

L'investissement des firmes étrangères en France, par
GILLES-Y. BERTIN. Un vol., 6 po. x 9½, relié, 323 pages. —
Collection « Études économiques internationales » de
L'INSTITUT DE SCIENCE ÉCONOMIQUE APPLIQUÉE, P.U.F.,
Paris, 1963

Bernard Bonin

Volume 40, Number 4, January–March 1965

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002954ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002954ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Bonin, B. (1965). Review of [*L'investissement des firmes étrangères en France*, par GILLES-Y. BERTIN. Un vol., 6 po. x 9½, relié, 323 pages. — Collection « Études économiques internationales » de L'INSTITUT DE SCIENCE ÉCONOMIQUE APPLIQUÉE, P.U.F., Paris, 1963]. *L'Actualité économique*, 40(4), 828–830. <https://doi.org/10.7202/1002954ar>

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1965

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

De plus, M. Raynauld a su intégrer à son ouvrage les résultats de travaux récents (ceux, notamment, de la Commission Porter) ce qui lui confère non seulement un caractère très actuel mais également une originalité certaine. On doit le féliciter aussi pour avoir traité avec beaucoup de sérieux certaines parties que l'on ne trouve pas dans la plupart des manuels (la législation contre les coalitions et les caisses populaires en particulier).

Certains chapitres ont retenu notre attention. Il s'agit de ceux qui portent sur les comptes nationaux, sur le marché monétaire et celui du capital, dans lesquels on trouve vraiment une excellente description des institutions financières canadiennes et sur les caisses populaires, un secteur que l'auteur connaît particulièrement bien. C'est également parmi les meilleurs que nous classerions le chapitre écrit par le démographe Jacques Henripin. S'il nous fallait mentionner les plus faibles, nous opterions pour les chapitres dans lesquels l'auteur a traité de la croissance économique et des échanges extérieurs (« Le commerce extérieur et la politique douanière » et « La balance des paiements et le taux de change de la monnaie »). Là, les simplifications nous ont semblé moins heureuses et le lecteur doit souvent faire un acte de foi.

André Raynauld vient de nous apporter un instrument de travail de premier ordre et un actif pour le Canada français. Nous ne pouvons que souhaiter la publication de plusieurs autres ouvrages de ce genre. La tâche des enseignants n'en sera que plus agréable.

Bernard Bonin

L'investissement des firmes étrangères en France, par GILLES-Y. BERTIN. Un vol., 6 po. x 9½, relié, 323 pages. — Collection « Études économiques internationales » de L'INSTITUT DE SCIENCE ÉCONOMIQUE APPLIQUÉE, P.U.F., Paris, 1963.

La première partie de l'ouvrage est consacrée à l'étude des mobiles de l'investissement. L'explication par les différences de profit paraît alors insuffisante en regard des mouvements d'investissement direct que l'on observe entre 1945 et 1961. Pour avoir une explication satisfaisante de ces mouvements, il faut tenir compte de la structure du marché international : barrière entre les marchés, étendue des marchés, etc. Le critère de rentabilité n'est pas en cause ; c'est la rigidité d'application, admise dans la théorie classique, que l'auteur conteste.

Si l'on simplifie un peu, la firme aura tendance à investir à l'étranger dans un but productif quand le marché est protégé et sous réserve que les débouchés lui apparaissent suffisants, quand la demande étrangère apparaît comme devant être relativement stable ou croissante et quand la cession ou la concession de procédés techniques paraît peu satisfaisante. D'autres facteurs interviennent : s'il existe des obstacles à la diversification sur place, le producteur peut être tenté d'aller investir à l'étranger. Pour ce faire, il lui faut une certaine expérience des contacts avec l'étranger, une mobilité de la technique et des goûts à l'étranger et une absence d'obstacles à la pénétration du capital. L'incertitude et le risque influenceront également sur la décision d'investir.

L'entrée d'une firme étrangère sur un marché affecte la rentabilité des autres investissements étrangers potentiels. Or, les grandes firmes réagissent les premières aux avantages d'un investissement extérieur. Ce fait est confirmé statistiquement. Ce faisant, elles élèvent une barrière à l'entrée des firmes étrangères petites ou moyennes.

L'auteur analyse ensuite, dans une deuxième partie, les modalités de l'investissement. Il le fait dans le but de retrouver les conclusions théoriques de la première partie, en s'appuyant sur les faits et les statistiques. Il étudie donc les données de l'investissement : conditions de l'investissement direct en France depuis la guerre, le flux d'investissement et ses composantes, l'investissement au niveau de la firme. Puis, il s'attache à certains aspects de la pénétration des investissements directs en France. D'abord, les stratégies d'approche (détermination de la taille optimale, moment et rythme d'entrée). Ensuite, les relations qui existent entre le mode de pénétration des firmes et la forme et le degré de la concurrence en France. L'auteur estime que le degré d'association est fonction de trois facteurs essentiels : a) le mode d'entrée de la firme ; b) les conditions dans lesquelles se trouvent les parties en présence, c'est-à-dire leur plus ou moins grande perméabilité aux entrées des diverses branches ; c) leur force respective et plus spécialement celle de l'entrant. Dans un chapitre XI sur l'amélioration des conditions de rentabilité, l'auteur traite du choix de la localisation, de l'importance de la contribution financière française et du problème des redevances. Il termine cette deuxième partie par l'étude des investissements d'appoint.

L'auteur s'efforce ensuite, dans une dernière partie, de dégager les conséquences de l'investissement direct. Quelle a été la contribution de l'investissement étranger au financement de la croissance ? Quels sont les effets non financiers de l'investissement direct (apports techniques de l'investissement, effets sur l'équilibre régional) ? Voilà des questions auxquelles l'auteur apporte des réponses très intéressantes.

L'investissement exerce également une influence sur la dynamique des marchés. On note un effet de complémentarité qui aboutit à lever certains des obstacles qui s'opposent à l'essor d'une fraction plus ou moins grande de l'économie. On note également un effet de concurrence qui se manifeste soit à l'occasion de l'apparition de nouveaux concurrents, soit du renforcement, du fait d'apports extérieurs, de concurrents déjà établis. L'auteur est d'avis qu'au total, l'effet de concurrence s'est certainement traduit, pour l'industrie française, par une accélération marquée de la concentration depuis 1956.

L'ouvrage se termine par l'étude des effets de l'investissement direct sur les paiements extérieurs, d'abord, à court terme, puis sur la longue période. On se sent pleinement d'accord avec la conclusion de G.-Y. Bertin à l'effet que, sur le plan théorique, la place de l'investissement direct est insuffisante ; les auteurs en ont tiré ce qui faisait leur affaire, mais ont négligé ce qui fait son originalité. Les résultats auxquels l'auteur est arrivé, nous convainquent pourtant de l'utilité d'un tel effort d'analyse. Sa technique n'est certes pas applicable à tous les cas ; il a travaillé sur quelques dizaines, peut-être quelques centaines de firmes ; au

Canada, par exemple, une étude exhaustive exigerait des renseignements sur plusieurs milliers de firmes. Il n'en reste pas moins que son effort d'analyse constitue un excellent stimulant à d'autres études du genre, *mutatis mutandis*, sur d'autres pays du monde.

Bernard Bonin

Coût de la distribution et formation des prix, par G. TRIOLAIRE. Un vol., 7 po. x 9, broché, 174 pages. SIREY, 22, rue Soufflot, Paris (V^e). 1965.

Le secteur de la distribution tient, dans l'économie capitaliste moderne, une place extrêmement importante, étant donné la grande spécialisation des unités de production, et leur concentration en face de consommateurs très dispersés. Actuellement, sa part dans la valeur finale des biens est de l'ordre de 35 à 40 pour cent, et tend à s'accroître en longue période. En outre, il occupe une place stratégique dans le processus de la formation des prix, car il sert de tampon entre la consommation et la production, et participe donc à la formation des prix aux stades successifs. Cependant, il n'a occasionné que peu d'études de la part des économistes.

Dans son ouvrage, M. Triolaire étudie le coût de la distribution et la formation des prix dans les établissements dont l'activité principale est la distribution de biens de consommation.

Il se place tout d'abord dans une optique micro-économique, et cherche à déterminer la manière dont se forment les marges dans les entreprises de distribution. Ces marges sont déterminées par des conditions de coût, et des conditions de demande.

L'étude des coûts permet à M. Triolaire de faire deux constatations : d'abord, la détermination des coûts moyens et marginaux de chaque produit est difficile, ensuite, les coûts moyens sont généralement décroissants en courte comme en longue période. La plupart des entreprises de distribution de biens de consommation se trouvent dans la phase des rendements croissants, et ont une dimension inférieure à l'optimum.

L'hétérogénéité et la complexité de la demande provoquent un certain empirisme dans les méthodes de fixation des prix. Le plus souvent, les entreprises de distribution de biens de consommation ajoutent simplement une marge proportionnelle au prix d'achat. Dans l'établissement de cette marge, elles essaient empiriquement de faire une compensation entre les biens à demande élastique et les biens à demande inélastique. Les commerçants arrivent donc à s'approcher de l'objectif de maximisation de profits, et d'un certain optimum. Mais cet optimum n'est valable qu'au niveau de l'entreprise.

Aussi, après cette étude au niveau de l'entreprise, M. Triolaire examine les incidences de ces marges sur l'économie globale. L'insuffisance des éléments statistiques ne permet pas de procéder à des mesures directes du coût de la distribution. Cependant, la place de ce secteur va en augmentant, en même temps que