

Alain Nurbel

Université de La Réunion, Ceresur, France

Avantages compétitifs et frontières de la firme multinationale: nouvelles réflexions liées à l'économie de la connaissance

I. Introduction

L'existence d'un climat de coopération entre firmes multinationales étrangères et gouvernements des pays d'accueil constituent une donnée majeure du début du XXI^e siècle. Dominés pendant trois décennies par des conflits d'intérêt portant notamment sur la question des prix de transfert (Penrose [1968]), les rapports entre ces deux grands acteurs de l'économie mondiale n'ont cessé de s'améliorer depuis le début des années quatre-vingt, au point que les gouvernements des pays d'accueil sont de plus en plus disposés à mettre en oeuvre les mesures de nature à faire baisser les coûts de transaction des firmes multinationales étrangères (Dunning [1991], [1992a], [1992b]). Cette profonde mutation s'explique certainement par une meilleure compréhension du fait multinational, mais aussi et surtout par l'abondance de travaux décrivant et évaluant les mécanismes par lesquels les investissements directs étrangers entrants génèrent des gains de productivité et de compétitivité pour les économies des pays d'accueil (Barrios [1998]; Blomström, Globerman et Kokko [1999]; Blomström, Zejan et Kokko [2000]; Borensztein, De Gregorio et Lee [1998]; Branstetter [2000]; Lipsey et Mucchielli [2001]; Markusen et Venables [1999]; Olofsdotter [1998]). Il apparaît ainsi que la forte mobilité internationale des actifs détenus par les firmes multinationales étrangères fait augmenter considérablement le coût d'opportunité des politiques de compétitivité centrées sur l'émergence de champions nationaux.

La géographie des investissements directs étrangers contribue à remettre en cause quelques idées reçues concernant le caractère hégémonique et uniforme des comportements des firmes multinationales étrangères. Du fait de ce qu'elles possèdent des avantages spécifiques qui leur sont propres et de leur capacité à com-

poser à l'échelle globale des stratégies de compétitivité, les firmes multinationales étrangères sont souvent considérées comme des agents ayant des activités fortement discontinues, rythmées essentiellement par la recherche de faibles coûts de production et/ou de marchés dynamiques. Cependant, la concentration des investissements directs étrangers à l'intérieur de la triade Europe – États-Unis – Japon montre combien les firmes multinationales étrangères sont sensibles aux économies d'agglomération que renferme le niveau local (Dunning [1999]; Dunning et Mucchielli [2001]), conduisant ainsi au dépassement de l'explication traditionnelle des investissements directs étrangers en termes d'adéquation entre les intensités capitalistiques des pays d'accueil et celles des firmes multinationales étrangères.

Cet intérêt croissant pour les externalités de proximité dans la décision de localisation découle de la place transversale qu'occupe maintenant la connaissance dans les processus productifs et organisationnels. Alors que les facteurs de production traditionnels, appelés capital et travail, s'identifient en quelque sorte à une conception arithmétique de la production et de son organisation, la connaissance, au contraire, ne peut être efficacement exploitée que dans le cadre d'un apprentissage collectif qui est obtenu par la proximité géographique entre la firme et les acteurs locaux pertinents (Maskell et Malmberg [1999]). La défection d'une composante du système local d'apprentissage peut provoquer une baisse plus que proportionnelle de la rente que la proximité géographique est censée générer. Au total, la conception traditionnelle de la division du travail est dépassée par une «division cognitive du travail» (Moati et Mouhoud [2000]) définie comme «une fragmentation des processus de production sur la base des blocs de savoirs requis et d'une spécialisation des firmes selon les compétences» (Moati et Mouhoud [2000], pp. 85–86).

La place croissante de la connaissance dans les processus productifs et organisationnels conduit naturellement à un renouvellement de la question du développement des avantages compétitifs de la firme multinationale étrangère, question qui est indissociable de celle de ses frontières. L'analyse de l'expansion des firmes multinationales est dominée par la théorie de l'internalisation (Dunning [1981]; Hennart [1991]; Norman [2000]; Rugman [1986]), stipulant que l'intégration est le meilleur moyen de garantir à la fois un rendement efficace des actifs locaux et la protection des avantages spécifiques de la firme multinationale. Cette stratégie de multinationalisation s'inspire fortement de la théorie des coûts de transaction (Williamson [1985]) qui, en combinant spécificité de l'actif et fréquence des transactions dans un contexte d'opportunisme, de rationalité limitée des agents et d'incertitude, permet de discriminer entre marché, hiérarchie et forme hybride de gouvernance.

Cependant, l'assurance avec laquelle la théorie des coûts de transaction s'est développée et diffusée masque mal l'étroitesse des hypothèses sous-jacentes, notamment celles de la conception statique de l'actif convoité et de l'opportunisme

des agents. D'une part, l'adoption d'une conception statique de l'actif permet à la théorie de soutenir qu'il suffit de procéder à un changement de structure de gouvernance pour obtenir une amélioration de sa performance. Or, il est tout à fait envisageable que le niveau de performance de l'actif intégré soit inférieur à celui en vigueur dans l'institution précédente car le changement de structure de gouvernance peut s'accompagner d'une perte de qualité des relations de proximité (Conner [1991]; Loasby [1998]). C'est ainsi que la théorie des coûts de transaction se rend coupable de négliger le rôle de la production dans l'émergence d'actifs performants (Rodgson [1998]; Langlois et Foss [1999]). D'autre part, l'adoption d'une conception fortement négative de la nature humaine par laquelle l'opportunisme serait une activité «naturellement» exploitée par les individus pousse la théorie des coûts de transaction à imaginer les solutions internes de nature à réduire de façon drastique l'incomplétude des contrats. Or, là encore, la théorie ignore le mal qu'une conception aussi négative de la nature humaine est susceptible de causer à la spontanéité des relations entre les individus, aux interactions sociales, à l'apprentissage, à l'accumulation et au transfert de la connaissance (Foss [1993], [1996]; Ghoshal et Moran [1996]). Au total, il apparaît que la théorie des coûts de transaction, sur la base de la conjugaison d'une conception statique de l'actif et d'une conception négative de la nature humaine, vide la firme de son épaisseur historique et sociale (Foss [1994]).

Les deux lacunes consubstantielles à la théorie des coûts de transaction sont comblées par une approche des avantages compétitifs de la firme en termes de ressources ou de compétences (Barney [1996], [1991]; Dierickx et Cool [1989]; Kogut et Zander [1992]; Teece et Pisano [1994]; Wernerfelt [1984]) ou en termes évolutionnistes (Nelson et Winter [1982]). D'une part, l'accent est mis sur l'épaisseur historique et sociale de la firme, sur l'existence d'un sentier de dépendance de la structure de gouvernance qui pose la question de la compatibilité de l'actif internalisé avec l'environnement tant interne qu'externe que lui offre la nouvelle structure. Ainsi, il n'est plus certain que l'intégration soit un moyen efficace pour développer les avantages compétitifs. D'autre part, la valorisation de l'hypothèse de la rationalité limitée des agents au détriment de celle de l'opportunisme (Madhok [1996]) fait une large place aux interactions sociales et au développement de l'apprentissage. La naissance de la firme n'est plus envisagée dans le but de contre-carrer le développement d'un vice, celui de l'opportunisme des agents. Elle est plutôt commandée par le développement d'une vertu, celle de l'accumulation et du transfert de la connaissance (Conner et Prahalad [1996]; Grant [1996]; Kogut et Zander [1996]).

Il est nécessaire de souligner que la théorie dite des ressources ou des compétences ne tombe pas dans le même excès dont la théorie des coûts de transaction s'est rendu coupable, celui qui consiste à défendre le paradigme dominant en démontrant combien il est capable d'absorber les avancées théoriques concurrentes. Au contraire, le caractère très réaliste de ses développements contenu dans l'affir-

mation constante de l'épaisseur historique et sociale des institutions laisse une place importante pour l'émergence d'une approche intégrée (Nooteboom [2002]) avec la théorie des coûts de transaction. À notre sens, c'est cette approche intégrée de la théorie de la firme qui permet de comprendre la part croissante des relations inter-firmes dans l'activité économique (Ireland, Ritt et Vaidyanatr [2002]; Langlois et Robertson [1993]; Loasby [1994]).

Nous souhaitons apporter notre contribution au développement de cette approche intégrée en y ajoutant de manière formelle le rôle du territoire dans la construction de l'avantage compétitif. En adoptant une conception dynamique de l'actif, la théorie dite des ressources ou des compétences nourrit l'argumentation selon laquelle l'environnement économique et social immédiat de la firme est un facteur de développement de son avantage compétitif. Cette argumentation trouve ses racines dans le concept de district industriel, dont la paternité revient à Alfred Marshall (Marshall [1890], [1919]; Becattini [1992]; Becattini et Rullani [1995]; Gaffard et Romani [1990]). Les notions de district technologique, cluster technologique, système local de production ou d'innovation, ou de milieu innovateur, territoire (Ratti, Bramanti et Gordon [1997]) en sont des variantes plus ou moins spécialisées qui s'inscrivent dans une problématique analogue.

Cependant, il nous apparaît que l'environnement économique et social immédiat de la firme qui possède les compétences convoitées n'a pas encore fait l'objet d'une tentative d'intégration dans l'analyse du choix de la structure de gouvernance de la part de la firme qui souhaite y avoir accès. Nous nous plaçons dans le cas d'une firme multinationale étrangère qui souhaite accéder aux biens intermédiaires fabriqués par une firme du pays d'accueil. Cette firme domestique se caractérise par un degré d'insertion plus ou moins fort dans son environnement local. Afin de lever l'obstacle représenté par le foisonnement des concepts destinés à qualifier le rôle de l'environnement local dans la construction de l'avantage compétitif, nous introduisons le concept de *degré de spécificité territoriale* de l'actif convoité. Le territoire est une source d'externalités technologiques ou d'interactions non-marchandes pour l'actif qui y est localisé. L'actif local en bénéficie avec une plus ou moins grande intensité. Nous pouvons ainsi faire la distinction entre degré de spécificité territoriale faible et degré de spécificité territoriale élevé.

Le croisement du concept de degré de spécificité territoriale de la firme locale et celui de compétence de la firme – compétence standardisée ou compétence spécifique – permet d'enrichir considérablement la réflexion sur le choix de la stratégie de gouvernance de la firme multinationale. Dans notre démarche, ce n'est pas la spécificité de l'actif au sens de la théorie des compétences qui commande le choix de la structure de gouvernance, mais le degré de spécificité territoriale de la firme locale qui le détient. Le recours au paradigme offert par la théorie des coûts de transaction dans l'analyse du choix de la structure de gouvernance n'est qu'un cas particulier lorsqu'est pris en compte le concept de degré de spécificité territoriale de la firme locale. Lorsque le degré de spécificité territoriale est faible, la

firme multinationale étrangère est plutôt *territory-maker* ou *faiseur de territoire*: c'est elle qui commande la dimension territoriale des externalités dont elle souhaite bénéficier. À l'opposé, un degré élevé de spécificité territoriale donne à la firme multinationale étrangère un statut de *territory-taker* ou *preneur de territoire*: la dimension territoriale des externalités technologiques dont bénéficie la firme locale possédant les compétences convoitées s'impose à la firme multinationale étrangère. Dans cette configuration, la disqualification de la hiérarchie comme forme de gouvernance efficace pour accéder aux compétences de la firme locale est confirmée, alors que, à notre sens et contrairement à la position communément adoptée, une contractualisation par le marché est tout à fait possible, dans une situation d'apprentissage collectif où les effets de réputation sont forcément élevés.

La suite de l'article se présente de la manière suivante. À une brève présentation de l'approche transactionnelle de l'intégration verticale (II) succédera une argumentation destinée à justifier l'abandon de la conception statique de l'actif qui est consubstantielle à l'analyse transactionnelle au profit d'une conception dynamique contenue dans la notion de compétences (III). Nous procéderons ensuite à un exposé sur les sources territoriales de la compétitivité des firmes dont le point d'orgue sera l'introduction du concept de spécificité territoriale de l'actif (IV). Il nous sera alors possible de proposer une matrice des stratégies de gouvernance en croisant degré de spécificité territoriale de la firme locale et compétences standardisées ou spécifiques de celle-ci (V). La cinquième et dernière partie conclut (VI).

II. L'approche transactionnelle de l'intégration verticale

La théorie des coûts de transaction offre une matrice des formes de gouvernance en croisant la spécificité des actifs et la fréquence des transactions (Williamson [1985], p.106). Le marché, la hiérarchie et la forme hybride de gouvernance constituent alors des solutions contractuelles possibles (A). Cependant, dans le raisonnement à propos de l'avènement de l'intégration verticale (B), la forme hybride de gouvernance n'est pas évoquée. Ainsi, l'analyse transactionnelle du choix des arrangements institutionnels est connue pour avoir développé des outils pour discriminer prioritairement entre marché et hiérarchie.

A. Spécificité de l'actif, fréquence des transactions et formes de gouvernance

Les transactions peuvent porter sur des investissements qui ont un caractère général – actifs standardisés – ou des investissements à caractère spécial – actifs spécifiques. Lorsque l'engagement financier porte sur un actif standardisé, aucune

difficulté particulière de contractualisation n'est posée, en ce sens que «les „problèmes” qui émergent [...] en cours d'exécution peuvent être résolus en laissant chaque partie agir à sa guise» (Williamson [1985], p. 77). Les difficultés de contractualisation apparaissent inévitablement lorsque les dépenses portent sur les actifs spécialisés car «les actifs spécialisés ne peuvent pas être redéployés sans perte de valeur productive en cas d'interruption ou d'achèvement prématuré des contrats» (Williamson [1985], p. 77).

Le rôle de la fréquence des transactions ne peut être envisagé en dehors de la prise en compte de la spécificité de l'actif. Aucun problème particulier de contractualisation n'est posé lorsque les transactions concernent des actifs standardisés. Que la fréquence des transactions soit forte ou faible, «récurrente» ou «occasionnelle», peu importe: une structure de gouvernance classique, c'est-à-dire le marché, est suffisante pour que l'échange puisse avoir lieu sans difficulté particulière. À l'opposé, si le degré de spécificité de l'actif est élevé, il est nécessaire de recourir à une structure de gouvernance spécialisée dont la mise en place coûte cher. Seule une fréquence élevée des transactions est de nature à amortir les dépenses engagées pour créer la structure de gouvernance spécialisée. En effet, la probabilité de création d'une structure de gouvernance spécialisée est d'autant plus élevée que «le volume des transactions traité [...] sollicite toutes les capacités de cette structure. Le coût des structures de gouvernance spécialisées sera effectivement plus facile à recouvrir avec d'importantes transactions récurrentes» (Williamson [1985], p. 83). Le croisement de la spécificité de l'actif et de la fréquence des transactions donne naissance à une matrice des formes de gouvernance recouvrant le marché, la forme hybride et la hiérarchie. Nous retenons plus particulièrement le cas de la fréquence récurrente des transactions. Associée à un actif standardisé, elle rend efficace la gouvernance par le marché. En présence d'un actif mixte, la gouvernance bilatérale devient la gouvernance efficace. Lorsqu'il s'agit d'un actif fortement spécifique ou idiosyncrasique, la gouvernance unifiée – la firme – devient la structure de gouvernance la plus appropriée.

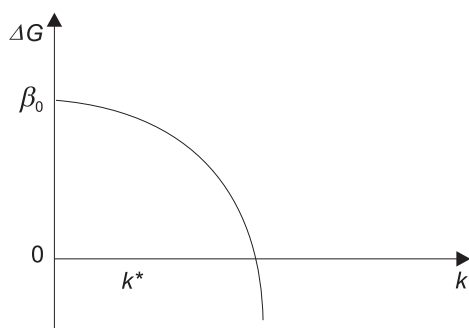
B. L'intégration verticale dans le paradigme transactionnel

Pendant longtemps, la théorie dominante a mis l'aspect technologique au centre des motifs de l'intégration verticale. Elle s'est évertuée à soutenir la proposition selon laquelle «une intégration complète [...] est la solution organisationnelle pour créer, produire et mettre sur le marché avec efficacité des produits et des services complexes» (Williamson [1985], p. 114). Selon Williamson, étant donné que la technologie se caractérise très souvent par la propriété de la séparabilité entre des étapes successives de production, une place centrale doit être accordée à la spécificité des actifs.

Williamson analyse l'intégration verticale dans le cadre de son «modèle heuristique» (Williamson [1985], p. 117). Deux étapes caractérisent sa démarche.

Elles comportent un point commun qui est contenu dans l'hypothèse de la constance de la production. Cependant, elles se distinguent par l'importance qui est donnée aux économies d'échelle et de gamme. Dans la première étape, Williamson suppose qu'elles sont négligeables, ce qui revient à supposer que la firme possède la taille suffisante pour les réaliser elle-même. En conséquence, le choix qu'il faut opérer entre «faire faire» par le marché et «faire soi-même» dépend des coûts de gouvernance exclusivement. Dans la seconde étape, il considère que les économies d'échelle et de gamme sont élevées. Alors le choix entre la contractualisation par le marché et l'internalisation dépend non seulement des coûts de gouvernance mais aussi des coûts de production selon que la firme décide de produire afin de satisfaire ses propres besoins ou d'acquérir le bien intermédiaire par le marché.

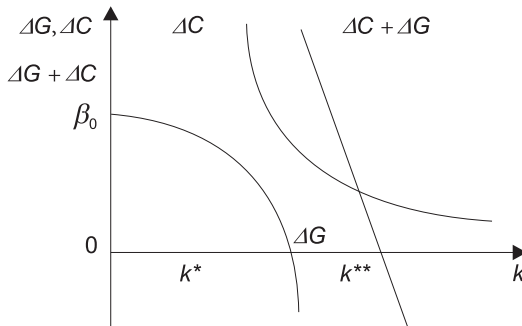
Dans le cas où l'impact des économies d'échelle et de gamme est neutralisé, les coûts de gouvernance sont les déterminants exclusifs de la forme de la contractualisation efficace. Soit k un indice de spécificité des actifs, $\beta(k)$ les coûts bureaucratiques de la structure de gouvernance unifiée, $M(k)$ les coûts bureaucratiques de gouvernance par le marché. Lorsque la spécificité des actifs est insignifiante ($k = 0$), on a: $\beta(0) > M(0)$. D'autre part, la faible adaptabilité intertemporelle d'une relation gouvernée par le marché par rapport à la gouvernance unifiée se traduit par l'inégalité suivante: $M'(k) > \beta'(k)$, quelle que soit la valeur de k . On peut calculer la différence entre les coûts bureaucratiques de l'organisation interne et du marché, ΔG . On a: $\Delta G = \beta(k) - M(k)$ (Graphique n° 1). Ainsi, lorsque le degré de spécificité des actifs devient inférieur au seuil k^* , ΔG est positif: les coûts bureaucratiques de la gouvernance unifiée deviennent supérieurs à ceux de la contractualisation par le marché. Lorsque k est nul, on obtient l'ordonnée à l'origine positive β_0 . Au-delà du seuil k^* , la différence ΔG devient négative, la gouvernance par l'internalisation devient plus avantageuse.



Graphique n° 1. Évolution de la différence entre les coûts de gouvernance en fonction de la spécificité des actifs

Source: Williamson [1985], p. 119

En prenant en compte les économies d'échelle et de gamme, les coûts de production s'ajoutent aux coûts de gouvernance pour déterminer la forme de la



Graphique n° 2. Évolution de la somme des différences de coûts de gouvernance et de coûts de production

Source: Williamson [1985], p. 119

contractualisation efficace. Tout en conservant l'hypothèse d'un niveau de production constant, Williamson introduit celle selon laquelle les économies d'échelle et de gamme sont élevées. Ainsi, dans le processus du choix à faire entre la contractualisation par le marché et l'internalisation, il faut aussi évaluer les coûts de production qui sont à supporter si la firme décide d'intégrer l'activité de production du bien intermédiaire, C_{gu} , et les comparer aux coûts d'acquisition du bien intermédiaire sur le marché, C_m . Il faut donc aussi accorder un intérêt à la différence: $\Delta C = C_{gu} - C_m$. Quel est le signe de ΔC ?

Selon Williamson, il est pertinent d'envisager que cette différence sera toujours positive, mais fonction décroissante de k , degré de spécificité des actifs. En d'autres termes, il y a toujours un désavantage de coût de production à produire pour ses propres besoins; cependant, il s'atténue au fur et à mesure que le degré de spécificité de l'actif augmente (Graphique n° 2). En effet, la faiblesse de k , par définition, traduit le fait que les actifs sur lesquels doivent porter les transactions sont standardisés. En conséquence, un fournisseur extérieur de biens intermédiaires, c'est-à-dire un fournisseur anonyme comme il en existe d'innombrables sur le marché d'un actif standardisé, devant offrir sa production à plusieurs acheteurs, le volume de production à mettre en oeuvre est tel que de grandes économies de coûts peuvent être réalisées. Dans ce cas précis, le fait de produire pour soi-même concernera un volume limité de production et donc des coûts de production élevés.

Lorsque le degré de spécificité de l'actif devient très élevé, le désavantage à produire pour soi-même tend vers 0. Ceci s'explique par le fait que l'intensité des commandes agrégées relatives aux actifs fortement spécifiques est plutôt faible. En conséquence, le coût de production de ce fournisseur extérieur ne sera pas suffisamment inférieur à celui qui doit être supporté si l'activité est internalisée pour que la firme persiste à adopter une contractualisation par le marché. Le désavantage à internaliser est tellement faible que la firme préfère mettre en place une

structure de gouvernance unifiée. Ainsi, dans cette seconde étape, la firme doit minimiser la somme: $\Delta G + \Delta C$. Il existe un seuil k^{**} en dessous duquel elle est positive: la relation d'affaires doit donc être gouvernée par le marché. Au-delà de ce seuil de degré de spécificité de l'actif, la somme devient négative: la relation d'affaires doit être internalisée (Graphique n° 2).

III. Dynamisation de la conception de l'actif par la notion de compétences et revalorisation du rôle du marché

Dans la théorie des coûts de transaction, le transfert d'un actif d'une structure de gouvernance à une autre est aisé, en ce sens que la qualité intrinsèque de l'actif est conservée. Si son exploitation donne naissance à un niveau de performance moindre, la responsabilité est à rechercher exclusivement dans le choix d'une gouvernance inefficace. L'analyse de la firme sous l'angle des compétences apporte une réponse opposée, le transfert d'un actif, s'il peut être réalisé, s'accompagnant d'une perte de qualité intrinsèque (A). Simultanément, la théorie des compétences de la firme conduit à une revalorisation du rôle du marché. En effet, alors que la théorie des coûts de transaction le considère comme une source de comportements opportunistes et d'incertitudes, la théorie des compétences de la firme en fait un lieu d'interactions privilégié d'où émergent des actifs très performants (B).

A. Les compétences de la firme

La limite fondamentale de la théorie des coûts de transaction réside dans le fait qu'elle se destine exclusivement à répondre à la question des frontières de la firme, posant implicitement l'hypothèse selon laquelle *toutes les choses sont égales par ailleurs*. En effet, c'est une théorie purement instrumentale (Foss [1994]), destinée essentiellement à discriminer entre des formes de gouvernance compte tenu d'une situation donnée, qui donc néglige de s'interroger sur les changements réalistes que le passage d'une gouvernance par le marché à une gouvernance par la firme peut induire. En effet, le scepticisme adressé à l'endroit de l'approche de l'internalisation concerne le futur de la performance de l'actif dans sa nouvelle structure de gouvernance et le futur de celle-ci avec son environnement économique et social immédiat. Est-ce que la «nouvelle» firme possède les capacités organisationnelle et technologique qui lui permettent de soutenir la trajectoire de développement de l'actif internalisé? Est-ce que la «nouvelle» firme est capable de tirer profit des externalités fournies par son environnement, ce dont était capable «l'ancienne» firme?

Ces questions relatives aux dynamiques interne et externe de la firme font aussi l'objet de l'attention des théoriciens de la multinationalisation (Buckley [1995], Cantwell [1991], Casson [1996]). Ainsi, selon Buckley, «l'approche de l'internalisation a négligé de développer ses implications en ce qui concerne les relations à l'intérieur de la firme» (Buckley [1995], p. 270). Il en est de même de la relation de la firme avec son environnement qui « peut être plus complexe que celle découlant de la représentation de la firme comme un automate » (Buckley [1995], p. 270). L'apport de réponses réalistes à ces questions suppose d'abandonner la conception statique de l'actif contenue dans la théorie des coûts de transaction au profit d'une conception dynamique de l'actif à laquelle renvoie la notion de *compétences* de la firme (Christensen [1994]; Cohendet, Kern, Mehmanpazir et Munier [1999]; Foss [1996]; Langlois [1998]; Loasby [1998a], [1998b]).

La compétence de la firme est le résultat d'un processus d'apprentissage qui implique plusieurs *connaissances* et *qualifications*. C'est une ressource partiellement tacite, qui ne peut être échangée, elle est partagée entre les individus de la firme. Les compétences dites de base permettent à la firme d'acquérir un avantage compétitif par rapport à ses concurrents. Une distinction utile est faite entre compétences reproductives et compétences dynamiques (Christensen [1994]). Pour reprendre les termes de Cohendet et alii, «les compétences reproductives correspondent au concept de routine statique de la théorie évolutionniste et consiste en l'exploitation de ressources données; de telles routines sont reproduites de manière répétée et développées de façon incrémentale. Les compétences dynamiques impliquent davantage de routines transformatrices et fournissent une base pour l'avantage compétitif à travers la promotion de l'innovation et la création de nouvelles capacités. Les compétences reproductives sont routinières, décentralisées et procèdent par la distribution de l'information. La tâche associée est de réduire le coût de l'appropriation de l'information. Cependant, le principal défi dans une économie moderne dynamique n'est plus de réduire le coût de l'information mais de mettre en oeuvre des modes efficaces d'apprentissage» (Cohendet et alii [1999], p. 230).

B. Le marché comme fournisseur d'actifs performants

Sous l'angle de la théorie des compétences de la firme, aucune firme ne peut détenir des compétences sur toutes les étapes de la production (Langlois et Robertson [1995], p. 30). Dans la plupart des cas, la production d'un bien final nécessite un ensemble de compétences qui dépasse les compétences de base des firmes individuelles. En ce sens, les compétences d'une firme englobent aussi des compétences indirectes, par lesquelles elle sait obtenir des actifs relevant des compétences d'autres firmes (Loasby [1998b], p. 149).

Les tenants de la théorie des compétences de la firme soutiennent que beaucoup de savoirs dont une firme a besoin pour réussir se trouvent en dehors de cette firme et insistent en conséquence sur le rôle des marchés qui sont des moyens pour que ce savoir nécessaire soit rendu accessible, en particulier en identifiant les partenaires potentiels qui sont capables de le fournir (Loasby [1996], p. 50).

IV. Sources territoriales de la compétitivité de la firme

L'analyse de la firme sous l'angle des compétences souligne l'importance du processus d'apprentissage pour l'acquisition d'un avantage compétitif. Ce processus d'apprentissage ne peut pas être envisagé en dehors des relations de proximité (Fujita et Thisse [1997]; Torre et Gilly [2000]) entre la firme locale et son environnement économique et social immédiat. La conquête des compétences d'une firme locale par une firme multinationale étrangère conduit à douter de l'efficacité de la stratégie de l'internalisation, car rien ne permet d'affirmer que la trajectoire de développement de l'actif est conservée lorsqu'il est transféré de la firme locale à la firme multinationale étrangère. En conséquence, si cette dernière souhaite bénéficier de la proximité avec la firme locale dont elle convoite les compétences, elle doit aussi savoir préserver les relations de cette dernière avec son environnement économique et social immédiat. Ainsi, en définissant sa stratégie d'accès aux compétences de la firme locale, la firme multinationale étrangère doit s'interroger sur l'intensité des relations de proximité de cette firme locale, dont les externalités technologiques constituent un sous-ensemble d'une haute importance.

L'importance de l'environnement économique et social immédiat est donc avérée tant pour la firme locale que pour la firme multinationale étrangère qui souhaite accéder à ses compétences. Le district industriel (Marshall [1890], [1919]; Becattini [1992]; Becattini et Rullani [1995]; Gafard [1990]) peut être considéré comme le concept général retraçant la responsabilité des externalités de proximité dans la fabrication d'un avantage compétitif (A). Par ailleurs, l'insertion de la firme locale dans son environnement peut être plus ou moins forte, cette insertion pouvant être analysée sous l'angle de l'intensité des externalités technologiques ou non marchandes. C'est ainsi que nous introduisons le concept de degré de spécificité territoriale de la firme locale (B).

A. Le district industriel

L'intérêt accordé à la localisation industrielle consacre la non-neutralité de l'espace dans le processus concurrentiel. L'asymétrie des performances entre firmes

d'une même industrie peut être imputée à des différences dans les espaces d'appartenance respectifs de ces firmes. Ainsi, «l'espace conduit presque inévitablement à la concurrence imparfaite» (Scotchmer et Thisse [1993], p. 654). Son statut n'est pas exogène, mais endogène en ce sens qu'une localisation industrielle génère d'elle-même des avantages internes.

Le district industriel (Marshall [1890], [1919]) est justement le concept général qui retrace l'impact favorable que peut exercer la concentration des activités économiques en un lieu donné. Selon Becattini (1992), «le district industriel est une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Dans le district, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres types d'environnements, comme par exemple les villes manufacturières, il tend à y avoir osmose parfaite entre communauté locale et entreprises» (Becattini [1992], pp. 36–37). Cette osmose se manifeste au travers de deux avantages, à savoir «ceux attachés aux ressources humaines rassemblées et ceux qui viennent de l'interdépendance technique des activités créées. [...] Il n'y a pas lieu de les dissocier et, d'ailleurs, Marshall les présente dans un seul et même mouvement» (Gaffard et Romani [1990], p. 173).

La concentration des ressources humaines facilite la transmission et l'enrichissement des compétences: «les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets; ils sont pour ainsi dire dans l'air et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux» (Marshall [1890], p. 225); il existe une «atmosphère industrielle» (Marshall [1919], p. 287) qui favorise la maîtrise et le développement des compétences et est l'expression d'un véritable processus culturel (Gaffard et Romani [1990], p. 174). L'avantage interne que confère l'interdépendance technique des activités se situe au niveau de l'accumulation de machines hautement spécialisées et au niveau de la standardisation et des spécialisations que permet la communication constante entre les constructeurs et les utilisateurs de machines (Gaffard et Romani [1990], pp. 174–175). En d'autres termes, «l'ensemble des activités productives d'un district industriel forme-t-il un seul et unique processus de production complexe dont la dimension essentielle est celle du temps, en l'occurrence le temps de l'apprentissage, de l'élaboration et de la mise en oeuvre d'une capacité de production spécifique» (Gaffard et Romani [1990], p. 175). Enfin, le district industriel constitue un marché efficient du travail. Il offre une grande variété d'activités professionnelles. La spécialisation du travailleur n'est pas totalement perdue lorsque ce dernier passe d'une entreprise à une autre, puisqu'elle continue de faire partie de ce bien public que Marshall qualifie d'*atmosphère industrielle* (Becattini [1992], p. 36).

Ainsi, le concept de district industriel est très explicite sur le rôle de l'apprentissage collectif dans la compétitivité des firmes. Il est complémentaire de l'apprentissage qui se déroule à l'intérieur de la firme et qui donne naissance à des

compétences. C'est à ce double apprentissage existant dans un territoire qu'est confrontée la firme multinationale étrangère qui souhaite accéder aux actifs d'une firme locale. A-t-elle les moyens de soutenir efficacement l'apprentissage interne en internalisant? Le changement de structure de gouvernance ne risque-t-il pas d'altérer la qualité de l'apprentissage externe? La question de l'efficacité d'une structure de gouvernance unifiée est ainsi posée à double titre.

B. La notion de degré de spécificité territoriale et la distinction entre la firme multinationale *territory-maker* et *territory-taker*

Le district industriel, comme tout autre type d'environnement économique et social immédiat, exerce des effets d'entraînement qui transitent par des externalités pécuniaires et technologiques (Scitovsky [1954]). Suivant la définition de Fujita et Thisse, «les externalités pécuniaires renvoient aux bénéfices des interactions économiques qui se concrétisent au travers des mécanismes habituels de marché, alors que les externalités technologiques traitent des effets d'interactions en dehors des marchés, affectant directement les utilités des consommateurs ou les fonctions de production des entreprises» (Fujita et Thisse [1997], p. 43).

À notre sens, c'est l'intensité des externalités technologiques, des externalités qui ne transitent pas par le marché, qui exprime le degré d'insertion d'une firme locale dans son environnement économique immédiat que nous appelons *degré de spécificité territoriale*. La construction d'un tel indicateur inclut à notre sens au moins quatre composantes, à savoir: i) l'âge des établissements en présence, ii) les chiffres d'affaires croisés, iii) la stabilité de la structure du capital, iv) les participations croisées, qui donnent lieu notamment à des droits de vote croisés au sein des directoires ou conseil d'administration des établissements en présence.

L'ouverture d'une firme locale aux externalités technologiques de son environnement immédiat est commandée par les besoins d'un apprentissage collectif afin d'améliorer ses compétences. Ainsi, un faible degré de spécificité territoriale de la firme locale signifie une faible ouverture aux externalités technologiques. La firme locale est plutôt focalisée sur la poursuite d'objectifs purement pécuniaires. Dans cette situation, la firme multinationale étrangère qui souhaite accéder aux compétences de la firme locale est alors détentrice du pouvoir de fixation de la dimension territoriale de ces externalités. Nous disons alors qu'elle est *territory-maker* ou *faiseur de territoire*. À l'opposé, un degré de spécificité territoriale de la firme locale traduit le grand intérêt que la firme locale accorde à l'apprentissage collectif pour le développement de ses compétences. La firme multinationale étrangère est donc confrontée à une réalité territoriale déjà avantageuse pour la firme locale, par laquelle elle est contrainte. Nous disons alors que la firme multinationale étrangère est *territory-taker* ou *preneur de territoire*.

V. Le degré de spécificité territoriale comme déterminant de la stratégie de gouvernance de la firme multinationale étrangère

La distinction entre compétences standardisées et compétences spécifiques détenues par la firme locale se double d'une distinction entre degrés de spécificité territoriale faible et élevé de cette firme locale. Le croisement de ces deux critères donne naissance à quatre cas de stratégies de gouvernance possible qui s'offre à la firme multinationale étrangère souhaitant accéder à l'actif de la firme locale.

Tableau n° 1. Typologie des actifs en fonction du degré de spécificité territoriale

Compétences	Degré de spécificité territoriale	
	faible	élevé
standardisées	1 marché anonyme	3 marché non-anonyme
spécifiques	2 gouvernance unifiée	4 marché non-anonyme

Lorsque les compétences sont standardisées et le degré de spécificité territoriale de la firme locale qui les détient est faible (1), une gouvernance par le *marché anonyme*, c'est-à-dire le marché au sens de Williamson, sera adoptée. Nous sommes là dans une configuration identique à celle contenue dans l'analyse de Williamson, même si elle ne prend pas en compte la question de l'insertion dans l'environnement économique et social immédiat. Si les compétences sont spécifiques et le degré de spécificité territoriale faible (2), la firme multinationale étrangère cherchera à établir une gouvernance intermédiaire pour y accéder. Là encore, le résultat est similaire à celui trouvé chez Williamson, bien que la théorie des coûts de transaction ne fasse pas référence, encore une fois, au rôle de l'environnement économique et social immédiat de la firme possédant l'actif convoité dans le choix de la structure de gouvernance efficace.

Lorsque les compétences standardisées sont détenues par une firme locale bénéficiant de fortes externalités technologiques (3), les transactions doivent être gouvernées par le *marché non-anonyme*, alors que dans l'analyse de Williamson, dans ce cas précis de compétences standardisées, les transactions sont gouvernées par le *marché anonyme*. Il y a une différence fondamentale entre marché anonyme et marché non-anonyme, en ce sens que dans la première notion le marché a pour fonction celle de rendre disponible un grand nombre de fournisseurs afin de réduire considérablement la crainte de comportements opportunistes, tandis que la seconde notion, celle du *marché non-anonyme*, considère le marché comme un fournisseur d'actifs performants. Enfin, lorsque les compétences sont spécifiques

et le degré de spécificité territorial élevé (4), les transactions restent gouvernées par le marché non-anonyme, alors que dans l'analyse de Williamson, un degré élevé de spécificité commande la mise en place d'une structure de gouvernance unifiée.

Ainsi, lorsque l'on prend en compte l'apprentissage interne et l'apprentissage externe, qui se manifestent respectivement au travers des concepts de compétences de la firme locale et de degré de spécificité territoriale élevé, l'internalisation n'est plus un moyen efficace afin d'accéder aux avantages compétitifs. Dans le cas où les externalités technologiques sont fortes, quelle que soit la spécificité des compétences, le territoire apparaît comme un substitut à l'internalisation. Cette dernière conclusion se heurte au motif souvent avancé par les firmes multinationales pour justifier le choix de l'internalisation, à savoir la protection de leurs avantages compétitifs au cours de l'exploitation de l'actif local.

VI. Conclusion

L'objectif de ce papier a consisté à tenter de renouveler la problématique du développement des avantages compétitifs de la firme multinationale étrangère et de ses frontières en introduisant le rôle du territoire dans une approche intégrée de la théorie des ressources/compétences et la théorie des coûts de transaction.

Lorsque l'on prend en compte une conception dynamique de l'actif détenu par une firme locale, qui s'exprime au travers de la notion de compétence de la firme, et l'intensité des externalités technologiques de cette firme locale que retrace le concept de spécificité territoriale, on aboutit à la conclusion selon laquelle l'internalisation est une stratégie sous-optimale pour accéder aux compétences de la firme locale. Ainsi, la stratégie de gouvernance de la firme multinationale étrangère est contrainte par l'existence d'un double apprentissage au niveau local, qui se situe à l'intérieur de la firme locale et à l'extérieur dans ses relations avec son environnement économique et social immédiat.

Il y a donc une sorte de tension entre la stratégie d'internalisation que les firmes multinationales étrangères considèrent comme incontournable afin de protéger leurs avantages spécifiques et l'intention de tirer pleinement profit des apprentissages disponibles au niveau local. Cette tension peut être résolue par des relations de marché, dans une optique où ce dernier est un fournisseur de compétences performantes et non dans une optique négative où il est considéré comme une source de comportements opportunistes et d'incertitudes. C'est «paradoxalement» par des relations de marché que la firme multinationale étrangère devient une composante à part entière de l'environnement économique et social immédiat de la firme locale lorsque les externalités technologiques sont fortes.

Dans notre réflexion, on fait comme si que l'environnement économique local n'éprouve pas d'aversion particulière pour le capital étranger. Or, il est possible

que les externalités technologiques atteignent un point tel qu'elles deviennent une barrière à l'entrée pour les firmes multinationales étrangères. Ces dernières étant connues pour véhiculer les meilleures technologies, le risque d'une perte de compétitivité de l'environnement local, tant du point de vue de l'apprentissage interne des firmes locales que de celui de l'apprentissage externe est réel. Dans ce cas précis, le recours à la politique économique peut se révéler nécessaire afin de concilier des objectifs a priori antagonistes, à savoir celui d'une préservation de la dynamique de l'environnement local et celui d'une ouverture de ce dernier aux capitaux étrangers dans le but d'améliorer la compétitivité des apprentissages locaux.

Bibliographie

- Barney J. (1991), "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, vol. 17, n° 1, pp. 99–120.
- Barney J. (1996), "Strategic factor markets", *Management Science*, 32, pp. 1231–1241.
- Barrios S. (1998), "Foreign direct investment and industrial development in host countries", *FEDEA Documento De Trabajo*, décembre 28D.
- Becattini G. (1992), "Le district marshallien: une notion socio-économique", [in:] G. Benko, A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, Économie en liberté, PUF, pp. 35–55.
- Becattini G., E. Rullani (1995), "Système local et marché global: Le district industriel", [in:] A. Rallet, A. Torre, *Économie industrielle et économie spatiale*, Economica, pp. 171–192.
- Blanc H., C. Sierra (1999), "The internationalisation of R-D by multinationals: a trade-off between external and internal proximity", *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 187–206.
- Blomström M., S. Globerman, A. Kokko (1999), "The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: Review and synthesis of the literature", *SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance*, n° 239, October, 31p.
- Blomström M., M. Zejan, A. Kokko (2000), *Foreign Direct Investment: Firm and Host Country Strategies*, Macmillan.
- Borensztein E., J. De Gregorio, J.-W. Lee (1998), "How does foreign direct investment affect economic growth?", *Journal of International Economics*, 45, pp. 115–135.
- Branstetter L. (2000), "Is foreign direct investment a channel of knowledge spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States", *NBER Working Paper*, n° 8015, 36 p.
- Buckley P.J. (1990), "Problems and developments in the core theory of international business", *Journal of International Business Studies*, vol. 21, n° 4, pp. 657–665.
- Buckley P.J. (1993), "Contemporary theories of international direct investment", *Revue Économique*, vol. 44, n° 4, juillet, pp. 725–736.
- Buckley P.J. (1995), "L'état de l'art des théories de la firme multinationale", [in:] M. Rainelli, *La négociation commerciale et financière internationale*, Economica, pp. 261–280.
- Cantwell J. (1991), "A survey of theories of international production", [in:] C. Pitelis, R. Sugden, *The Nature of Transnational Firm*, Routledge, pp. 16–63.
- Casson M. (1996), "The organisation and evolution of the multinational enterprise: an information cost approach", *Discussion Paper in International Investment and Business Studies*, n° 222, Series B, vol. 9, University of Reading, Department of Economics, November.
- Chandler A. (1992), "Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, n° 3, pp. 79–100.
- Christensen J.F. (1994), "Analysing the technology base of the firm: a multidimensional resource and capability perspective", EUNETIC Conference on *Evolutionary and technological change*, European Parliament, Strasbourg, October.

- Coase R.H. (1937), "The nature of the firm", *Economica*, NS(4), pp. 386–405.
- Cohendet P., F. Kern, B. Mehmanpazir, F. Munier (1999), "Knowledge coordination, competence creation and integrated networks in globalised firms", *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 225–241.
- Conner K.R. (1991), "A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm?", *Journal of Management*, vol. 17, n° 1, pp. 121–154.
- Conner K.R., C.K. Prahalad (1996), "A resource-based theory of the firm: knowledge versus opportunism", *Organization Science*, vol. 7, n° 5, pp. 477–501.
- Dierickx I., K. Cool (1989), "Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage", *Management Science*, vol. 35, n° 12, pp. 1504–1511.
- Dosi G., L. Marengo (1994), "Some elements of an evolutionary theory of organizational competences", [in:] R. England, *Evolutionary concepts in contemporary economics*, University of Michigan Press, pp. 157–178.
- Dunning J.H. (1981), *International Production and Multinational Enterprise*, George Allen and Unwin.
- Dunning J.H. (1991), "Governments and multinational enterprises: from confrontation to co-operation?", *Millennium Journal of International Studies*, vol. 20, n° 2, pp. 225–244.
- Dunning J.H. (1992a), "Governments, markets, and multinational enterprises: some emerging issues", *International Trade Journal*, vol. VII, n° 1, pp. 1–14.
- Dunning J.H. (1992b), "The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications", *Transnational Corporations*, vol. 1, n° 3, December, pp. 7–45.
- Dunning J.H. (1996), "The geographical sources of the competitiveness of firms: some results of a new survey", *Transnational Corporations*, vol. 5, n° 3, pp. 1–29.
- Dunning J.H. (1997), *Alliance Capitalism and Global Business*, Routledge, 383 p.
- Dunning J.H. (1999), "Regions, globalization and the knowledge economy: the issues stated", Septième conférence internationale de la Sorbonne, *Les stratégies des entreprises multinationales*, Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne, 17–18 juin 1999, 62 p.
- Dunning J.H., J.L. Mucchielli (1991), *The Multinational Firm: the Global-local Dilemma*, Routledge, 240 p.
- Foss N.J. (1993), "Theories of the firm: contractual and competence perspectives", *Journal of Evolutionary Economics*, 3, pp. 127–144.
- Foss N.J. (1994), "Why transaction cost economics needs evolutionary economics?", *Revue d'Économie Industrielle*, n° 68, pp. 7–27.
- Foss N.J. (1996), "Firms, incomplete contracts, and organizational learning", *Human Systems Management*, 15, pp. 17–26.
- Foss N.J. (1996), "Knowledge-based approaches to the theory of the firm: some critical comments", *Organization Science*, vol. 7, n° 5, pp. 470–476.
- Foss N.J. (1999), "Capabilities, confusion, and the costs of coordination: on some problems in recent research on inter-firm relations", *DRUID Working Paper*, n° 99–7, 25 p.
- Fujita M., J.-F. Thisse (1997), "Économie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives", *Annales d'Économie et de Statistiques*, n° 45, pp. 37–87.
- Gaffard J.L., P.M. Romani (1990), "À propos de la localisation des activités industrielles: le district marshallien", *Revue Française d'Économie*, vol. V, n° 3, pp. 171–185.
- Ghoshal S., P. Moran (1996), "Bad for practice: a critique of the transaction cost theory", *Academy of Management Review*, vol. 21, n° 1, pp. 13–47.
- Grant R.M. (1996), "Toward a knowledge-based theory of the firm", *Strategic Management Journal*, vol. 17, pp. 109–122.
- Head K., J. Ries, D.L. Swenson (1999), "Attracting foreign manufacturing: Investment promotion and agglomeration", *Regional Science and Urban Economics*, 29, pp. 197–218.

- Hennart J.-F. (1991), "The transactional cost theory of the multinational enterprise", [in:] C. Pitelis, R. Sugden, *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, pp. 81–115.
- Ireland R.D., M.A. Ritt, D. Vaidyanath (2002), "Alliance management as a source of competitive advantage", *Journal of Management*, 156, pp. 1–36.
- Kogut B., U. Zander (1992), "Knowledge of the firm, combinative capabilities and the replication of technology", *Organization Science*, vol. 3, n° 3, pp. 383–397.
- Kogut B., U. Zander (1993), "Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation", *Journal of International Business Studies*, 4^{ème} trimestre, pp. 625–645.
- Kogut B., U. Zander (1996), "What firms do? Coordination, identity, and learning", *Organization Science*, vol. 7, n° 5, pp. 502–518.
- Langlois R.N. (1998), "Capabilities and the theory of the firm", [in:] N.J. Foss, B.J. Loasby, *Economic Organisation, Capabilities and Co-ordination: Essays in Honour of G.B. Richardson*, Routledge, pp. 183–203.
- Langlois R.N., N.J. Foss (1999), "Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization", *Kyklos*, vol. 52, Fasc. 2, pp. 201–218.
- Langlois R.N., P.L. Robertson (1993), "Business organization as a coordination problem: toward a dynamic theory of the boundaries of the firm", *Business and Economic History*, vol. 22, n° 1, pp. 31–41.
- Langlois R.N., P.L. Robertson (1995), *Firms. Markets and Economic Change*, Routledge.
- Lipsey R.E., J.L. Mucchielli (2001), *Multinational Firms and Impacts on Employment Trade and Technology. New Perspectives for a New Century*, Routledge, 288 p.
- Loasby B.J. (1994), "Organizational capabilities and interfirm relations", *Metroeconomica*, pp. 248–265.
- Loasby B.J. (1998a), "Co-ordination failure in economic theory: economists in the 1930s", [in:] A. Jolink, P. Fontaine, *Historical Perspectives On Macroeconomics: 60 Years After the General Theory*, Routledge, pp. 72–87.
- Loasby B.J. (1998b), "The organization of capabilities", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 35, pp. 139–160.
- Madhok A. (1996), "The organization of economic activity: transaction costs, firm capabilities, and the nature of governance", *Organization Science*, vol. 7, n° 5, pp. 577–590.
- Madhok A. (1998), "The nature of multinational firm boundaries: transaction costs, firm capabilities and foreign market entry mode", *International Business Review*, 7, pp. 259–290.
- Markusen A. (1996), "Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts", *Economic Geography*, 72 (3), pp. 293–313.
- Markusen J.R., A.J. Venables (1999), "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", *European Economic Review*, 43, pp. 335–356.
- Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- Marshall A. (1919), *Industry and Trade*, Macmillan, London.
- Maskell P., A. Malmberg (1999), "Localised learning and industrial competitiveness", *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 167–185.
- Menard C. (2000), *Institutions. Contracts, and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Aldershot, 458 p.
- Moati, P., E.M. Mouhoud (2000), "Division du travail, coordination et localisation internationale", [in:] M. Delapielle, P. Moati, E.M. Mouhoud, *Connaissance et mondialisation*, Economica, pp. 85–96.
- Mucchielli J.L. (1985), "Les firmes multinationales: mutations et nouvelles perspectives", *Economica*, 310 p.
- Mucchielli J.L. (1991), "Alliances stratégiques et firmes multinationales: une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation", *Revue d'Économie Industrielle*, n° 55, 1^{er} trimestre, pp. 118–134.

- Mucchielli J.L. (1998), *Multinational Location Strategy. Economics. Location, Management and Policy*, JAI Press, Greenwich.
- Mucchielli J.L., P. Buckley, V. Cordell (1998), *Globalisation and Regionalism. New Strategies for Multinational Firms*, Hartworth Press.
- Mucchielli J.L., P. Saucier (1993), "Alliances stratégiques: modèles et nouveaux comportements de coopération. Une application aux stratégies des firmes japonaises", [in:] J.L. Mucchielli, F. Célimène, *Mondialisation et régionalisation. Un défi pour l'Europe*, Economica, pp. 523–546.
- Nelson R.R., S.G. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press.
- Nooteboom B. (1992), "Towards a dynamic theory of transactions", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 2, n° 4, pp. 281–299.
- Nooteboom B. (2002), "Governance and competence: how can they be combined?", *Report Series Research in Management*, ERS–2002–25–ORG, Rotterdam School of Management, 21 p.
- Norman G. (2000), "Internalization revisited", *Discussion Paper*, 2000–13, Department of Economics of Tufts University, Medford, 20 p.
- Olofsdotter K. (1998), "Foreign direct investment, country capabilities and economic growth", *Weltwirtschaftliches Arch.*, 134 (3), pp. 534–547.
- Penrose E. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press.
- Penrose E. (1968), "Problems associated with the growth of international firms", *TVVS*, n° 9, pp. 219–226.
- Penrose E. (1996), "Growth of the firm and networking", [in:] Malcom Wamer, *International Encyclopedia of Business and Management*, pp. 1716–1724.
- Pitelis C. (2000), "A theory of the (growth of) transnational firm: a penrosean perspective", *Contributions to Political Economy*, 19, pp. 71–89.
- Porter M. (1980), *Competitive Strategy*, Free Press.
- Porter M. (1985), *Competitive Advantage*, Free Press.
- Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan Press, 855 p.
- Porter M. (1996), "Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy", *International Regional Science Review*, 19, 1–2, pp. 85–94.
- Rallet A. (1993), "Choix de proximité et processus d'innovation technologique", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. 365–386.
- Ratti R., A. Bramanti, R. Gordon (1997), *The Dynamics of Innovative Regions. The Gremi Approach*, Ashgate, 391 p.
- Richardson G.B. (1972), "The organization of industry", *Economic Journal*, 82, pp. 883–896.
- Rodgson G.M. (1998), "Competence and contract in the theory of the firm", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 35, pp. 179–201.
- Rodriguez-Clare A. (1996), "Multinationals, linkages and economic development", *American Economic Review*, 86 (4), pp. 852–873.
- Rugman A.M. (1986), "New theories of the multinational enterprise: an assessment of internalization theory", *Bulletin of Economic Research*, 38:2, pp. 101–118.
- Rugman A.M. (1999), "Multinational enterprises and the end of global strategy", Septième conférence internationale de la Sorbonne, *Les stratégies des entreprises multinationales*, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, 17–18 juin 1999, 28 p.
- Scitovsky T. (1954), "Two concepts of external economies", *Journal of Political Economy*, 62, pp. 142–151.
- Scotchmer S., J.-F. Thisse (1993), "Les implications de l'espace pour la concurrence", *Revue Économique*, vol. 44, n° 4, pp. 653–669.
- Scott A.J. (1996), "Regional motors of the global economy", *Futures*, vol. 28, n° 5, pp. 391–411.
- Teece D., G. Pisano (1994), "The dynamic capabilities of firms: an introduction", *Industrial and Corporate Change*, vol. 3, n° 3, pp. 537–556.

- Torre A. (1993), "Proximités géographiques et dynamiques industrielles", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. 431–448.
- Torre A., J.P. Gilly (2000), "On the analytical dimension of proximity dynamics", *Regional Studies*, vol. 34.2, pp. 169–180.
- Veltz P. (1993), "D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires", *Revue Économique*, vol. 44, n° 4, juillet, pp. 671–684.
- Wernerfelt B. (1984), "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal*, vol. 5, pp. 171–180.
- Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press.

Knowledge based economy and the competitive advantages of an international corporation

Summary

The paper aims to analyze the competitive advantages of an international corporation related to the geographical location according to the resource/competence theory and transaction costs theory. The author highlights influence of the externalities intensity in the area of technologies used by a local company on the governance strategy of an international corporation. Specific local properties determine the competitiveness factors and substantially affect the company strategy.