance des pays développés et d'autres pays émergents. En effet, les défis institutionnels, technologiques et industriels apparus dans les années 1980 ont profondément influencé la dynamique de la concurrence et les stratégies des FMN. Le paradigme OLI de Dunning peut expliquer les conséquences de ces mutations mais le parcours des entreprises chinoises présentent des caractéristiques originales comme leur rythme d'expansion à l'étranger ainsi que leurs capacités d'adaptation aux environnements locaux.

Section 1.3.1. La dynamique de la concurrence mondialisée

La mondialisation et la création des FMN font partie d'un processus historique qui a connu plusieurs phases d'ouverture et de repli depuis la colonisation du continent américain au XV^e siècle et le développement des échanges commerciaux à l'échelle globale⁹³. La dernière phase de la mondialisation s'explique aussi par plusieurs facteurs institutionnels, technologiques et industriels. Sur le plan institutionnel, Ernst et Kim soulignent une combinaison de quatre éléments expliquant les politiques économiques en vogue à partir des années 1980 : d'une part la libéralisation du commerce, des flux de capitaux, des politiques d'accueil des IDE et, d'autre part, la privatisation. Alors que ces facteurs ont été traités séparément par la littérature, ils fonctionnent de concert selon ces auteurs : « Le succès précoce de la libéralisation du commerce a déclenché une expansion du commerce et des IDE, augmentant la demande pour les flux de capitaux transnationaux. Cela a renforcé la pression pour la libéralisation des marchés de capitaux, forçant de plus en plus de pays à ouvrir leurs

⁹³ MUFFAT-JEANDET, Morgan. *op. cit.*, 2011.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

comptes de capital. En retour ceci a mené à la libéralisation des politiques d'accueil des IDE, et à une course à la privatisation.⁹⁴ »

Les FMN ont été les principaux bénéficiaires de cet assouplissement du cadre réglementaire pour trois raisons. Tout d'abord, cela leur a donné plus de choix concernant leur mode d'entrée sur le marché entre le commerce, l'octroi de licences, la sous-traitance, le franchisage etc. Ernst et Kim parlent à ce sujet de spécialisation en fonction de la destination. Ensuite, la libéralisation a favorisé la stratégie dite d'externalisation en améliorant l'accès à des ressources externes et aux capacités dont une firme a besoin afin de compléter ses compétences fondamentales. Enfin, elle a encouragé la mobilité spatiale en réduisant les contraintes pour la dispersion géographique de la chaîne de valeur.

Les NTIC sont aussi intimement liées au mouvement de la mondialisation. Premièrement, le coût et le risque lié au développement des NTIC requiert une expansion du marché au niveau global afin d'amortir les importantes dépenses en recherche et développement associées (R&D) à des processus et des produits en perpétuelle évolution⁹⁵. Ensuite, les NTIC ont été un facteur clé dans l'augmentation substantielle de la mobilité c'est-à-dire, d'une part, la dispersion de ressources spécifiques de la firme et de ses capacités au-delà des frontières nationales et, d'autre part, l'expansion du champ des liens transnationaux, notamment à travers l'intégration de clusters spécialisés. Ernst et Kim soulignent que ces nouveaux outils ont considérablement réduit la friction du temps et de l'espace, à la fois par rapport aux marchés et à la production : « une firme peut maintenant servir de la même manière des marchés distants et des producteurs locaux ; elle peut aussi disperser sa chaîne de valeur au-delà des frontières nationales dans le but de sélectionner la localisation la plus rentable.⁹⁶ ».

Enfin, les NTIC ont eu des répercussions considérables sur la dynamique de la concurrence en élargissant sa portée et en complexifiant ses exigences. C'est pourquoi une firme répond aujourd'hui à la double obligation mentionnée plus-haut de la dispersion,

⁹⁴ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. « Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. » *Research Policy* 31, n° 8-9 (décembre 2002): p. 1419.

⁹⁵ KOBRIN, Stephen J. « The Architecture of Globalization: State Sovereignty in a Networked Global Economy. » In *Governments, Globalization, and International Business*, édité par John H. DUNNING, p. 149. Oxford University Press, 1999. In ERNST, Dieter, et Linsu KIM, *id.* p. 1419.

⁹⁶ ERNST, Dieter, et Linsu KIM, *ibid.* p. 1419.

impliquant une présence sur tous les marchés majeurs en croissance, et de l'intégration de ses activités à l'échelle globale afin d'exploiter et coordonner les liens entre ces différentes localisations. Cette complexité croissante a donc modifié à la fois les déterminants de l'organisation de la firme et de son expansion, ainsi que les déterminants de sa localisation. Selon Ernst et Kim, « Pas une seule firme, même pas un acteur dominant du marché, ne peut générer toutes les capacités internes nécessaires afin de faire face à la concurrence internationale.⁹⁷ »

Selon Gereffi et al. les chercheurs dans le domaine du commerce international (*International Business*) se sont concentrés à la fois sur les stratégies des firmes et sur celles des pays au sein de l'économie mondiale⁹⁸. Le point de départ de leur démarche a été la notion de chaîne de création de valeur ajoutée (*value-added chain*) qui se définit de la manière la plus élémentaire comme « le processus par lequel la technologie est combinée avec les intrants des matériaux et du travail, et les intrants une fois transformés sont assemblés, commercialisés et distribués. Une seule firme peut constituer un seul maillon de ce processus, ou peut être intégrée verticalement de manière extensive...⁹⁹ ».

Gereffi et al. identifient également les principaux problèmes soulevés par cette littérature à savoir quelles sont les activités et technologies qu'une firme devrait conserver en interne et celles qui devraient être délocalisées, et, le cas échéant, où ces dernières devraient s'installer. Par exemple, les IDE chinois au Mexique dans le secteur manufacturier concernent surtout des activités d'assemblage de composants dont le produit final est ensuite exporté vers les États-Unis et le Canada. La proximité géographique avec ces marchés a donc déterminé le choix de la délocalisation des activités concernées. D'autres facteurs rentrent également dans le viseur des investisseurs comme le coût de la main d'œuvre qui est devenue relativement bon marché au Mexique ces dernières années. En outre, la participation à l'ALENA nécessite d'établir au moins une partie de la production sur place afin de bénéficier des normes d'origines. Ce cadre réglementaire détermine donc la structure de la propriété des entreprises créées ou rachetées par les IDE.

⁹⁷ ERNST, Dieter, et Linsu KIM, *ibid.* p. 1420.

⁹⁸ GEREFFI, Gary, John HUMPHREY, et Timothy STURGEON. « The Governance of Global Value Chains ». *Review of International Political Economy* 12, n° 1 (2005): 78-104.

⁹⁹ KOGUT, B. « Designing global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains ». *Sloan Management Review* 26, n° 4 (s. d.): 15. In GEREFFI et al., *id.*, p. 79.

La question de l'organisation de la production à l'échelle internationale a aussi été posée par les économistes du commerce comme Arndt et Kierzkowski. Ces derniers utilisent le terme de « fragmentation » pour décrire la séparation physique de différentes parties du processus de production dans plusieurs pays comme une nouvelle dimension du commerce international¹⁰⁰. La fragmentation permet à la production dans plusieurs pays de s'organiser au sein de réseaux transnationaux qui peuvent exister à l'intérieur ou entre les firmes. Pour Feenstra, « l'intégration du commerce » va même de pair avec « la désintégration de la production » au sein de l'économie mondiale car dans ce contexte les entreprises préfèrent « externaliser » bon nombre de leurs activités manufacturières et de service secondaires, à la fois dans le pays d'origine et à l'étranger¹⁰¹. C'est pourquoi Yeats souligne qu'une part croissante du commerce international est destinée à l'échange de composants et autres biens intermédiaires¹⁰².

Face à cette fragmentation de la production au-delà des frontières géographiques et entre différentes firmes, Gereffi et al. se posent la question de la coordination de ces activités. Les options présentées par Arndt et Kierzkowski sont les suivantes : « La séparabilité de la propriété est un déterminant important de la structure organisationnelle du partage de la production transnationale. Là où la séparation de la propriété n'est pas faisable, les FMN et l'investissement direct sont susceptibles de jouer un rôle dominant. Là où cette dernière est faisable, des relations autonomes sont possibles et l'IDE est moins important¹⁰³ ».

L'économie des coûts de transaction présente une réponse plus nuancée à la question de l'organisation de la production à l'échelle globale. Pour Williamson, le choix entre les marchés et les FMN s'explique par la complexité des relations inter-firmes et la mesure selon laquelle ces dernières impliquent des investissements spécifiques pour une transaction

¹⁰⁰ ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, éd. « Introduction ». In *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 1 édition., 1-16. Oxford: Oxford University Press, 2001. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 79.

¹⁰¹ FEENSTRA, Robert C. « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy ». *The Journal of Economic Perspectives* 12, n° 4 (1998): 31-50. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

¹⁰² ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, éd. « Just How Big Is Global Production Sharing? » In *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 1 édition., 1-16. Oxford: Oxford University Press, 2001. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

¹⁰³ ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, *op. cit.* In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

particulière – la spécificité des actifs¹⁰⁴. Alors que les relations marchandes indépendantes sont suffisantes pour des produits standardisés, les investissements spécifiques ont tendance à augmenter en fonction du niveau de personnalisation. En effet, plus un produit ou un service est personnalisé, plus le risque d’opportunisme est élevé, ce qui peut empêcher toute stratégie d’externalisation ou la rendre plus coûteuse car des gardes fous doivent être mis en place. Les coûts de transaction augmentent également lorsque les relations inter-firmes demandent d’avantage de coordination par exemple pour les produits impliquant une architecture intégrale ou des pièces dont l’approvisionnement serait urgent.

Les IDE occidentaux ont aussi joué un rôle déterminant dans l’ouverture progressive de la Chine à l’économie internationale. Xavier Richet remarque que, contrairement au Japon et à la Corée du Sud, le rattrapage des firmes chinoises ne s’est pas réalisé grâce à au « *reverse engineering* », un « processus qui consiste à maîtriser, enrichir puis développer des technologies standard parfois en réalisant des sauts technologiques importants.¹⁰⁵ ». En effet, la stratégie de modernisation de la Chine a été basée sur le transfert de technologies qu’elle ne maîtrisait pas par des firmes en provenance des États-Unis, d’Europe ou d’autres pays asiatiques. Les firmes chinoises ont eu accès à ces technologies et ont pu accumuler des compétences grâce à l’essaimage, mais seulement après que les firmes occidentales et leurs réseaux de fournisseurs se soient installés sur place. Ce processus fait partie du sentier du développement de l’investissement, théorisé par Dunning¹⁰⁶ pour mettre en évidence la corrélation entre montée des IDE et croissance domestique.

Cependant, le modèle de développement des IDE en Chine n’est pas fondamentalement différent de celui suivi par les autres pays en développement. Hanemaan et Rosen découpent ainsi sa trajectoire en différentes phases¹⁰⁷. Au départ, avant les réformes, aucun investissement étranger n’existe en Chine et aucune firme domestique ne dispose des

¹⁰⁴ WILLIAMSON, O. *Markets and Hierarchies*. Free Press. New York, 1975. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

¹⁰⁵ FREEMAN, Christopher. *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London; New York: Pinter Pub Ltd, 1987. In RICHET, Xavier. *op. cit.* p. 2.

¹⁰⁶ DUNNING, John H. « The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. » *Journal of International Business Studies* 19, n° 1 (1 avril 1988): 1-31. In RICHET, *id.*

¹⁰⁷ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.* In RICHET, *ibid.*

ressources nécessaires afin d'investir à l'étranger (phase 1). Après la mise en place des réformes la croissance s'accélère et les IDE entrent dans le pays, profitant du relâchement du contrôle des changes et des opportunités de profits (phase 2). Lorsque l'économie atteint un certain niveau de PIB par tête, les firmes domestiques commencent à investir à l'étranger et l'IDE sortant (IDES) débute tandis que l'IDE entrant (IDEE) reste soutenu. Lorsque l'IDES dépasse les flux entrants, la position nette, passe de négative à positive (Phase 3 et 4). Enfin lorsque le pays atteint le niveau des économies développées en termes de PIB par tête, la position nette de l'IDE se stabilise et oscille autour de l'équilibre, dépendant du cycle économique et de la structure économique nationale (phase 5).

Section 1.3.2. De nouvelles stratégies pour l'internationalisation

La théorie de Dunning sur les déterminants des IDE s'imposa comme un paradigme en la matière. Son approche est dite « éclectique » car elle combine des éléments comme la concurrence imparfaite, les avantages comparatifs ou l'internalisation des coûts de production. G. Bittencourt présente de cette manière le paradigme OLI (Organisation, Localisation, Internalisation): « Dunning propose quatre types d'IDE selon la source de leur motivation, laquelle peut être orientée vers les marchés (*market seeking*), vers les ressources (*resource seeking*), vers la recherche d'efficacité (*efficiency seeking*) ou d'actifs stratégiques (*assets seeking*). Ces catégories impliquent différentes configurations des trois types d'avantages mis en avant par le paradigme OLI. Pour chacune d'entre elles, les avantages de propriété des entreprises, de localisation (basés dans les secteurs et les pays), et d'internalisation (qui signifient que mettre en place des échanges intra-firme est plus souhaitable que de le faire entre des agents indépendants) opèrent de manière différente¹⁰⁸ ». Ainsi, le processus d'internationalisation d'une entreprise s'explique principalement dans la théorie dominante par l'exploitation de ses avantages de propriété existants¹⁰⁹. C'est pourquoi les FMN occidentales ont étendu leurs opérations à l'étranger en s'appuyant sur leurs forces domestiques.

¹⁰⁸ DUNNING, John H., et Sarianna M. LUNDAN. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishing Company, Workingham, 1993. In BITTENCOURT, Gustavo. « Efectos de China sobre la captación de IED en América Latina ». In América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones p. 231. Mexico: UNAM, 2013.

¹⁰⁹ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES. « The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? » *Management and Organization Review* 1, n° 3 (novembre 2005): 381–410.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Cependant, les FMN chinoises ne remplissent pas toujours ces conditions avant de développer leurs activités à l'étranger. Dans cette optique, Richet souligne que les modalités d'acquisition des compétences représentent une particularité des entreprises chinoises : « Au paradigme OLI (Organisation, Localisation, Internalisation) de Dunning, il faut associer le modèle LLL (*Linkage, Leverage, Learning*) de Mathews pour rendre compte de ce processus qui montre comment la coopération avec des firmes à haute valeur ajoutée, sur une base contractuelle qui s'étend dans le temps, permet aux firmes chinoises de profiter d'un effet de levier et précipiter leur apprentissage et l'acquisition de capacités.¹¹⁰ ». Ce modèle caractérise selon Child et Rodrigues une nouvelle génération de FMN, lesquelles cherchent à combler leur retard grâce à l'acquisition des actifs et ressources appropriés à travers l'IDE¹¹¹. Ainsi, Mathews précise que « les entreprises établies voient le monde plein de compétiteurs qui cherchent à imiter leur succès (...) les nouveaux venus et les retardataires voient le monde plein de ressources à exploiter¹¹² ». Toutefois, ces retardataires partent souvent « depuis la position d'une firme isolée aux ressources limitées cherchant une connexion avec le courant dominant technologique et entrepreneurial¹¹³ ».

Néanmoins, il faut rappeler que l'expansion des entreprises chinoises à l'étranger représente la troisième vague de FMN en provenance des PVD¹¹⁴. En effet, l'émergence de la Chine comme puissance industrielle peut être étudiée à travers la thèse du développement tardif (*late development*), laquelle s'appliqua d'abord à des pays comme le Japon¹¹⁵ et ensuite aux nouvelles économies émergentes d'Asie de l'Est comme Taïwan, la Corée du Sud, Hong Kong et Singapour¹¹⁶. C'est pourquoi Narula pense qu'un nouveau paradigme n'est pas nécessaire afin d'expliquer le phénomène des « dragons », les firmes retardataires mentionnés par Mathews. Selon cet auteur, ces dernières se rattacheraient à la même lignée de

¹¹⁰ RICHET, *op. cit.*, p. 11.

¹¹¹ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES. *op. cit.*

¹¹² MATHEWS, John A. « Dragon multinationals: New players in 21th century globalization ». *Asia Pacific Journal of Management* 23 (2006): p. 9 In GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *op. cit.*

¹¹³ MATHEWS, John Alwyn, *Dragon Multinational: A New Model for Global Growth* (Oxford University Press, 2002) : p. 471 In CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*, 2005.

¹¹⁴ NARULA, Rajneesh. « Globalization, New Ecologies, New Zoologies, and the Purported Death of the Eclectic Paradigm ». *Asia Pacific Journal of Management* 23, n° 2 (1 juin 2006): 143-51.

¹¹⁵ DORE, R. *British Factory - Japanese Factory*. London: Allen & Unwin, 1973.

¹¹⁶ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*

FMN en provenance des PVD, lesquelles seraient simplement plus nombreuses qu'auparavant.

De même, Ramamurti considère que la comparaison entre les différentes générations de FMN peut être faussée par les changements du contexte international macro-économique, notamment l'élimination des barrières aux échanges. Il nuance donc que « Mathews voit le rythme rapide d'internationalisation des FMN émergentes comme une de leurs particularités, mais cette caractéristique pourrait être une conséquence d'une internationalisation dans un monde plat.¹¹⁷ ». Ramamurti précise également que lorsque l'on compare les FMN émergentes et les FMN occidentales, il ne faut pas oublier que les différences observées peuvent correspondre d'avantage à leurs stades d'évolution qu'à leurs pays d'origine (Tableau 3). Ces considérations se retrouvent dans la vision de Narula, lequel se réfère au contexte macro de la mondialisation comme une nouvelle écologie liée à l'évolution d'une certaine zoologie (les FMN émergentes), préparée pour survivre et être concurrentiel au sein de cet environnement : « C'est pour cette raison que je crois qu'il y aura toujours plusieurs théories en circulation, car nous vivons dans un monde dynamique avec des réalités qui changent en permanence, et une profusion d'espèces et d'écologies en constante évolution.¹¹⁸ ».

¹¹⁷ MATHEWS, John Alwyn, *op. cit.* In RAMAMURTI, Ravi. « What Have We Learned About Emerging-Market MNEs? Insights from a Multi-Country Research Project », 39. Copenhagen Business School, Copenhagen, Denmark, 2008. p. 25.

¹¹⁸ NARULA, Rajneesh, *op. cit.* p. 12.

Tableau 3 : Caractéristiques des IDE sortants à différentes étapes de l'IDP

Caractéristiques	« Première vague » (Étape 2)	« Deuxième vague » (Étape 3)	FMN conventionnelles (Étapes 4 et 5)
Destination	Pays voisins et en voie de développement	Pour la plupart régionale et parfois mondiale	Mondiale
Motivation	Recherche de ressources et marchés dans les PVD	Recherche de ressources et marchés (PVD), recherche d'actifs, de connaissances et de marchés (pays développés)	Recherche d'efficacité
Avantages de propriété	Principalement spécifiques au pays	A la fois spécifiques à la firme et au pays	Surtout spécifiques à la firme
Pays représentatifs	Inde, Philippines, Argentine, Colombie	Hong Kong, Corée, Taïwan, Singapour	Japon, USA, Europe occidentale

Source : D'après DUNNING et al. « Explaining the “new” wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea ». ResearchGate. Consulté le 23 septembre 2016.

Chittoor¹¹⁹ conclue que la plupart des approches qui ont essayé d'expliquer l'expansion internationale des FMN émergentes, notamment celles de Dunning¹²⁰ et de Mathews¹²¹, demeurent des modifications des théories dominantes élaborées initialement dans le contexte des économies développées. Toutefois, afin de mesurer les limites des théories traditionnelles et de leurs extensions, Ramamurti note que « Lorsque l'on se demande pour quelles raisons les FMN s'internationalisent, à quels défis se mesurent-elles dans les pays récepteurs, ou dans quelles circonstances préfèrent-elles les hiérarchies par rapport aux marchés, alors la théorie existante du commerce international est plutôt appropriée. Cependant, si l'on s'interroge sur la source des avantages compétitifs propres aux FMN émergentes, sur les motivations de leurs investissements considérables dans le haut de gamme, ou comment certaines d'entre elles concurrencent directement les FMN occidentales avec succès, alors la théorie existante demeure insuffisante.¹²² ».

¹¹⁹ CHITTOOR, *op. cit.*

¹²⁰ DUNNING, J. H. « Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach ». *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 117, n° 1 (1981): 30-64 ; DUNNING, J. H., R. Van HOESEL, et R. NARULA. « Explaining the “new” wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea ». *ResearchGate*. Consulté le 23 septembre 2016.
https://www.researchgate.net/publication/284041033_Explaining_the_new_wave_of_outward_FDI_from_developing_countries_The_case_of_Taiwan_and_Korea.

¹²¹ MATHEWS, John Alwyn, *op. cit.*

¹²² RAMAMURTI, *op. cit.* p. 21.

CHAPITRE 1.4. LES FMN CHINOISES ET LEUR ENVIRONNEMENT

Après avoir abordé les limites du paradigme OLI afin de saisir les particularités de l'internationalisation des firmes en provenance des pays émergents, il convient de faire la part entre les facteurs endogènes, les stratégies des entreprises, et exogènes, les institutions du pays d'origine, dans l'évolution des FMN chinoises. Nous verrons dans une première section que l'insertion efficace des firmes chinoises au sein de réseaux de production globaux peut expliquer certaines ascensions fulgurantes du statut de simple sous-traitant à celui de fleuron d'une industrie. Néanmoins, le rôle de l'État en Chine demeure primordial, c'est pourquoi nous évoquerons dans une seconde section le concept de coévolution, lequel traduit un point d'équilibre entre l'influence du système bureaucratique et le développement d'une véritable logique entrepreneuriale notamment dans le secteur privé.

Section 1.4.1. Les stratégies globales des entreprises chinoises

L'accès aux marchés et la réduction des coûts demeurent des avantages compétitifs primordiaux selon Ernst et Kim mais ils doivent désormais être réconciliés avec d'autres exigences toutes aussi importantes lesquelles comprennent : l'exploitation de l'incertitude à travers une flexibilité opérationnelle améliorée ; une mise sur le marché plus rapide à travers une réduction du développement du produit et de son cycle de vie ; l'apprentissage et l'acquisition de capacités externes spécialisées ; et un changement des stratégies de pénétration des marchés depuis les marchés établis vers des marchés nouveaux et inconnus¹²³.

Face à ce renforcement de la compétition mondiale, les auteurs mentionnent trois transformations interdépendantes de l'organisation des échanges économiques internationaux. Tout d'abord la prolifération des réseaux de production globaux (*global production networks* ou GPN) lesquels « combinent une dispersion concentrée de la chaîne de valeur à travers les frontières des firmes et des nations, et un processus parallèle d'intégration de couches

¹²³ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. « Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation ». *Research Policy* 31, n° 8-9 (décembre 2002): 1417-1418.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

hiérarchiques des participants du réseau.¹²⁴ ». Ces réseaux ont ensuite favorisé la formation des capacités locales dans des localités à bas coût en dehors des cœurs industriels d'Amérique du Nord, d'Europe occidentale et du Japon, en catalysant une diffusion internationale des connaissances. Enfin, ces transformations ont été amplifiées par un processus sur le long-terme de « convergence digitale », entraînant de nouvelles opportunités d'apprentissage institutionnel et d'échanges de connaissances à travers les frontières organisationnelles et nationales grâce à l'intensification des communications au sein du réseau sous forme vocale, vidéo ou de données.

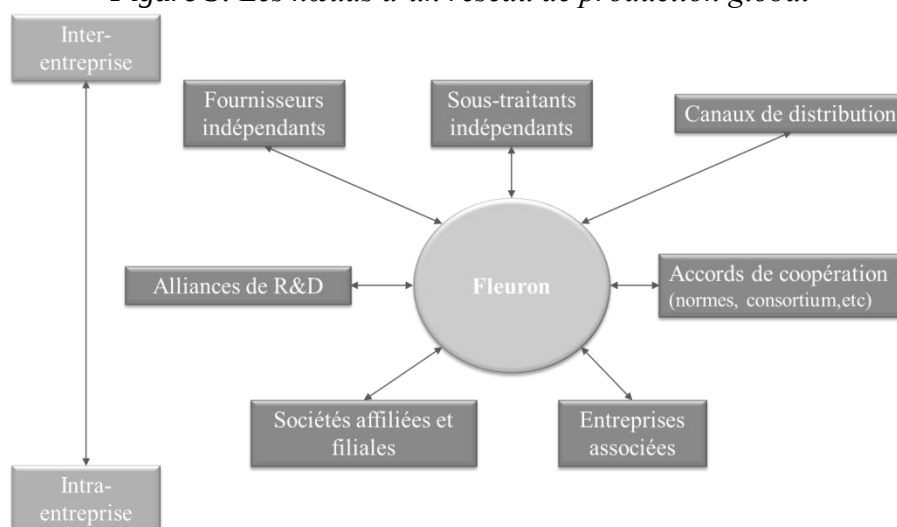
Les capacités locales d'assimilation, d'adaptation et d'amélioration des technologies importées ont depuis longtemps été jugées déterminantes dans le transfert des connaissances mais il existe peu d'études sur le processus complexe de formation des capacités locales dans les PVD. Afin de saisir l'impact de la globalisation sur l'organisation industrielle, Ernst et Kim cherchent donc à changer d'échelle, en insistant sur la dimension internationale des réseaux commerciaux par rapport à l'industrie ou à la firme individuelle. Une transition serait en cours depuis le modèle de la « corporation multinationale » rattaché à des projets d'IDE autonomes vers des « fleurons des réseaux globaux » qui intègrent leurs bases dispersées d'approvisionnement, de connaissances et de clientèle dans des réseaux de production globaux et régionaux.

Le concept de réseau de production global « couvre à la fois les transactions et les formes de coordination intra et inter-firmes (Figure 3) ; il lie ensemble les propres filiales du fleuron, ses entités affiliées et *joint ventures* avec ses sous-traitants, ses fournisseurs, prestataires de services, ainsi que ses partenaires au sein d'alliances stratégiques. Ces arrangements peuvent, ou non, impliquer la propriété de participations en capital.¹²⁵ ». Même si ces réseaux permettent de diminuer les coûts de transactions, leur véritable intérêt réside dans la dissémination, l'échange et l'externalisation de connaissances et compétences complémentaires. De cette manière, ils fournissent au fleuron un accès rapide et peu coûteux à des ressources, compétences et connaissances qui complètent son cœur de métier.

¹²⁴ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. *id.* p. 1418.

¹²⁵ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. *ibid.* p. 1420

Figure 3: Les nœuds d'un réseau de production global



Source : D'après ERNST & KIM, *ibid.*

Pour expliquer les avantages compétitifs des FMN émergentes, Williamson et Yin articulent deux aspects théoriques, le positionnement de marché et la mobilisation des ressources, à travers trois types de capacités¹²⁶. Premièrement, les innovations de coût qui profitent de la capacité de production en réduisant les coûts de celle-ci tout en maintenant la qualité. Deuxièmement, les capacités combinatoires qui permettent de redéfinir des produits pour intégrer les nouvelles technologies et les proposer sur le marché à des prix réduits. Troisièmement, les capacités dynamiques qui permettent de s'ajuster face à l'incertitude en s'appuyant sur un haut niveau de flexibilité et une courbe d'apprentissage rapide.

¹²⁶ WILLIAMSON, Peter J., et Yin EDEN, *op. cit.* In RICHET, *op. cit.*

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Tableau 4 : Étapes de l'évolution des FMN

	Étape 1 FMN naissante	Étape 2 FMN adolescente	Étape 3 FMN mature
Importance des avantages issus du pays d'origine	Haute	Haute à moyenne, et diminuant	Moyenne à basse, et diminuant
Ratio des exportations sur la production à l'étranger	Les exportations surpassent la production à l'étranger	Exportations et production à l'étranger en équilibre	Production à l'étranger excède les exportations
Empreinte géographique	Peu de pays au sein de la région d'origine	Plusieurs pays, avec un accent sur la région d'origine	Douzaine de pays, dans toutes les régions majeures
Image de marque	Forte à domicile, inconnue à l'étranger	Forte à domicile, en ascension à l'étranger	Marque globale forte
Exemples	La plupart des FMN émergentes	FMN coréennes, comme LG ou Hyundai	FMN occidentales et japonaises, comme IBM, Siemens, Sony, ou Toyota

Source : D'après RAMAMURTI, *op. cit.*

En outre l'étude des FMN émergentes permet d'approfondir notre compréhension du processus d'internationalisation, en particulier ses premiers pas. Ramamurti¹²⁷ rappelle qu'il existe un consensus sur la taxonomie des stratégies pour les FMN expérimentées mais qu'il n'existe toujours pas une telle classification pour les FMN qui débutent leur expansion à l'étranger (Tableau 4). Il faut donc mettre en avant les études de cas comme celle de Du Yuping, Kang Rongping et Ke Yinbin qui différencient les firmes qui obtiennent des avantages avant de se développer à l'étranger et celles qui s'internationalisent sans capacités particulières (Tableau 5), l'avantage compétitif se construisant au cours du processus¹²⁸. Certaines compagnies rattachées à la seconde catégorie comme la *Chinese national off-shore oil company* (CNOOC) ou la *China National Petroleum Corporation* (CNPC) se retrouvent d'ailleurs dans la liste des principales transactions entre 2000 et 2011 en Amérique latine et dans les Caraïbes¹²⁹.

¹²⁷ RAMAMURTI, *op. cit.*

¹²⁸ RICHET, *op. cit.*

¹²⁹ DUSSEL PETERS, Enrique. « Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011). » In *América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones*, 171-203. Mexico, 2013.

Tableau 5 : Caractéristiques de la croissance des FMN chinoises

1 ^{ère} catégorie d'entreprises : Existence d'avantages puis internationalisation	
1) Domination technologique	Huiwei, Jincheng
2) Économie d'échelle/bas coûts	Haier, Hisense, BOE, Holley
3) Économie de dimension/ Groupes diversifiés	CWGC, Haier
2 ^{ème} catégorie d'entreprises : S'internationaliser puis acquérir un avantage	
4) Recherche de technologie	TCL, Lenovo, Shanghai Electronic, Wanxiang
5) Recherche de marchés	TCL, Lenovo
6) Recherche de ressources	CNPC, CNOOC, Shougang, Baosteel, CNMC

Source : D'après DU, Yuping et al. *op. cit.*

Section 1.4.2. La relation entre firmes et institutions en Chine

Les caractéristiques de la croissance des FMN chinoises indiquent l'importance du contexte institutionnel local, en particulier des politiques destinées à promouvoir les IDE entrants et sortants de Chine¹³⁰. Richet précise également que le contexte d'internationalisation des entreprises chinoises est triple¹³¹ :

1. la réforme approfondie de l'économie chinoise
2. la stratégie d'internationalisation souhaitée et encouragée par l'État
3. l'importance des changements institutionnels et des interactions provoquées par ces derniers en ouvrant un plus grand espace aux acteurs

De la même manière, Ramamurti présente trois éléments déterminants du contexte dans l'étude des FMN : le contexte du pays d'origine, le contexte de l'industrie et le contexte macro-international, lesquels modèlent les stratégies d'internationalisation de ces dernières¹³² (Figure 4). Certaines études de cas ont aussi mis en évidence comment l'idiosyncrasie des économies émergentes déterminent des avantages spécifiques aux pays (*Country-Specific Advantage* ou CSA) et des avantages spécifiques à la firme (*Firm-Specific Advantage* ou FSA). Ramamurti en déduit que : « Même si il n'y a aucun CSA partagé par tous les marchés émergents, et que certains de leurs CSA sont similaires à ceux des pays développés (par exemple la dotation en ressources naturelles), en tant que groupe, les marchés émergents

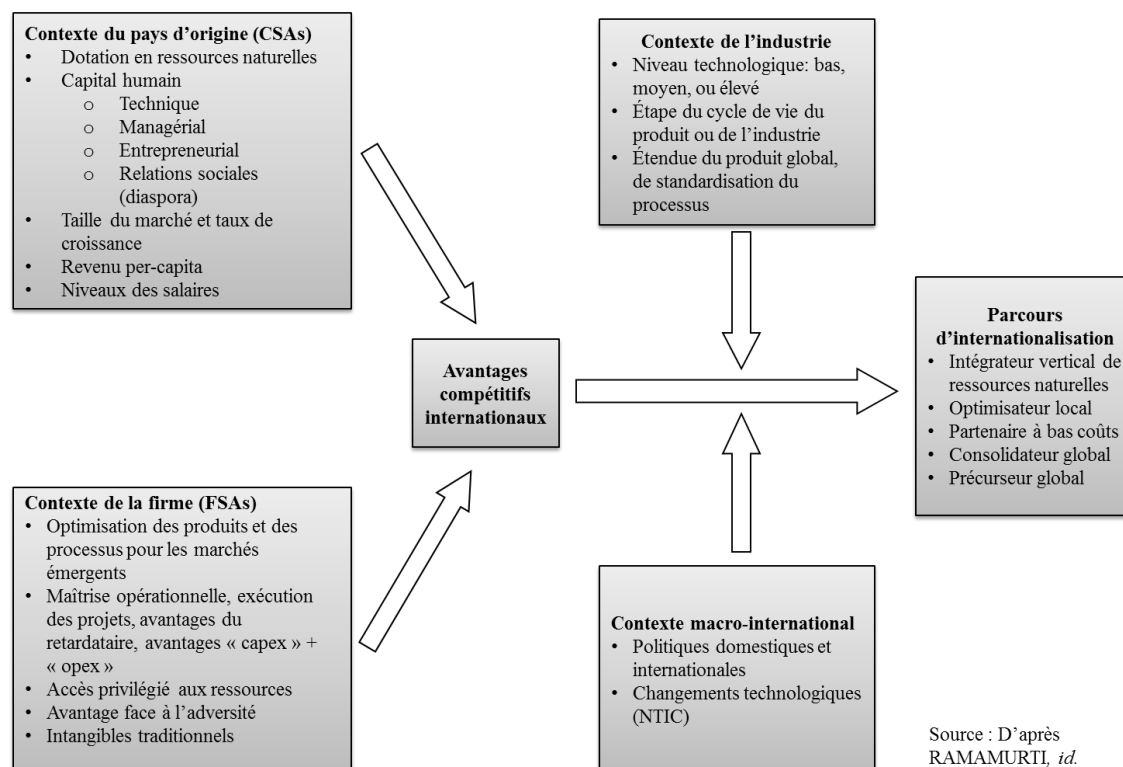
¹³⁰ DUSSEL PETERS, *ibid.*

¹³¹ RICHET, *op. cit.*, p. 11.

¹³² RAMAMURTI, *op. cit.*

apportent à l'économie globale de nombreux CSA distinctifs. Le secteur académique du commerce international doit étudier plus en profondeur ces CSA pour comprendre comment et pourquoi ils se traduisent en FSA pour certaines firmes des marchés émergents.¹³³ ».

Figure 4 : Le rôle du contexte dans le processus d'internationalisation des FMN issues des pays émergents



De même, Narula pense que, dans la plupart des cas, le succès des « dragons » décrits par Mathews est un phénomène qui peut s'expliquer au niveau national, où le rôle de l'État a été crucial, en favorisant le développement industriel grâce à des biens publics ou quasi-publics¹³⁴. Il y a ainsi deux caractéristiques générales que partagent ces entreprises : « En premier lieu, elles sont toutes situées dans des PVD avancés qui sont en train de s'industrialiser (le Mexique, la Corée, Taiwan, Hong Kong, la Chine et la Malaisie). Ces pays font aussi partie d'un sous-ensemble de PVD qui ont utilisé –à différents degrés- une combinaison de politiques de substitution des importations avec orientation vers l'extérieur des exportations.¹³⁵ ». Toutefois, le soutien de l'État peut mettre en danger le processus

¹³³ RAMAMURTI, *ibid.*, p. 24.

¹³⁴ NARULA, Rajneesh. *op. cit.*

¹³⁵ NARULA, Rajneesh, *id.*, p. 10.

d'internationalisation lorsque les entreprises sont trop dépendantes de l'accord de l'administration : « Ce paradoxe suggère que, afin de s'internationaliser avec succès, les firmes qui proviennent d'un environnement très institutionnalisé doivent trouver la manière de combiner le soutien matériel qu'il peut offrir avec un degré de liberté stratégique suffisant.¹³⁶ ». Il semblerait en effet que la politique du gouvernement chinois soit devenue plus stratégique au cours des dernières années, créant un contexte favorable au lieu d'imposer des règles strictes pour canaliser l'internationalisation des entreprises¹³⁷.

Narula rappelle néanmoins que, comme dans toutes les sciences sociales, il est assez difficile de différencier les causes et les effets dans l'étude FMN émergentes, car celle-ci met en évidence une interaction complexe entre les firmes et leur environnement¹³⁸. De même, Child et Rodrigues proposent une perspective « coévolutive » afin d'analyser ce phénomène¹³⁹. Ces auteurs s'inspirent des recherches effectuées par Zhang et Van Den Bulcke sur les FMN chinoises au début des années 1990 : les différences observées entre ces entreprises étaient principalement le résultat d'un équilibre entre l'influence du système bureaucratique et le développement d'une véritable logique entrepreneuriale¹⁴⁰. L'hypothèse était la suivante : « les entreprises qui dès le début ont développé une connexion entre ces deux facteurs ont probablement plus de chances de réussite et sont plus compétitives que celles qui ont basé leur stratégie de développement international uniquement sur la position privilégiée qu'elles ont reçu du gouvernement.¹⁴¹ ». Le paradigme OLI peut donc expliquer les déterminants, la localisation et le processus des IDE chinois mais de manière statique, plutôt abstraite et sans prendre en compte le contexte. C'est pourquoi Ramamurti mentionne que l'étude des FMN émergentes permet de réaliser des connexions horizontales entre ces parties isolées de la théorie du commerce international, en proposant des stratégies

¹³⁶ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES. « The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? » *Management and Organization Review* 1, n° 3 (novembre 2005): p. 385.

¹³⁷ RICHET, *op. cit.*

¹³⁸ NARULA, Rajneesh, *op. cit.*

¹³⁹ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*

¹⁴⁰ ZHANG, H.Y., et D. Van Den Bulcke. « International Management Strategies of Chinese Multinational Firms ». In *Management Issues in China: International Enterprises*, 141-64. London: Routledge, 1996.

¹⁴¹ ZHANG, H.Y., et D. Van Den Bulcke, *ibid.*, p. 161.

dynamiques pour l'expansion à l'étranger¹⁴². En outre, Child et Rodrigues mentionnent une possible extension de la théorie traditionnelle à travers l'exemple chinois et la notion « cadre relationnel » entre les firmes et les institutions : « Une perspective coévolutive apporterait un cadre analytique approprié pour une telle extension car en évitant la dépendance au chemin (*path dependency*) imposée par les institutions elle permet l'initiative entrepreneuriale dans la négociation de politiques évolutives qui modifient à la fois les contextes et les firmes elles-mêmes¹⁴³.

¹⁴² RAMAMURTI, *op. cit.*

¹⁴³ LEWIN, A. Y., C. P. LONG, et T. N. CARROLL. « The coevolution of new organizational forms ». *Organization Science* 10 (s. d.): 535-50. In CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*, p. 405.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

CONCLUSION

Afin de répondre à la question principale de cette partie, à savoir la différence entre l'internationalisation des entreprises chinoises et celles en provenance des pays développés ou d'autres pays émergents, nous estimons que les déterminants de ce processus sont similaires mais que celui-ci présente des modalités idiosyncratiques. De cette façon, nous avons évoqué dans le premier chapitre les particularités du capitalisme à la chinoise par rapport au modèle de développement occidental. Ces caractéristiques nationales trouvent leur origine dans la vague de réformes lancées par Deng Xiaoping à la fin des années 1970. Au-delà du pragmatisme du dirigeant chinois vanté par la doctrine officielle, son action s'est illustrée par un certain gradualisme dans la conversion à l'économie de marché, une expansion massive du secteur éducatif et une forte intervention étatique, contrebalancée par un cadre concurrentiel exacerbé au niveau local.

Arrighi note aussi le rôle clé attribué à la formation du marché interne et à l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales. Ainsi, les ECV sont l'emblème des institutions transitionnelles décrites par Qian comme un vecteur du développement de la propriété privée en Chine. Boyer reprend également à son compte l'hypothèse du corporatisme local pour expliquer la coopération entre la classe politique et les entrepreneurs. En outre, la concurrence entre les différents échelons du gouvernement s'avéra déterminante pour les flux d'IDE puisque, d'un côté, elle poussa les localités prêtes à recevoir ces derniers à mettre en place des zones franches et des infrastructures gratuites et, de l'autre, les multinationales étrangères souhaitant pénétrer le marché chinois furent obligées de faire des concessions en termes de transfert de technologie.

Les résultats des réformes menées en Chine, ainsi que le décollage d'autres économies d'Asie de l'Est au cours des années 1990, ont profondément influencé le débat théorique durant cette décennie. Ainsi, les principales recommandations de politiques économiques du Consensus de Washington furent inspirées par les travaux de la nouvelle économie institutionnelle, laquelle considère la nature des droits de propriété et la gestion des coûts de transaction comme des éléments indissociables du succès économique d'une société. Toutefois, l'application de ces principes dans de nombreux pays latino-américains (libéralisation commerciale, privatisation des entreprises d'État et réduction de l'intervention

de ce dernier dans l'économie) montra ses limites à défaut d'une transformation institutionnelle antérieure favorable au développement d'une bonne gouvernance.

Nous considérons aussi que le rôle des institutions dans la croissance chinoise a été mieux interprété par l'économie politique institutionnelle et l'école de la régulation, en particulier dans les travaux de Boyer. Celui-ci met en valeur le concept d'« État-parti » qui révèle l'existence d'un important réseau entre les entreprises et le gouvernement, et entre les niveaux micro et macroéconomiques, imposant l'association entre les objectifs politiques et économiques comme le véritable critère d'efficacité des dirigeants chinois. Tejada Canobbio considère également que, contrairement à la thérapie de choc du Consensus de Washington, les réformes menées dans les pays d'Asie de l'Est se sont basées sur une logique d'expérimentation et d'innovation institutionnelles propres à chaque idiosyncrasie nationale.

Dans cette optique, le second chapitre présente les bases théoriques justifiant l'importance du contexte international et national dans les déterminants des IDE, à la fois par rapport au pays d'origine et au pays d'accueil de ces derniers. Il s'agit également de mettre en valeur une méthode d'analyse conjuguant les différents niveaux macro, méso et microéconomique. Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer présentent ainsi à travers le concept de compétitivité systémique deux facteurs clés dans le cadre de la mondialisation : la complexité des exigences faites aux firmes et l'importance de l'environnement institutionnel. D'une part, les entreprises chinoises font face à des impératifs d'efficacité, de flexibilité, de qualité et de vitesse de réaction, lesquels introduisent des changements dans l'organisation de la production, le développement du produit et les relations d'approvisionnement. D'autre part, leur environnement concurrentiel a été bouleversé par la constitution de groupes entrepreneuriaux collaborant sous la forme de clusters industriels, comme nous l'avons observé dans le secteur des pièces automobiles autour de la ville d'Aguascalientes au Mexique.

La gouvernance des CGV permet aussi d'analyser les modalités des IDE en provenance de Chine et leurs implications sur les pays récepteurs comme le Mexique. Cette typologie repose sur trois variables : la complexité des informations et des connaissances requises afin de mener à bien une transaction particulière, le degré selon lequel ces informations et ces connaissances peuvent être codifiées et, enfin, les compétences des fournisseurs actuels et potentiels par rapport aux exigences de la transaction. En outre, il s'agit de prendre en compte

la dimension spatiale dans l'analyse des conditions inégales des différentes économies dans le monde concernant l'accès aux marchés et aux ressources. Cette approche valorisée par Dussel Peters pour les études de cas permet donc d'évaluer la capacité d'attraction d'un territoire sur les segments des chaînes de valeur et ses conséquences du point de vue de la politique économique. C'est ce qui a guidé *in fine* nos recherches vers la sélection d'entreprises chinoises implantées dans différentes localités du Mexique.

Dans ce contexte, le troisième chapitre cherche à évaluer l'originalité du parcours des entreprises chinoises, vis-à-vis de l'expansion à l'étranger des firmes en provenance des pays développés et d'autres pays émergents. Il faut d'abord rappeler que les facteurs institutionnels, technologiques et industriels de la mondialisation ont profondément affecté la dynamique de la concurrence et les stratégies des FMN. L'assouplissement du cadre réglementaire a notamment encouragé une spécialisation des IDE en fonction de la destination, l'externalisation de certaines activités ainsi que la mobilité spatiale. La Chine est arrivée à se positionner comme un acteur incontournable de cette nouvelle division internationale du travail en offrant des conditions d'accueil privilégiées pour les FMN comme les zones franches mentionnées ci-dessus. En outre, grâce à la coopération industrielle imposée aux investisseurs étrangers, de nombreuses entreprises chinoises se sont progressivement lancées de manière très compétitive sur le marché international.

Cependant, ces dernières n'affichent pas toujours des avantages bien définis avant de s'internationaliser, ce qui rompt avec le paradigme OLI (Organisation, Localisation, Internalisation) de Dunning concernant les déterminants des IDE. Ceux-ci sont généralement classés dans quatre catégories (recherche de marchés, de ressources, d'efficacité et d'actifs) se combinant différemment avec les trois types d'avantages mentionnés plus-haut. Selon Mathews, les modalités d'acquisition des compétences représenteraient un trait distinctif des entreprises chinoises et l'IDE, une manière de surmonter leurs faiblesses en termes de compétitivité grâce à la prise de contrôle des actifs et ressources appropriés. Les interprétations des succès des firmes dites « dragons » montrent toutefois leurs limites dans le cas chinois, car il s'agit surtout de modifications des théories dominantes élaborées initialement dans le cadre des économies développées.

Ces critiques ont été abordées dans un quatrième chapitre afin de faire la part des facteurs endogènes, les stratégies des entreprises, et exogènes, les institutions du pays

d'origine, dans l'évolution des FMN. En premier lieu, les firmes chinoises sont considérées comme des « retardataires » (*latecomers*) car elles se rattachent à la troisième vague de FMN en provenance des pays d'émergents. Cependant, elles ont su s'insérer efficacement au sein des réseaux de production globaux définis par Ernst et Kim, en passant dans certains cas du statut de simple sous-traitant d'une entreprise occidentale à celui de fleuron de l'industrie. Pour expliquer ces ascensions fulgurantes, Williamson et Yin articulent deux aspects théoriques, le positionnement de marché et la mobilisation des ressources, à travers trois types de capacités particulièrement développées dans le cas chinois : les innovations de coût, les capacités combinatoires et les capacités dynamiques. L'étude des FMN émergentes permettrait aussi selon Ramamurti de proposer des stratégies dynamiques pour l'expansion à l'étranger en prenant en compte le contexte des IDE.

Il présente donc le contexte du pays d'origine, celui de l'industrie et du marché international comme des éléments déterminants dans le processus d'internationalisation des entreprises. Ramamurti estime que les firmes en provenance des pays émergents possèdent des avantages spécifiques liés à leur pays d'origine. De même, Narula note que, dans la plupart des cas, le succès des « dragons » est un phénomène qui peut s'expliquer au niveau national, où le rôle de l'État a été crucial, en favorisant le développement industriel grâce à des biens publics ou quasi-publics. Dans le cas chinois, Richet présente trois éléments déterminants : la réforme approfondie de l'économie, la stratégie d'internationalisation souhaitée et encouragée par l'État ainsi que l'importance des changements institutionnels et des interactions provoquées par ces derniers. Cependant, l'intervention des pouvoirs publics peut freiner l'expansion à l'étranger lorsque les entreprises sont trop dépendantes de l'accord de l'administration. C'est pourquoi Child et Rodrigues utilisent le concept de coévolution afin d'expliquer l'équilibre nécessaire entre l'influence du système bureaucratique et le développement d'une véritable logique entrepreneuriale.

Finalement cette approche n'est pas incompatible avec la théorie du sentier du développement de l'investissement de Dunning, qui montre une corrélation entre croissance domestique et montée de l'IDE. L'internationalisation des entreprises chinoises s'explique également par l'essaimage ou *spillover*, c'est-à-dire les retombées technologiques et managériales des nombreux IDE occidentaux réalisés en Chine depuis trois décennies. Toutefois, les caractéristiques du mode de développement chinois sont primordiales afin

d'analyser les IDE sortants de ce pays. D'un côté, les réformes évoquées plus-haut ont visé à attirer les IDE entrants en Chine. De l'autre, la stratégie d'internationalisation des entreprises chinoises a été planifiée par l'État avant d'être mise en pratique par les entreprises. L'intérêt de notre démarche consiste donc à prendre en compte le contexte institutionnel pour saisir les déterminants des flux d'IDE entrants et sortants de Chine. Ensuite, les stratégies d'internationalisation des firmes chinoises peuvent être expliquées par des études de cas de leur implantation au Mexique. Enfin, cette analyse à la croisée des niveaux micro et méso-économiques cherche à évaluer l'impact des IDE chinois dans le pays latino-américain à travers le cadre conceptuel des CGV. Toutefois, nous devons au préalable compléter notre recherche par des données macroéconomiques présentant les grandes tendances des IDE chinois dans le monde et en Amérique latine et dans les Caraïbes, afin de comparer ces données avec le cas du Mexique.