

Quelques réflexions sur la complémentarité des approches marginaliste et managériale

Louise Séguin Dulude

Volume 62, numéro 2, juin 1986

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/601366ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/601366ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Séguin Dulude, L. (1986). Quelques réflexions sur la complémentarité des approches marginaliste et managériale. *L'Actualité économique*, 62(2), 157–165. <https://doi.org/10.7202/601366ar>

QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LA COMPLÉMENTARITÉ DES APPROCHES MARGINALISTE ET MANAGÉRIALE

Louise SÉGUIN DULUDE
*Institut d'économie appliquée et
Centre d'études en administration internationale
École des Hautes Études Commerciales,
Montréal*

Dans cette adresse de fin de mandat, je ne peux certes ignorer ma formation d'économiste, mes préoccupations de chercheur et mon rôle de professeur dans une école de gestion.

J'aimerais au contraire puiser à ce vécu pour mieux éclairer la diversité des approches à l'analyse des phénomènes économiques et démontrer combien la complémentarité de ces approches nous est nécessaire si nous voulons être en mesure d'analyser, de prévoir et d'expliquer la réalité économique. Cette mise en perspective me semble d'autant plus appropriée que le tournant que tente de prendre l'économie canadienne nous mettra sans doute à rude épreuve.

Ma formation d'économiste, je l'ai acquise à l'Université de Montréal et à l'Université de Toronto. Tour à tour Livia Thür (1965), Roger Dehem (1966), Harry Eastman (1966), Ed. Safarian (1967), André Raynauld (1968), Robert Lacroix et Rodrigue Tremblay (1969-1975) y ont contribué. Ils m'ont également amenée à m'intéresser particulièrement à l'économie internationale.

Mes travaux de recherche ont d'abord porté sur les objectifs, les formes et les effets de la politique commerciale. Par la suite, ils ont porté sur le développement et le contrôle technologiques au sein des entreprises multinationales.

Ces intérêts de recherche m'ont donc amenée à adopter deux méthodes d'analyse ou deux approches théoriques qui diffèrent totalement. Mes travaux sur la politique commerciale ont emprunté une ap-

Allocution de la présidente de la Société Canadienne de Science Économique prononcée lors du Congrès annuel tenu à Montréal du 21 au 23 mai 1986

proche essentiellement déductive, basée sur le modèle d'équilibre général et en accord complet avec la théorie néo-classique du commerce international. Mes travaux sur le développement et le contrôle technologiques au sein des entreprises multinationales m'ont amenée à adopter une approche beaucoup plus inductive et empirique qui puisait largement aux acquis de l'économie managériale et aux modèles d'organisation industrielle.

La possibilité et l'aisance à pratiquer ces deux approches souvent perçues comme opposées et donnant lieu à débat entre adeptes, je la dois en bonne partie aux professeurs qui m'ont enseigné. Nombre de leurs publications et travaux témoignent de l'utilité de ces deux approches qu'ils m'ont fait découvrir.

Vous vous tromperiez si vous interprétiez le passage successif dans mes recherches d'une approche marginaliste néo-classique à une approche managériale comme une conversion à cette dernière approche.

Vous vous tromperiez également si vous interprétiez ce passage comme la pure résultante de mon changement d'emploi de professeur passant d'un département de sciences économiques à une école de gestion. Je ne suis pas un économiste qui a dû abdiquer sa foi dans la théorie néo-classique et renoncer à ses premières amours pour adopter une approche plus réaliste du comportement véritable des firmes.

Tous ces événements ont cependant fortement contribué à alimenter mes réflexions sur l'intérêt, la force et les limites des deux approches aux phénomènes économiques. Ce sont ces réflexions sur la complémentarité de ces deux approches que j'aimerais vous transmettre.

Bien que ces deux approches ne soient pas encore et ne seront peut-être jamais associables en un même modèle et une même théorie, je demeure convaincue que leur juxtaposition dans la démarche analytique, bien que rarement tentée, demeure nécessaire.

Je vous rappelle qu'au départ les effets des politiques commerciales et les causes et conséquences de l'investissement direct étranger ont été abordés par une même approche c'est-à-dire à partir de la théorie néo-classique du commerce international. Si Viner (1937), Scitovsky (1942), Stolper et Samuelson (1941) ont vraiment, dans les années '40, donné le coup d'envoi à l'analyse néo-classique des effets des tarifs, cette approche demeure toujours dominante dans les études de l'impact de différentes options commerciales. Elle présente un avantage capital, une force essentielle car elle permet de saisir les effets d'équilibre général.

Mundell (1957) à la fin des années '50 a tenté d'intégrer le phénomène de l'investissement direct étranger à la théorie d'Heckscher-Ohlin du commerce international. C'était un essai certes valable mais qui n'a pas

convaincu les économistes du bien-fondé et de la logique d'étudier les firmes multinationales dans un modèle où la technologie est donnée et accessible à toutes les entreprises, où la concurrence est pure et parfaite, où les mécanismes de marché et de mobilité fonctionnent à la perfection et sans coût pour tous les facteurs et produits, etc. Au contraire, en empruntant à l'approche de l'organisation industrielle, Caves en 1971 et Dunning en 1980 marqueront peut-être de façon définitive la méthodologie d'approche à l'analyse des causes et conséquences de la présence des entreprises multinationales. Cependant, il reste encore beaucoup à faire pour le développement de l'approche à l'étude des causes et surtout des effets de la firme multinationale. N'oublions pas que Dunning a titré son article « Toward an Eclectic Theory of International Production », c'est-à-dire la théorie qui adopte de tous les écrits ce qui paraît bon et qui paraît se rapprocher le plus de la réalité, ni plus ni moins. Mais c'est encore peu.

Ainsi donc, dans l'état actuel des connaissances, l'analyse des politiques commerciales se fait surtout en empruntant au modèle déductif statique néo-classique d'équilibre général, et l'analyse des firmes multinationales, en utilisant une approche plus inductive, empirique, managériale de l'organisation industrielle. L'absence d'une théorie et d'une seule théorie acceptée de l'oligopole, avec un équilibre et des changements dans l'équilibre aux conditions et conclusions définies et déterminées, empêche l'intégration du phénomène de la firme multinationale dans la théorie néo-classique du commerce international. Il y a également plusieurs autres phénomènes liés à la firme multinationale qui laissent entrevoir la non-pertinence de cette intégration, ou tout au moins une très grande difficulté à réussir cette intégration.

Or, l'éventualité de la signature d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis constitue peut-être l'événement le plus significatif pour explorer la complémentarité des deux approches.

En effet, la théorie néo-classique du commerce international est encore largement empruntée et adoptée pour l'analyse de l'impact d'une option commerciale. Si pendant des années cette théorie détenait le monopole, elle détient encore aujourd'hui le leadership. À preuve, il suffit de comparer les études publiées au milieu des années '70 par le Conseil Économique du Canada sur les effets du libre-échange mondial, unilatéral canadien et bilatéral canado-américain aux études plus récentes incluant celles commandées par la Commission Macdonald.

Toutes les études du Conseil Économique du Canada étaient basées sur le modèle néo-classique de l'équilibre général statique. Dans les études plus récentes, la théorie néo-classique est toujours en grande vogue. Pourtant certaines études sont d'une approche plus managériale, et, par la limite de l'approche, plus partielle. L'approche managériale possède une faiblesse majeure en ce qu'elle mène toujours à des études d'analyse

partielle et à une vision très limitée, centrée souvent sur une seule industrie en incluant, tout au plus, ses fournisseurs et clients principaux.

Or, quelle approche devrait-on adopter pour analyser l'impact d'un éventuel libre-échange canado-américain ?

Si on se réfère au débat des années '40 et '60 sur la théorie marginaliste de la firme et si on se rappelle ce que Machlup déclarait à titre de président dans son exposé au Congrès annuel de 1966 de l'American Economic Association, alors, pour les adeptes de l'approche marginaliste, il ne fait aucun doute que l'analyse des effets du libre-échange canado-américain est un cas idéal et parfait d'application de la théorie marginaliste néo-classique et de l'équilibre général.

« My charge that there is widespread confusion regarding the purposes of the "theory of the firm" as used in traditional price theory refers to this: The model of the firm in that theory is not as so many writers believe, designed to serve to explain and predict the behavior of real firms; instead, it is designed to explain and predict changes in observed prices (quoted, paid, received) as effects of particular changes in conditions (wage rates, interest rates, import duties, excise taxes, technology, etc.). In this causal connection the firm is only a theoretical link, a mental construct helping to explain how one gets from the cause to the effect. This is altogether different from explaining the behavior of a firm. As the philosopher of science warns, we ought not to confuse the explanans with the explanandum. » [Machlup, (1966), p. 9].

Vouloir analyser l'impact du libre-échange canado-américain c'est prévoir à la suite d'un changement dans les tarifs (et possiblement les barrières non tarifaires si on se donne la peine de calculer l'équivalence tarifaire des barrières non tarifaires), le changement des prix relatifs des biens et des facteurs de production. C'est vouloir aussi en saisir les effets directs et indirects, et évaluer les changements d'équilibre général. Dans ce contexte, la théorie marginaliste néo-classique du commerce international est l'approche rêvée. Tout au moins dans l'état actuel des connaissances, c'est la seule approche globale. Et avec toutes les extensions et raffinements qu'on lui a apportés, elle permet de tenir compte de plusieurs possibilités dans l'évolution des coûts de production [voir l'étude de Cox et Harris (1986) à titre d'exemple].

Quant à eux, les tenants de l'organisation industrielle et de l'approche managériale veulent comprendre, connaître et prédire le comportement et la réaction des vraies firmes à la signature d'un accord de libre-échange canado-américain. Surtout ils prétendent qu'il est indispensable de le faire. Ils font valoir l'importance dans le commerce mondial et nord-américain des grandes firmes sur des marchés oligopolistiques, du commerce intra-firmes en intrants, produits semi-finis, produits finis et technologie, de l'absence des marchés pour une grande part de ce commerce, de la spécialisation intra-industrielle des filiales, des mandats mondiaux de production, etc.

Les tenants de l'approche managériale peuvent également citer Machlup pour défendre leur point de vue :

« I repeat : In the theory of competitive price the " real existence " of firms is irrelevant ; imaginary (postulated) agents pursuing a simple (postulated) goal react to assumed changes in conditions and thereby produce (or allow us to infer) changes in prices, inputs, and outputs. The correspondence between these inferences (deduced changes) and actual observations (observed changes in prices, inputs, and outputs, following observed changes in conditions) is close for two reasons : (1) The number of firms in the real world is so large that it suffices if some of them react as posited by the theory ; and (2) the profits of firms are only about " normal " , that is, excess profits are about zero, because of competitive pressures from newcomers (plioplistic pressures), so that profits below the maximum obtainable would in fact be net losses in an economic sense. »
[Machlup, (1966), p. 15].

Dans certains secteurs ces deux conditions sont respectées et l'analyse néo-classique marginaliste se défend bien. Pourtant il y a des secteurs où le nombre d'entreprises est restreint, la concentration forte et les barrières à l'entrée très présentes. Plusieurs de ces secteurs sont également des secteurs où le contrôle étranger, la présence de sociétés mères et filiales est aussi une caractéristique dominante. Il ne faut pas oublier que les barrières à l'entrée qui favorisent la concentration industrielle dans un pays favorisent également très souvent l'investissement direct étranger dans les autres pays.

Pour prévoir les effets premiers et directs de la signature d'un accord de libre-échange canado-américain la réaction de quelque 500-1000 firmes dans ces secteurs sera capitale. Leur réaction sera déterminée par le jeu de forces largement externes au mécanisme de marché. La possibilité et la menace d'arrivée de nouvelles entreprises sera quasi nulle. Les seuls cas d'importance seront éventuellement des firmes multinationales européennes et japonaises.

Les effets premiers ne se définiront pas par l'ajustement automatique des prix au changement des tarifs. Pourquoi ? Parce qu'il n'y a pas de nombreuses firmes menacées par la création de nouvelles firmes qui dans le pays A sont en concurrence avec les entreprises du pays B et qui produisent le bien non différencié de l'industrie I ou II dans les pays A ou B. Parce qu'il n'y a pas d'hypothèse du petit pays (le Canada) face au reste du monde et au grand pays B (les États-Unis). Les effets premiers ne se définissent pas par une approche déductive, statique et dans un monde sans firme où le pays, et au mieux les nombreuses industries, s'ajustent et commercent. Dans la réalité actuelle de la production et du commerce nord-américain, même si le commerce demeure externe aux deux pays, il est dans une très large mesure interne aux entreprises. Chacune occupe une part importante du marché dans les pays A et B. Souvent par la diversification de sa production, elle occupe parallèlement une part im-

portante de la production des industries I et II dans l'ensemble de ces deux pays et deux industries. Les échanges se font sous le jeu des marchés. Les firmes multinationales allouent la production intra-industrielle à différents établissements et filiales, elles autorisent le développement technologique dans les différentes filiales et jouent le transfert des intrants, de la technologie et des biens sans recours aux marchés. Si Coase en 1937 émettait l'hypothèse que la firme existe parce qu'il y a un coût à l'utilisation des mécanismes du marché et des prix, on peut aujourd'hui ajouter que si la firme existe elle augmente dans le temps le coût d'utilisation du marché et des prix. Stratégiquement, les grandes entreprises maintiennent et augmentent dans le temps les barrières à l'entrée par le contrôle du développement et de l'utilisation des technologies et des nouveaux produits, par le contrôle de l'utilisation et de l'exploration du potentiel des ressources matérielles renouvelables et non renouvelables, et par le contrôle du développement des goûts des consommateurs et de la demande des biens. L'existence de grandes entreprises fait que le recours aux mécanismes des marchés devient de plus en plus irréalisable et impensable car le coût d'utilisation des mécanismes de marché devient de plus en plus grand, voire prohibitif.

Dans l'éventualité de la signature d'un accord de libre-échange canado-américain, des secteurs d'importance de la production et du commerce nord-américain devront expérimenter des annulations de tarifs auparavant élevés et des abolitions de barrières non tarifaires.

Or, là où la concentration industrielle est forte et les barrières à l'entrée fort restrictives (c'est là à mon avis la condition essentielle à l'existence et au maintien de l'oligopole), là où les liens de propriété entre les entreprises nord-américaines sont très présents, il faudrait laisser aux praticiens de l'approche de l'organisation industrielle le soin de définir les effets premiers. Ces effets découleront des stratégies d'entreprises, des structures d'organisation de ces entreprises, des objectifs organisationnels et des formes de contrôle qui s'apparenteront très peu aux effets escomptés de la maximisation du profit dans un secteur où le nombre d'entreprises serait grand, l'entrée libre, l'interdépendance nulle, la production identique ou différenciée, la concurrence pure ou imparfaite, la technologie donnée et accessible et où enfin le seul et unique changement considéré est lié à l'abolition des tarifs et des barrières non tarifaires entre le Canada et les États-Unis.

Pour prévoir les effets premiers et directs de la signature d'un accord de libre-échange canado-américain dans les secteurs où les liens dans l'économie nord-américaine entre entreprises sont forts et où la production et le commerce sont dominés par les entreprises multinationales (sociétés mères et filiales), il faut d'abord accepter que le marginalisme aura peu à dire dans les mois qui suivront la signature de l'accord.

Rappelons-nous les effets de la signature de l'accord canado-américain de l'automobile. Les filiales au Canada ont vu totalement changer leur vocation de production ; d'une vocation d'assembleurs de pièces sur l'ensemble de la gamme de production nord-américaine, elles sont devenues fournisseurs d'un nombre limité de modèles pour l'ensemble du marché nord-américain avec, dans certains cas, changement radical dans les fournisseurs et centralisation de la recherche aux États-Unis, etc. L'approche marginaliste ne pouvait pas prévoir ces effets. Pourtant les effets des stratégies et des décisions des quatre firmes multinationales ont été majeurs pour toute l'économie ontarienne et canadienne.

Pour prévoir les effets premiers dans les autres secteurs où la concentration est plus faible, les liens intra-firmes moins dominants, l'entrée plus libre, la concurrence plus forte, l'approche marginaliste devrait suffire à cerner l'essentiel de ces effets. Les effets découleront alors des décisions de plusieurs firmes et l'ajustement s'étalera dans le temps en fonction essentiellement de la nécessité de survivre et de relever le défi de la concurrence sinon de la compétition dans l'industrie.

Pour prévoir les effets indirects et d'entraînement chez les fournisseurs et clients dans un cadre d'équilibre général, la théorie néo-classique du commerce international avec toutes ses extensions et raffinements devrait pouvoir compléter le travail d'analyse.

En somme, ce que je propose c'est de juxtaposer deux approches qui ne peuvent être intégrées dans une même théorie, qui ne peuvent assimiler les mêmes hypothèses de départ, qui ne peuvent envisager le comportement des entreprises avec les mêmes règles de conduite. Je propose que dans certaines industries où le comportement spécifique de quelques entreprises (et souvent de quelques entreprises multinationales avec leur réseau de filiales nord-américaines) est capital pour cerner les effets au niveau de toute l'industrie, on ne caricature pas ce comportement en l'ignorant. L'impact de leurs décisions sera de toute façon non négligeable.

Machlup dresse lui-même la liste de trois critères pour le choix de l'approche méthodologique :

« Three conditions seem to be decisive in assigning the type of approach to the type of problem. The simple marginal formula based on profit maximization is suitable where (1) large groups of firms are involved and nothing has to be predicted about particular firms, (2) the effects of a specified change in conditions upon prices, inputs, and outputs are to be explained or predicted rather than the values of these magnitudes before or after the change, and nothing has to be said about the "total situation" or general developments, and (3) only qualitative answers, that is, answers about directions of change, are sought rather than precise numerical results. » [Machlup, (1966), p. 31].

Machlup enchaîne en ajoutant :

« Managerial marginalism is more suitable to problems concerning particular firms and calling for numerical answers. And, I am sure, there are also some problems to which behavioral theory may be the most helpful approach. My impression is that it will be entirely concerned with particular firms and perhaps designed to give answers of a normative, that is, advisory nature. » [Machlup, (1966), p. 31].

Plus la signature d'un accord de libre-échange canado-américain se fera imminente, plus les gouvernements fédéral et provinciaux, les ministères à vocation économique et internationale, les vice-présidents aux relations publiques, les conseils d'administration des grandes entreprises et les présidents d'association de producteurs feront appel aux économistes de l'organisation industrielle pour se faire expliquer et prévoir les conséquences. Ils pourront recevoir une réponse qui sera la résultante d'une connaissance et d'une compréhension approfondie des quelques entreprises dominantes dans le secteur. Ils ne veulent pas entendre un raisonnement qui se veut une caricature, un automatisme, une application d'une règle magique de maximisation du profit sans fonction d'entreprise et d'entrepreneurs. Les économistes de l'organisation industrielle sont les seuls à connaître à fond ces entreprises et à pouvoir prédire leur comportement et leur réaction à la signature d'un accord de libre-échange canado-américain dans un monde où les marchés sont de moins en moins importants, les interventions gouvernementales et les négociations et divisions des tâches intra-firmes de plus en plus dominantes.

Pourtant il manquera toujours dans cette réponse la vision des interrelations entre les industries et les effets d'équilibre général. Or, si les deux approches étaient juxtaposées (sans qu'elles puissent être intégrées) peut-être pourrait-on, comme économistes, donner une réponse plus correcte et plus globale. Peut-être les économistes trouveraient-ils une oreille plus attentive lorsque les vraies décisions doivent être prises.

C'est pourquoi je suis tenante d'une association entre les deux approches, un jumelage des forces de ces deux approches pour qu'un vrai débat sur l'impact d'un accord de libre-échange canado-américain puisse avoir lieu. Que l'approche managériale cerne l'essentiel des effets premiers dans les secteurs de forte concentration et de contrôle étranger; que l'approche marginaliste prenne par la suite la relève pour y cerner l'essentiel des effets globaux.

Je ne voudrais pas qu'on retourne au débat qui a eu lieu au congrès de la Société canadienne de Science économique qui s'est tenu à Sherbrooke en 1976. Les études que le Conseil Économique du Canada avait alors commandées, publiées ou mises sur les tablettes se contredisaient dans leurs conclusions. Elles se contredisaient par le simple jeu des modifications dans les conditions et les hypothèses de départ. Ces études

étaient toutes issues de la théorie néo-classique du commerce international et d'une logique déductive pure. Mais elles ne pouvaient s'empêcher d'être très politiques tout en étant exclusivement descriptives. La raison en était très simple: lorsqu'on veut, comme le fait depuis Ricardo la théorie néo-classique du commerce international, répondre à la question «qui gagne et qui perd suite à un changement dans la politique commerciale», le pays A ou B, les travailleurs du pays A ou B, les propriétaires de la machinerie et des biens de capitaux dans le pays A ou B et qu'on va jusqu'à diviser le pays A en régions, il est alors quasi impossible d'éviter le débat politique.

Quant à moi, je propose un débat économique plutôt qu'un débat politique.

BIBLIOGRAPHIE

- CAVES, R.E., «International Corporations: the Industrial Economics of Foreign Investment», *Economica*, vol. 38, n° 149, février 1971, pp. 1-27.
- COASE, R.H., «The Nature of the Firm», *Economica*, vol. 4, n° 16, novembre 1937, pp. 386-405.
- COX, D. et R.G. HARRIS, «A Quantitative Assessment of the Economic Impact on Canada of Sectoral Free Trade with the United States», *Canadian Journal of Economics*, vol. 19, n° 3, août 1986, pp. 377-394.
- DUNNING, J.H., «Toward an Eclectic Theory of International Production: some Empirical Tests», *Journal of International Business Studies*, vol. 11, n° 1, printemps-été 1980, pp. 9-25.
- MUNDELL, R.A., «International Trade and Factor Mobility», *American Economic Review*, vol. 47, n° 3, juin 1957, pp. 321-335.
- SCITOVSKY, T., «A Reconsideration of the Theory of Tariffs», *Review of Economic Studies*, vol. 9, été 1942, pp. 89-110.
- STOLPER, W.F. et P.A. SAMUELSON, «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies*, vol. 9, novembre 1941, pp. 58-73.
- VINER, J. *Studies in the Theory of International Trade*, Harper & Row, New York, 1937.