

Wells, Louis T. Jr. : *Third World Multinationals : The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*. Cambridge (Mass.), MIT Press, 1983, 216 p.

Jorge Niosi

Volume 15, Number 1, 1984

Les processus décisionnels en matière de commerce extérieur : quelques éléments de réflexion à la lumière de l'expérience québécoise

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/701634ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/701634ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Niosi, J. (1984). Review of [Wells, Louis T. Jr. : *Third World Multinationals : The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*. Cambridge (Mass.), MIT Press, 1983, 216 p.] *Études internationales*, 15(1), 237–238.
<https://doi.org/10.7202/701634ar>

WELLS Louis T. Jr. : *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*. Cambridge (Mass.), MIT Press, 1983, 216 p.

La littérature sur les firmes multinationales (FMN) en provenance des pays industrialisés est devenue très abondante. Ce sont les multinationales américaines qui ont sans doute attiré le plus l'attention, à cause de leur grande taille, de leur implantation dans un grand nombre de pays, de leur présence dans des industries très intensives en capital (automobile, machinerie, métaux primaires) et en recherche et développement (informatique, chimie, pharmacie).

Depuis quelques années un certain nombre d'auteurs ont constaté l'existence de FMN dont les sièges sociaux se trouvent dans des pays semi-industrialisés (telle l'Argentine) ou nouvellement industrialisés (comme Hong Kong, Singapour, la Corée du Sud et le Brésil). Parmi ces auteurs il faut rappeler R.G. Aggarwal, C. Diaz-Allejandro, J. Katz, K. Kumar, S.I. Lall, P. O'Brien, et J. Perrin. Louis T. Wells Jr. occupe parmi eux, cependant, une place d'honneur, car il a été l'un des premiers à démontrer l'existence de ces nouvelles FMN, et probablement l'un des seuls à en proposer une théorie générale (voir ses articles dans T. Agmon et C.P. Kindleberger, *Multinationals from Small Countries*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1977 et dans *Multinational Business*, No. 1, 1980).

Les FMN du Tiers Monde ne sont pas faciles à étudier. Beaucoup de pays en développement ne collectent pas, ou ne publient pas, de chiffres sur l'investissement direct à l'étranger (IDE) fait par les sociétés locales. En outre plusieurs de ces firmes sont entièrement privées et extrêmement discrètes (comme Bunge & Born, de l'Argentine, l'un des plus grands exportateurs de céréale au monde). Enfin l'absence de données vient aussi du fait que nombre de ces firmes contournent les contrôles de leurs pays d'origine lorsqu'elles effectuent leurs activités internationales. Malgré le caractère encore fragmentaire des sources de données, certaines dimensions et particularités de ces FMN commencent à émerger.

Parmi ces caractéristiques notons le fait que leur investissement étranger a lieu dans des pays moins développés : des firmes brésiliennes ou argentines investissent en Uruguay, au Chili, en Bolivie ou en Équateur, alors que les sociétés de Hong Kong, Singapour, l'Inde ou la Corée du Sud investissent en Indonésie, en Malaisie, aux Philippines ou au Sri Lanka. Les multinationales du Tiers Monde se concentrent dans les industries intensives en main-d'oeuvre, telles le textile, le vêtement, la chaussure, les aliments et les boissons, ou dans des services comme la banque, le génie-construction ou l'hôtellerie. En outre, elles créent des filiales de petite taille, et s'associent souvent à des partenaires locaux. Enfin elles ne possèdent que rarement des marques de commerce reconnues, et elles vendent souvent à des prix assez bas des produits relativement simples pour un marché moins solvable.

Au point de vue théorique, Wells utilise les thèses de Stephen Hymer, Raymond Vernon, John Dunning, Peter J. Buckley et Mark Casson. De Hymer il prend la théorie de l'oligopole possédant des avantages exportables. En effet les FMN du Tiers Monde contrôlent souvent une partie appréciable du marché domestique de leur pays d'origine et leurs avantages ne ressemblent nullement à ceux des FMN des pays avancés. En fait les nouvelles multinationales du Sud ont appris à réduire l'échelle de la production, à simplifier les produits, à utiliser des machines plus souples dans des séries de production plus courtes, à employer plus de main-d'oeuvre et moins de capital. En outre, elles payent moins cher leurs managers et leurs techniciens et utilisent souvent une main-d'oeuvre familiale à peu de frais. Les FMN des pays avancés s'occupent peu de ces marchés moins propères, ne s'intéressent guère à la modification « vers le bas » de la technologie et des produits, et ne font pas beaucoup de concurrence à ces FMN du Tiers Monde.

Wells Jr. se sert également de la théorie du cycle du produit de Raymond Vernon. En effet c'est dans les branches où le cycle tire à sa fin que les multinationales du Tiers Monde apparaissent, pour investir dans des pays encore moins développés. Wells étend ainsi géo-

graphiquement la portée du cycle du produit que Vernon avait originalement confiné aux IDE des multinationales américaines en Europe, au Canada et au Japon. La théorie de « l'internationalisation » des marchés de Buckley et Casson est aussi mise à contribution, car en se multinationalisant, les sociétés du Tiers Monde réussissent à conserver et à faire durer leurs avantages, qui sont autant de barrières à l'entrée de concurrents locaux.

L'auteur voit avec sympathie l'émergence de FMN des pays en développement, comme étant des facteurs de croissance et de diffusion de technologie. Toutefois il n'est pas excessivement optimiste quant à leur avenir, à cause, en bonne partie de leur implantation dans les industries en déclin et, en ce qui concerne les firmes minières, de leur difficulté à s'intégrer verticalement vers le raffinage et la fabrication. Il constate cependant que les données existantes montrent la croissance ininterrompue de ces nouvelles FMN.

L'ouvrage est remarquable tant par la masse d'information empirique qu'il contient, que par l'effort soutenu de théorisation et de généralisation. En ce sens, il est à ma connaissance le meilleur que l'on puisse trouver sur le sujet. Il est à noter que Wells Jr. se détache progressivement de la théorie du cycle du produit qui était dominante dans ses ouvrages précédents (*The Product Life Cycle and International Trade*, Boston, Harvard University, 1972). Il est de plus en plus proche des théories qui fondent la FMN dans l'organisation industrielle, dans l'oligopole, soit celles qui partent de l'oeuvre de Stephen Hymer, autrefois la grande rivale de la thèse du cycle du produit.

Jorge NIOSI

Département de sociologie
Université du Québec à Montréal

POLITIQUE COMPARÉE

MACRIDIS, Roy C. (Ed.), *Modern Political Systems: Europe*. Fifth Edition. Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall, Inc., 1983, 496 p.

Il s'agit de la dernière édition d'un manuel de base utilisé depuis de nombreuses années aux États-Unis et au Canada pour les cours portant sur les politiques et gouvernements européens. Plusieurs générations d'étudiants en science politique ont utilisé ce livre au cours des deux dernières décennies. La première édition remonte à 1963.

Les trois premières éditions touchaient seulement quatre pays: la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne de l'Ouest, et l'Union soviétique. La quatrième édition (1978) élargit considérablement ce champ d'études. En plus des quatre pays déjà mentionnés, des petites sections ont été ajoutées pour inclure les politiques scandinaves (Norvège, Suède, Danemark), les politiques méditerranéennes (Italie, Portugal, Espagne, Grèce) et, enfin, la Communauté économique européenne. Ces ajouts ont été conservés dans la cinquième édition. « Nous étudions et comparons à la fois des systèmes hautement développés et d'autres relativement peu développés, bien qu'en voie de modernisation », expliquent Macridis et les co-auteurs dans le chapitre d'introduction.

La première édition a vu le jour alors que le structuro-fonctionnalisme influençait grandement les sciences politiques américaines. Il n'est donc pas surprenant de constater que le livre a, et continue à avoir, une forte orientation structuro-fonctionnaliste. Ainsi, par opposition aux livres de la génération antérieure qui abordaient uniquement les détails de la constitution d'un pays et de ses institutions politiques, ce livre étudie des thèmes structuralistes tels que la culture politique, le processus de socialisation politique, et la modernisation. Ceci constituait certainement une amélioration dans la littérature courante, mais l'approche véhiculait en même temps certaines lacunes, aujourd'hui reconnues, e.g. l'empha-