

Les transferts technologiques internationaux à partir des firmes multinationales : leurs influences sur les balances des paiements

Autor(en): **Dupasquier, René**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **38 (1980)**

Heft 1

PDF erstellt am: **11.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-138505>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Les transferts technologiques internationaux à partir des firmes multinationales: leurs influences sur les balances des paiements

René Dupasquier,
Fribourg

Les activités des firmes plurinationales entraînent des retombées sur les balances des paiements de trois catégories de pays; ce sont les nations d'origine (dans lesquelles les désirs d'investir à l'étranger prennent forme et où se situent les maisons-mères), les Etats d'implantation (où sont installées les succursales ou filiales) et les pays tiers (que toute société transnationale n'atteint que par des relations commerciales d'importations ou d'exportations) qui ressentent sur leurs comptes nationaux les conséquences d'envois internationaux de connaissances technologiques par cette catégorie d'entreprises. Les incidences des investissements directs¹ internationaux sur les balances des paiements sont à différencier selon la période de leur apparition par rapport aux étapes des multinationalisations; elles sont qualifiées de directes (ou d'immédiates) quand elles sont dues à la réalisation même d'un tel investissement et d'indirectes lorsqu'elles proviennent des activités des filiales ainsi conçues. Les transferts internationaux de technologie par les entreprises supranationales ont des influences immédiates et induisent des portées de valeur indirecte. Ces dernières trouvent leur origine dans des mass media, des tentatives d'imitation et des contacts personnels². L'ensemble de leurs effets sur les balances des paiements des pays d'origine et des nations d'accueil, ne serait-ce que par la présence d'Etats tiers, est à somme non nulle. De plus, pour leur ampleur, il faut considérer leur poids relatif, c'est-à-dire tenir compte notamment de la taille des nations en cause, de leur niveau de développement et de la tendance des comptes de leurs balances des paiements.

LES TRANSMISSIONS INTERNATIONALES DE TECHNOLOGIE

La fondation d'une succursale à l'étranger par création, par achat ou par participation à une entreprise locale, voire lors de l'extension d'une sous-maison existante, induit généralement des transmissions internationales d'apports techniques (intellectuels et humains); ces transferts sont à la fois internes aux compagnies multinationales et franchissent des frontières politiques. Les connaissances transmises sont aussi bien commerciales (direction, gestion, publicité) qu'industrielles (fabrication, recherche). Elles sont engagées afin de garder et/ou d'améliorer la qualité des biens des firmes ainsi que le renom de celles-ci, de restreindre les coûts de production et d'administration ainsi que d'assurer la rentabilité des capitaux investis en touchant de près les marchés de vente, éventuellement avec dessein de parvenir à un certain degré de monopole ou d'oligopole. Ce

sont des conséquences immédiates sur les balances des paiements; elles sont enregistrées dans les balances des invisibles par les droits de licence et les royalties que les filiales paient à leur siège central respectif. Les changements directs et indirects qui en découlent sur les balances des paiements ne sont pas tous répertoriés dans les comptes des invisibles, mais tous ont ou entraînent des répercussions sur les balances des paiements par des influences sur les balances commerciales et sur les balances des capitaux. Les données des «transports» internationaux de technologie dont les conséquences sont immédiates sont assez faciles à recueillir, car elles figurent dans les balances des invisibles. Les retombées indirectes qui résultent des transmissions internationales de technologie sont très difficiles à estimer, d'autant plus que les «invisibles» ne sont pas les seuls comptes des balances des paiements à être touchés. En effet, les variations entraînées, instituant des créations et/ou des détournements de transactions commerciales, peuvent occasionner l'établissement d'une (de) succursale(s) par une (des) compagnie(s) concurrente(s) qui est (sont) ou devient (deviennent) plurinationale(s) de ce fait; elles sont donc à même d'avoir un impact sur les balances commerciales et des capitaux des nations d'origine et d'accueil en cause, ainsi qu'uniquement sur les balances commerciales de pays tiers. Dans des périodes plus éloignées, les balances des invisibles reçoivent aussi des écritures pour le «camouflage» de rapatriement de profits par les licences, des royalties, des honoraires qui concernent une aide technologique et la gestion des filiales, prétendument dus à l'étranger, par exemple à des sièges sociaux situés dans des paradis fiscaux.

LES CAUSES DE TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE AU-DESSUS DE FRONTIÈRES

La demande d'un bien par la population d'un pays peut être servie soit par la production domestique, soit par l'importation du bien fini ou de produits intermédiaires qui servent à la fabrication de l'article qui peut être réalisée par une filiale d'origine étrangère. La production par toute succursale dont l'origine est sise hors du pays est également possible sans importation de sous-produits; des coûts de royalties, de licences sont malgré tout à prévoir dans ce cas. Dans le monde actuel, tout investissement direct international implique des transferts de technologie dus aux industries plurinationales; ils ont lieu au stade de l'implantation, de l'extension des succursales et lors des activités de celles-ci. Ils sont réalisés par l'émigration de «brain trusts», de techniciens spécialisés, de biens et services et de licences. Les sociétés transnationales ne font pas que transmettre de la technologie au-dessus de frontières, elles en créent également.

Pour une industrie, l'efficacité technologique se réfère au degré de la production qui est réalisée avec atteinte du coût minimum, c'est-à-dire avec des considérations de compétitivité. Les industries plurinationales sont à même de profiter de leur présence internationale pour produire à meilleur compte et/ou pour toucher de plus près les marchés d'écoulement; elles sont incitées à accélérer les transferts de connaissances techniques et commerciales au sein de leurs complexes afin d'élever le niveau de leur productivité. Ceci conduit à l'amélioration de la technicité des nations hôtes, industrialisées ou sous-développées, en particulier à cause de deux phénomènes³:

- il n'existe pas de parfait substitut aux sociétés multinationales pour la diffusion internationale du savoir technologique. En leur absence, elle est plus lente;

- les firmes domestiques des Etats de réception ont tendance plus rapidement que les entreprises des pays tiers à imiter les innovations des filiales étrangères.

Dans ces conditions, le mécanisme de transmission internationale de technologie, qui est un aspect des capacités des compagnies plurinationales, peut propager ses connaissances à des concurrents locaux et/ou transnationaux, donc améliorer le niveau général par diffusion dans les pays hôtes. Cette dernière est opérée sous différentes formes ; l'exploitation de la technologie par une, plusieurs ou toutes les succursales d'un ensemble multinational est plus avantageuse que des licences octroyées à des entreprises non intégrées au groupe⁴. Cela provient du fait que les informations sont plus disponibles par cette méthode et que les «fuites» de connaissances technologiques sont moins probables. De plus, il est possible qu'une industrie qui a acheté ou loué une licence devienne un concurrent dans son pays puis sur le marché international (c'est-à-dire dans les pays tiers) de la firme plurinationale qui a innové en la matière et a cédé son invention. Un investissement direct est également préférable à la cession d'une licence pour des biens très sophistiqués, si la maison d'accueil n'est pas en mesure de l'assimiler entièrement et d'assurer la qualité du produit. Par contre, l'accord d'une licence est préférable à un investissement direct quand le marché d'écoulement est trop restreint ou quand un gouvernement interdit tout investissement direct étranger sur son territoire. Dans le but de maintenir leurs avantages technologiques, les sociétés plurinationales sont poussées à la concentration dans des produits sophistiqués, à haute technologie et qui s'adressent à des consommateurs dont le revenu est élevé, plutôt que vers des produits simples qui sont aisément imités.

La diffusion internationale de capacités technologiques, notamment par les compagnies plurinationales, met un doute sur l'égalité des conditions de concurrence pour les producteurs de différents pays, particularité émise dans la théorie classique. Selon cette dernière les nations les plus compétitives ont une balance commerciale excédentaire. Certes, cela peut exister à court terme, mais une telle situation n'a guère qu'un caractère conjoncturel et peut se résorber d'elle-même, notamment par les mouvements technologiques internationaux. Dans la réalité actuelle, l'égalisation des prix de différents facteurs et des productivités sur les marchés est loin de se produire, malgré la présence de sociétés multinationales. La disparition des écarts technologiques entre nations est toujours remise en question, ce qui est étranger aux conceptions classiques dont le cadre d'analyse est celui d'un équilibre stationnaire et ne prend pas en considération les progrès de la productivité. Dans le monde d'aujourd'hui ces derniers touchent les balances des paiements à tous les degrés dans les trois catégories de comptes.

TECHNOLOGIE ET CENTRES DE RECHERCHE

La présence d'industries multinationales n'est pas nécessairement favorable au développement de la recherche dans les Etats où sont situées les filiales. En effet, la majorité de celle-ci est généralement effectuée auprès des maisons-mères, en sachant que la dispersion des recherches rend malaisés le maintien de la cohésion et la circulation rapide des informations. La diffusion internationale de savoir commercial et industriel est un élément qui dépasse la condition classique de l'immobilité des facteurs de production.

Avec les disparités concernant les connaissances technologiques, cela constitue un système dont les stratégies des entreprises plurinationales tiennent compte. Il est à relever que certaines industries deviennent plurinationales afin d'exploiter leur supériorité technologique à une plus large échelle.

Les transferts de technologie vers des nations en voie de développement par l'intermédiaire de firmes plurinationales soulèvent plus de problèmes que ceux vers des Etats industrialisés. Beaucoup de techniques ne s'assimilent pas entièrement aux pays pauvres malgré la masse de main-d'œuvre qui y est disponible, à cause de son manque de qualification et du peu de capital. De plus, les compagnies plurinationales sont généralement peu incitées à changer leurs produits, leurs modes de fabrication et leurs méthodes de marketing en fonction des besoins et des habitudes des économies en retard. Elles n'ont pas pour dessein de transformer les économies hôtes tout en exploitant leurs possibilités, mais de profiter de la situation existante pour leur propre rendement commercial par l'utilisation de leur «know how» à un coût minimum. Une transmission de technologie vers un pays pauvre ne touche, dans le premier degré, qu'un segment limité de l'économie d'implantation: les sous-traitants. Pourtant, le Tiers Monde constitue potentiellement de larges marchés en croissance. Le développement par des investissements directs internationaux est un aspect pour la promotion des intérêts des firmes et des intérêts économiques et sociaux des Etats. Ceci est mis en valeur par les compagnies plurinationales qui investissent dans des nations en voie de développement du côté amont de leur production, pour y exploiter des matières premières et/ou se procurer des matériaux bruts à bas prix. Les succursales établies dans les pays sous-développés ne font guère comme recherche que ce qui leur est impossible de faire autre part.

Il faut différencier les firmes dont les produits sont destinés à la consommation locale et celles qui exportent leur production; les premières fabriquent sur place des biens qui sont généralement semblables à ceux qui sont créés dans l'Etat d'origine et, pour celles qui produisent et exportent, la recherche est opérée avant tout dans des zones industrialisées. Il est donc habituel que, hormis les données naturelles que requièrent certains produits (agricoles entre autres), la recherche est entreprise principalement dans des pays riches en fonction de la tradition et de l'implantation de la recherche et de la disponibilité de main-d'œuvre de ce niveau. Mais cela n'empêche pas que la propagation de connaissances technologiques peut s'effectuer dans des nations en retard par les activités des filiales. Elle a principalement lieu au deuxième degré; dans certains cas, elle inclut la formation des ouvriers et renferme même l'éducation des enfants du personnel. Donc le niveau des connaissances de la population locale s'élève de ce fait.

LES CONSÉQUENCES SUR LES BALANCES DES PAIEMENTS

Quels sont, pour les nations d'accueil de filiales, les coûts qu'entraînent les transmissions de connaissances technologiques à partir d'autres pays et qui sont répertoriés dans les balances des paiements? Le calcul ou l'estimation n'est pas simple et l'on peut même se demander s'il a un sens⁵. En effet, les montants de licences (répercussions immédiates) qui sont un élément négatif dans les «invisibles» des Etats d'accueil sont, avec les honoraires et les royalties, les seuls mouvements enregistrés, tandis que d'autres, tels que l'exemple

démontré par la (les) succursale(s), l'extension de l'esprit d'entreprise et les conseils donnés aux sous-traitants nationaux, constituent des «bénéfices» pour les économies hôtes sans pour autant donner lieu à des «dépenses» qui figurent dans leurs balances des paiements. Autrement dit, la présence dans une nation de succursales d'origine étrangère apporte des connaissances technologiques au deuxième degré (ou indirectes) qui sont supérieures à leur coût immédiat enregistré dans le compte des invisibles.

Toute nation a trois voies pour se procurer de la technologie⁶:

- importation de produits technologiques, qu'ils soient de production ou de consommation;
- importation de connaissances technologiques et fabrication à partir de celles-ci;
- innovations technologiques par elle-même.

Il est manifeste que les implantations de succursales multinationales sont incluses dans la deuxième catégorie. Concernant la balance des paiements des pays hôtes de transmissions de technologie, seul le troisième cas représente une donnée positive (par les exportations de biens intermédiaires ou finis et de licences); le deuxième élément a un total positif ou négatif selon les cas considérés (en tenant compte notamment des exportations technologiques et de biens vers des pays tiers et des profits rapatriés).

Les innovations sont nombreuses et variées dans l'agriculture; dans les industries ayant un large éventail d'«inputs» et d'«outputs», la diffusion domestique du savoir technique est favorisée par les succursales d'origine étrangère. Cependant, il faut relever que les filiales installées dans le Tiers Monde constituent parfois un obstacle à la création et même à la survie d'entreprises locales, ce qui nuit dans une certaine mesure aux effets attendus sur le développement national et sur les balances des paiements des Etats d'implantation. Ces dernières peuvent enregistrer des montants négatifs pour l'aide technique donnée par la maison-mère à la succursale; mais des effets positifs sur les économies de réception de technologie (répercussions indirectes) ne sont pas répertoriés en tant que tels, ce qui conduit à une conséquence quantitative négative dans la majorité des cas par l'écriture de «licences, royalties, aides techniques» figurant dans la balance des invisibles.

L'AMPLEUR DES INCIDENCES

L'influence des investissements directs internationaux sur les balances des paiements (ceux-là constituant un mécanisme de transfert de technologie dans le cadre du processus de substitution des importations) juxtapose les conséquences immédiates et les retombées indirectes; l'effet total doit donc les considérer toutes deux durant l'ensemble de la «vie» de tout investissement direct international. Composé d'un élément (répercussions immédiates) dont la quantification est assez précise et d'une partie (incidences indirectes) dont l'estimation est très difficile, voire impossible si ce n'est à l'intérieur d'une fourchette, il varie grandement selon, d'une part, les données de base de tout investissement direct international et, d'autre part, l'impact des modifications cumulatives enregistrées. Son ampleur est différente selon la valeur qu'il atteint par rapport aux montants totaux des balances des paiements touchées; elle paraît diverse selon qu'elle est déterminée pour une seule période ou pour l'ensemble de sa durée.

Chaque cas de multinationalisation est circonstancié par sa cause, les montants réels et financiers transférés, l'environnement économique, les lois à respecter, l'accueil des gouvernements, la forme et la stratégie de la concurrence, l'évolution de la demande. En ce qui concerne les retombées des investissements directs internationaux sur les balances des paiements, l'asymétrie des intérêts des pays et des compagnies est tolérable jusqu'à un certain point. Les transferts internationaux de technologie industrielle et commerciale sont généralement bénéfiques aux nations de réception d'investissements directs internationaux ; leurs conséquences indirectes — bien que non quantifiées comme telles dans les balances des paiements, dans l'évaluation de la production nationale et dans l'aide au développement par exemple — sont reconnues favorables car elles sont en mesure de surmonter les montants immédiats négatifs enregistrés dans les « invisibles » des nations d'accueil pour les royalties et les licences dues aux maisons-mères par les filiales. Dans certains cas, il est cependant possible que certaines données conduisent une entreprise transnationale à une situation monopolistique, lui accordent un certain contrôle de l'industrie domestique avec un manque d'identification avec les pays récepteurs.

En résumé, il faut aussi relever que les transmissions technologiques internationales par les firmes multinationales ne constituent qu'une part des incidences de leurs activités sur les balances des paiements des trois catégories de pays. Néanmoins, hormis les conséquences sur sa balance des paiements, tout Etat d'implantation bénéficie à terme des progrès de la science et de la technologie et des transferts de connaissances et d'instruments scientifiques par les sociétés plurinationales pour élever son niveau économique et social.

¹ Par investissement direct, on entend la création ou l'extension d'un élément de tout processus de production, et non un investissement de portefeuille.

² Rogers E. M. & Shoemaker F. F., *Communication of Innovations: «A Cross-Cultural Approach»*, The Free Press, New York 1971, pp. 252-260.

³ Caves Richard E., «Industrial Organisation», dans Dunning John H., ed., *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, Londres 1974, pp. 134-135.

⁴ Mansfield Edwin, *Technology and Technological Change*, dans Dunning John H., ed., *op. cit.*, p. 155.

⁵ Demonts R., «La recherche dans la firme plurinationale et la production des techniques», dans *Economie appliquée*, Paris 1967, p. 574.

⁶ Dunning John H., «Technology, United States Investment, and the European Economic Growth», dans Kindleberger Charles P., ed., *The International Corporation*, MIT Press, Cambridge 1971, p. 157.