

LUIS MIOTTI  
 SERGE PERRIN  
 FRÉDÉRIQUE SACHWALD<sup>1</sup>

## MULTINATIONALES ÉMERGENTES : UN MODÈLE CORÉEN ?

**RÉSUMÉ.** L'internationalisation très rapide des groupes coréens dans les années quatre-vingt-dix a suggéré des comparaisons avec l'expérience des multinationales japonaises au cours des années quatre-vingt. Dans les années quatre-vingt, les multinationales coréennes appartenaient encore au groupe des « multinationales du Tiers Monde ». Mais, dans les années quatre-vingt-dix, les multinationales coréennes ne se contentaient plus d'investir dans des pays voisins et dans des industries à forte intensité de main-d'œuvre. En effet, les grands groupes, qui avaient entrepris une marche forcée à la mondialisation, s'implantaient à la fois dans les pays en voie de développement et dans les pays industrialisés. De plus, une partie substantielle des IDE en Amérique du Nord et en Europe sont dans des secteurs intensifs en capital ou en R&D.

La vague d'IDE coréens des années quatre-vingt-dix aurait-elle donné naissance à un nouveau type de multinationales, *émérgentes* ? Les multinationales coréennes apparaissent en effet dans une situation intermédiaire, moins avancées que les entreprises japonaises dans leur processus d'internationalisation et dans leur capacité à développer des avantages compétitifs

transférables à l'étranger, mais poursuivant des objectifs plus ambitieux que les « multinationales du Tiers Monde ».

Cet article explore les déterminants des investissements directs coréens dans les pays industrialisés. Il teste diverses hypothèses concernant la décision d'investir en s'appuyant sur des données individuelles de firmes. Les résultats montrent que les entreprises coréennes ont investi dans les pays industrialisés d'une part pour défendre leurs marchés d'exportation et d'autre part pour accéder aux ressources nécessaires à la poursuite de leur rattrapage technologique. Pour utiliser le vocabulaire de la théorie des multinationales, les IDE coréens ont été à la fois motivés par « l'accès au marché » et par « l'accès à des ressources stratégiques ».

La première partie confirme le rôle joué par les deux déterminants traditionnels des investissements qui visent à accéder aux marchés étrangers : les obstacles aux importations érigés par les États-Unis et l'Union européenne d'une part et les interactions oligopolistiques entre *chaebols* d'autre part. Ces motivations caractérisent des IDE défensifs, en réponse à des barrières protectionnistes et/ou à l'action de

1. LUIS MIOTTI est maître de conférences à l'Université de Paris XIII ; SERGE PERRIN est chercheur associé à l'Institut Français des Relations Internationales et FRÉDÉRIQUE SACHWALD est responsable des études économiques à l'Institut Français des Relations Internationales (sachwald@ifri.org).

concurrents. La seconde partie montre que l'accès à des ressources technologiques a motivé certains investissements coréens aux États-Unis – mais très peu en Europe. Ces IDE sont concentrés dans des secteurs où les avantages comparatifs américains sont élevés. Dans ces cas, les groupes coréens ont généralement choisi un mode de contrôle minoritaire qui préserve l'indépendance de l'entreprise locale et sa capa-

cité créatrice. Les acquisitions coréennes majoritaires dans les hautes technologies ont d'ailleurs souvent été des échecs. La conclusion revient sur le profil spécifique des multinationales *émergentes* avant d'interpréter la trajectoire d'internationalisation de la Corée et sa soutenabilité après la crise asiatique de 1997.

Classification *JEL* : F13 ; F23 ; O33.

Les multinationales coréennes ont fait une entrée remarquable sur les marchés internationaux dans les années quatre-vingt-dix. Les flux d'investissement direct à l'étranger (IDE) de la Corée sont passés de 112 millions de dollars en 1985 à 1,1 milliard en 1991 et 4,2 milliards en 1996 ; plus de 92 % des IDE coréens ont ainsi été réalisés entre 1990 et 1999<sup>2</sup>. Cette expansion très rapide a suggéré des comparaisons avec l'expérience des multinationales japonaises dans les années quatre-vingt. Diverses similitudes existent entre les vagues d'IDE coréennes et japonaises : prédominance des nouvelles implantations par rapport aux acquisitions, concentration dans l'électronique et l'automobile, offensive vers les pays industrialisés pour contourner les obstacles aux exportations. Les différences sont néanmoins importantes puisque les volumes d'investissements et les niveaux de développement des deux voisins asiatiques ne sont pas comparables. Dans les années quatre-vingt, les groupes coréens avaient d'ailleurs été classés parmi les « multinationales du Tiers Monde ». Ces multinationales originaires de pays en développement investissaient dans des pays voisins moins avancés, exploitant des techniques mieux adaptées aux coûts et à la qualité des facteurs de production locaux dans des industries à forte intensité de main-d'œuvre<sup>3</sup>. Dans les années quatre-vingt-dix, le profil des multinationales coréennes est sensiblement différent. En effet, les grands groupes coréens (*chaebols*), qui ont entrepris une marche forcée à la mondialisation, s'implantent à la fois dans les pays en voie de développement et dans les pays industrialisés. En 1997, plus de 45 % du stock d'IDE coréen était localisé en Amérique du Nord et en Europe, dont une part substantielle dans des secteurs intensifs en capital ou en R&D.

La vague d'IDE coréens des années quatre-vingt-dix aurait-elle donné naissance à un nouveau type de multinationales, *émergentes* ? Les multinationales coréennes apparaissent en effet dans une situation intermédiaire : moins avancées que les entreprises japonaises dans leur processus d'internationalisation et dans leur capacité à développer des avantages compétitifs transférables à l'étranger, mais poursuivant des objectifs plus ambitieux que les « multinationales du Tiers Monde », notamment dans les pays industrialisés.

Cet article explore les déterminants des investissements directs coréens dans les pays industrialisés. Il montre que l'émergence rapide de ces multinationales

2. Depuis la crise de 1997, les flux d'IDE sortants sont passés de 3,2 milliards de dollars en 1997 à 2,5 milliards en 1999.

3. Voir Caves (1996), Tolentino (1993) et van Hoesel (1999).

s'est inscrite dans le cadre de la trajectoire de développement suivie par la Corée depuis les années soixante. Les entreprises coréennes ont investi dans les pays industrialisés d'une part pour défendre leurs marchés d'exportation et d'autre part pour accéder aux ressources nécessaires à la poursuite de leur rattrapage technologique. La première partie évalue le rôle de deux déterminants traditionnels des investissements qui visent à accéder aux marchés étrangers : les obstacles aux importations érigés par les États-Unis et l'Union européenne (UE) d'une part et les interactions oligopolistiques entre *chaebols* d'autre part. La seconde partie montre que l'accès à des ressources technologiques a motivé certains investissements coréens aux États-Unis. La conclusion revient sur le profil spécifique des multinationales émergentes avant d'interpréter la trajectoire d'internationalisation de la Corée et sa soutenabilité après la crise asiatique de 1997.

## L'IDE comme stratégie d'accès au marché

Les politiques commerciales des pays industriels et la structure de marché oligopolistique de la Corée ont favorisé l'IDE, incitant les firmes coréennes à contourner les obstacles à l'exportation et à se suivre sur les marchés étrangers pour préserver leurs parts de marché. Cette double influence caractérise un comportement de multinationalisation défensif, l'IDE constituant une réponse à la politique commerciale restrictive d'un pays étranger et/ou à l'action d'une firme rivale<sup>4</sup>.

### Le rôle des barrières à l'échange et de la rivalité oligopolistique

**LE CONTOURNEMENT DES BARRIERES À L'ÉCHANGE.** Selon la littérature théorique et empirique sur l'IDE, le protectionnisme constitue une incitation forte à investir sur un marché étranger au lieu de le servir par l'exportation. Les obstacles à l'échange, tels que les restrictions volontaires des exportations dans l'automobile ou les mesures antidumping dans l'électronique, ont ainsi contribué à expliquer l'essor des investissements japonais en Europe et aux États-Unis dans les années quatre-vingt<sup>5</sup>. Cette expansion s'inscrivait par ailleurs dans un contexte de formation de blocs commerciaux, relance du processus d'intégration européen avec l'Acte unique et accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada préfigurant l'ALENA, incitant les firmes des pays tiers à s'implanter au sein d'un marché intégré afin de tirer parti des économies d'échelle et de parer au syndrome de la « forteresse commerciale ». Les firmes coréennes ont également été confrontées à une montée significative des tensions commerciales avec les pays industrialisés au cours des années quatre-vingt (Bark, 1991 ; Na & Hong, 1990 ; Nam, 1993), coïncidant avec l'émergence de la Corée en tant que nouveau concurrent international, assimilée alors à un « second Japon ». Selon les estima-

4. Pour des développements plus approfondis sur le protectionnisme, la rivalité oligopolistique et le rôle des *chaebols* dans l'IDE coréen, voir Perrin (2001).

5. Parmi les nombreuses analyses mettant en évidence le rôle du protectionnisme comme déterminant de l'IDE japonais, voir notamment Azrak & Wynne (1995), Belderbos (1997), Barrell & Pain (1999) et Sachwald (1995).

tions de la KITA (1997), 34 % des exportations coréennes vers les pays développés<sup>6</sup> étaient, sur la période 1981-1989, sous le coup d'une restriction à l'échange (principalement des barrières non tarifaires). Cette part a diminué au cours des années quatre-vingt-dix, mais elle s'élevait néanmoins à près de 19 % entre 1993-1996 pour l'ensemble des pays industrialisés, et à environ 27 % pour l'Europe et les États-Unis. À la fin 1996, les mesures antidumping représentaient les deux tiers des obstacles à l'échange mis en place contre les exportations coréennes<sup>7</sup>.

Les enquêtes auprès des investisseurs coréens confirment l'importance du contournement des barrières commerciales comme motivation essentielle de l'IDE, notamment en Europe (Min, 1991 ; Kim, 1996 ; Banque de Corée, 1997). Selon l'étude de Shin (1999) sur les firmes électroniques coréennes en Europe, ce motif arrive en deuxième position, derrière la poursuite d'une stratégie de mondialisation de la production. Le rôle du protectionnisme apparaît moins clairement dans le cas des États-Unis, où, selon les résultats de Kim (1996), il est devancé par les motivations d'accès au marché et l'acquisition de technologie<sup>8</sup>. Les tests économétriques réalisés par Jeong (1992) et Park (1998) donnent des résultats assez différents selon la nature des obstacles à l'échange. Le premier confirme que les barrières non tarifaires ont eu un effet incitatif sur l'IDE coréen dans les pays développés. Par contre, le second trouve que les barrières tarifaires du pays hôte ont un effet dissuasif sur l'IDE, mais sa variable n'est pas significative<sup>9</sup>.

**RIVALITÉ OLIGOPOLISTIQUE ET PRESSION À LA MULTINATIONALISATION.** Le processus de multinationalisation peut être déterminé par la structure de marché du pays d'origine et le comportement des firmes dominantes. Selon l'analyse de Knickerbocker (1973), une firme *leader* qui décide de s'implanter sur un marché étranger sera rapidement suivie par ses firmes rivales par réaction oligopolistique afin d'éviter le risque de la laisser accaparer seule le marché étranger. Ce schéma *leader-follower* serait d'autant plus net que la concentration industrielle domestique est forte<sup>10</sup>. Cette hypothèse a été vérifiée par Yu et Ito (1988) dans le cas des multinationales américaines de l'industrie des pneumatiques. Certaines études de l'implantation des firmes japonaises aux États-Unis ont aussi suggéré l'existence de réactions oligopolistiques (Kogut & Chang 1991 ; Hennart & Park, 1994), mais Pugel, Kragas et Kimura (1996) infirment cette hypothèse. Jun (1988) et Han (1992) soulignent l'importance de la structure oligopolistique dans l'électronique grand public pour expliquer les comportements mimétiques des firmes coréennes sur les marchés américains et européens mais ils ne testent pas cette relation.

6. Chiffre estimé sur la base de dix-neuf pays industrialisés.

7. Messerlin (1995) analyse l'utilisation de l'antidumping à des fins protectionnistes. Belderbos (1997) souligne le caractère discrétionnaire des mesures antidumping adoptées par l'UE, notamment contre le Japon qui accumulait les excédents commerciaux avec l'Europe. Plus récemment, les procédures antidumping ont aussi pu être interprétées comme des moyens de pression pour amener à une plus grande ouverture du Japon et de la Corée aux produits européens.

8. On peut penser que l'aspect contournement des barrières commerciales peut être ici englobé, et donc sous-estimé, dans la notion relativement vague d'accès au marché. Pour le facteur technologique, voir l'analyse développée plus loin.

9. Park (1998) ne distingue pas les pays développés des pays en voie de développement, or le rôle du protectionnisme devrait être plus significatif pour les premiers. Par ailleurs, il paraît plus pertinent de prendre en compte les barrières non tarifaires dans la mesure où les barrières tarifaires ont été réduites par les différents cycles de négociations multilatérales.

10. Mais au-delà d'un certain seuil, défini par Knickerbocker dans le cas des États-Unis par un ratio de concentration des huit plus grandes firmes supérieur à 70 %, ce comportement ne serait plus vérifié.

La structure de marché coréenne est caractérisée par un degré élevé de concentration, résultat d'une politique industrielle volontariste qui a favorisé l'émergence de grands conglomérats, les *chaebols*, pour assurer le développement de l'industrie lourde et pour conquérir les marchés étrangers dans le cadre d'une stratégie de promotion des exportations<sup>11</sup>. En 1996, les trente premiers *chaebols* représentent 37 % de la valeur ajoutée manufacturière coréenne, 52 % de l'actif total et 14 % de l'emploi (Choi, 1997). Mais ce sont surtout les quatre premiers groupes qui ont un poids prépondérant, supérieur à celui des vingt-six groupes suivants<sup>12</sup>. Par ailleurs, 48 % des exportations coréennes sont réalisées par les sept sociétés générales de commerce affiliées aux grands *chaebols* (22 % des importations). Selon les calculs de Lee et Lee (1996), près de 68 % des marchés de produit ont une structure oligopolistique, c'est-à-dire sont des marchés caractérisés par un ratio de concentration des trois plus grandes firmes supérieur à 50 %, et seulement 7 % des marchés peuvent être qualifiés de concurrentiels<sup>13</sup>. Cette structure de marché oligopolistique et le poids dominant des *chaebols* suggèrent une forte rivalité entre les firmes coréennes sur le marché domestique, qui explique le comportement de course à l'investissement et l'accumulation de surcapacités, en partie responsables de la crise financière de 1997<sup>14</sup>. La question qui se pose est de savoir si ce schéma de rivalité domestique a pu être transposé sur les marchés étrangers et accélérer la multinationalisation des firmes coréennes.

### Test : le cas de l'électronique

Le test porte sur l'IDE des firmes électroniques coréennes dans l'ALENA<sup>15</sup> et l'Union européenne. Le choix de l'industrie électronique se justifie par son poids prépondérant dans l'investissement direct manufacturier coréen à l'étranger<sup>16</sup>, et par l'importance des pratiques protectionnistes et l'intensité de la rivalité oligopolistique dans ce secteur.

**DESCRIPTION DU TEST.** L'échantillon est composé de 63 firmes cotées à la Bourse de Séoul et répertoriées dans les sections « Matériel de bureau et équipement informatique » et « Radio, télévision et équipement de communication ». La variable dépendante (*IDE*) est égale à 1 lorsqu'une firme a une implantation manufacturière dans l'ALENA ou dans l'Union européenne à la fin 1997, sinon elle prend la valeur 0<sup>17</sup>. Du fait de la nature de la variable dépendante, un logit binaire est utilisé. Dans 37 cas, soit 29 % de l'échantillon, une firme coréenne est présente sur un des deux marchés.

11. Pour une analyse de la concentration et du rôle des *chaebols* dans l'économie coréenne, voir notamment Lee & Lee (1996), Choi (1997), Kang (1996), Yoo & Lee (1997) et Yoo & Lim (1999).

12. Les quatre premiers groupes représentent 60 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des trente *chaebols*, et 55 % de l'actif total (Choi, 1997).

13. Les marchés de produit sont définis au niveau de la Classification industrielle standard coréenne à huit chiffres. 49 % des marchés sont très concentrés, avec un ratio de concentration des trois firmes supérieur à 70 % (moins celles ayant une part de marché inférieure à 10 %).

14. Pour des analyses sur la crise coréenne et le gouvernement d'entreprise, voir notamment Borensztein & Lee (1999) et Lee & Lim (1999). La conclusion revient sur ce point.

15. Association de libre-échange nord-américaine entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. La majorité des investissements coréens ont eu lieu aux États-Unis.

16. 45 % dans l'ALENA et 64 % dans l'UE, en montant et à la fin 1997 (Perrin, 2001).

17. Les données de firme (non publiées) sur l'IDE proviennent de la fédération coréenne des banques. Nous retenons uniquement les filiales de production.

Les variables indépendantes concernent les déterminants liés à la politique commerciale et à la structure de marché. Les avantages spécifiques de firme sont inclus dans l'analyse pour contrôler les caractéristiques des firmes coréennes<sup>18</sup>.

Le premier type de variable mesure l'influence de la politique commerciale des pays industrialisés sur la décision d'investissement des firmes électroniques coréennes. La variable indicatrice *BC* prend la valeur 1 si une barrière commerciale menace les exportations de la firme vers l'ALENA et l'UE (KITA, 1997)<sup>19</sup>. Une variable d'expérience commerciale *FILCOM* est ajoutée, qui mesure le nombre d'années depuis l'établissement de la première filiale commerciale dans la région considérée. Cette variable constitue donc un indicateur à la fois de l'importance de la région en tant que débouché pour la firme et de l'expérience commerciale de la firme dans la région. Ainsi, plus une firme est « dépendante » à l'exportation d'une région et plus son expérience d'un marché est grande, plus la probabilité qu'elle y investisse devrait être élevée.

Les variables de structure de marché visent à analyser l'influence de la concentration et de la rivalité entre firmes sur la décision d'investissement. On suppose que plus la structure de marché en Corée est concentrée, plus la probabilité d'investir sera grande. De plus, si une firme *leader* coréenne est déjà présente sur un marché, cela devrait fortement inciter la ou les firmes rivales du secteur à s'y implanter également. La variable indicatrice *DOMINANT* est égale à 1 si la firme est considérée comme dominante par la commission coréenne de la concurrence en 1995, c'est-à-dire si le ratio de concentration des trois plus grandes firmes (*RC3*) est supérieur à 70 % sur un marché (Fair Trade Commission, 1996). Cette variable indique l'influence de la concentration domestique au niveau du produit alors que la plupart des analyses existantes testent cette influence à un niveau sectoriel. Par ailleurs, la variable indicatrice *RIVAL* prend la valeur 1 si la firme a un rival coréen dominant sur un de ses marchés principaux déjà établi dans la région considérée. Ainsi, la rivalité potentielle et l'effet *leader-follower* sont ici limités aux firmes coréennes qualifiées de dominantes, la visibilité de leurs actions et réactions respectives étant plus grandes, et la rivalité n'est pas circonscrite au pays d'accueil mais à la région toute entière.

Plusieurs variables sont utilisées pour tenter d'apprécier la nature de l'avantage spécifique d'une firme coréenne. La variable *MARKETING*, définie par les dépenses en publicité rapportées au chiffre d'affaires évalue l'avantage en termes de différenciation des produits. Elle est incluse en référence aux analyses sur les multinationales américaines, mais son influence est supposée limitée dans le cas coréen<sup>20</sup>. *VA* et *INTCAP* sont, respectivement, des indicateurs de productivité (valeur ajoutée par tête) et d'intensité en capital (biens immobiliers, usines et biens d'équipement par tête). Les firmes coréennes les plus à même de s'implan-

18. Selon l'analyse traditionnelle des multinationales (pour une revue, voir Caves, 1996), l'avantage spécifique ou compétitif de firme (grande taille, intensité technologique, pratiques commerciales avancées, expérience à l'international) permet à une firme de surmonter le surcoût lié à l'IDE et de fonctionner de façon rentable à l'étranger.

19. Il aurait été intéressant de tester l'hypothèse de substitution entre commerce et IDE, à l'instar de Belderbos & Sleuwaegen (1998). Mais l'absence de données coréennes sur les ratios d'exportation par région au niveau de la firme ne le permet pas.

20. L'autre variable usuelle mesurant la différenciation des produits est l'intensité technologique. Les dépenses en R&D étant manquantes pour vingt firmes de l'échantillon, cette variable n'est pas utilisée ici. Toutefois, une régression simple avec la variable indépendante IDE indique une corrélation négative et peu significative de la R&D sur la décision d'investissement.

ter sur les marchés développés sont celles qui possèdent les techniques de production les plus efficaces, et ont donc une productivité supérieure, et la capacité de produire à grande échelle pour satisfaire la demande des consommateurs de l'ALENA et de l'UE. *CHAEBOL3* est une variable indicatrice égale à 1 si la firme est membre d'un des trois premiers *chaebols* (Samsung, LG et Daewoo)<sup>21</sup>. Cette variable capture les différents avantages, en matière de ressources techniques, gestionnaires, financières et de *lobbying* politique auprès des autorités, liés à l'appartenance à un grand conglomérat en Corée<sup>22</sup>. Les données de firme proviennent de *Korea Investors Service Inc.* et une moyenne sur trois ans (1992-1994) est utilisée. Enfin, la variable indicatrice UE est incluse dans les régressions pour contrôler les diverses influences spécifiques à l'Union européenne. Le résumé des variables indépendantes est donné dans le TABLEAU 1 et la matrice de corrélation (TABLEAU A1) est présentée en ANNEXE.

TABLEAU 1

Résumé des variables indépendantes			
Variables*	Définition	Moyenne (Écart-type)	Signe attendu
<i>ACTIF</i>	Actif total, 1992-1994	361 378 (1 079 692)	+
<i>MARKETING</i>	Dépenses en publicité/chiffre d'affaires total (en %), 1992-1994	0,51 (0,79)	+
<i>VA</i>	Valeur ajoutée par tête, 1992-1994	25 555 (10 921)	+
<i>INTCAP</i>	Biens immobiliers, usines et bien d'équipement par tête, 1992-1994	29 904 (17 076)	+
<i>CHAEBOL3</i>	Variable indicatrice, 1 si la firme est affiliée à l'un des trois premiers <i>chaebols</i>	0,14 (0,35)	+
<i>DOMINANT</i>	Variable indicatrice, 1 si la firme est qualifiée de dominante par la commission de la concurrence en 1995	0,11 (0,31)	+
<i>RIVAL</i>	Variable indicatrice, 1 si une firme coréenne rivale et dominante a investi dans la région	0,08 (0,28)	+
<i>FILCOM</i>	Nombre d'années depuis l'établissement de la première filiale commerciale dans la région	3,60 (7,69)	+
<i>BC</i>	Variable indicatrice, 1 si les exportations de la firme sont touchées par une barrière commerciale	0,16 (0,37)	+
<i>UE</i>	Variable indicatrice, 1 pour l'Union européenne	0,50 (0,50)	?

\* Les variables *ACTIF*, *VA* et *INTCAP* sont en millions de wons.

**RÉSULTATS.** Le TABLEAU 2 présente les résultats du test. L'hypothèse de contournement des barrières commerciales est confirmée comme un facteur important de la multinationalisation des firmes électroniques coréennes dans l'ALENA

21. Hyundai Electronics Industries, un entrant tardif dans le secteur, est exclu de l'échantillon car il n'était pas coté à la Bourse de Séoul en 1994.

22. La variable de taille de firme, mesurée par l'actif total, n'est pas utilisée ici en raison de multiples corrélations avec d'autres variables, notamment avec *CHAEBOL3* (0,63). Voir la matrice de corrélation en ANNEXE et également plus loin la discussion sur la variable *DOMINANT*.

et dans l'Union européenne. Ce résultat va dans le sens des analyses antérieures sur les motivations d'accès au marché des firmes japonaises. L'avantage compétitif de firme joue également un rôle, mais de moindre ampleur, pour expliquer la probabilité d'investissement sur ces marchés. Les variables de productivité et d'intensité capitalistique ont un effet un positif sur l'IDE. Cela peut être une indication de la possession d'actifs intangibles en terme organisationnel et de la capacité à recourir à une production de masse. Par ailleurs, les firmes coréennes les plus intensives en capital sont *a priori* les mieux placées pour absorber l'avantage comparatif en facteur capital des pays industriels<sup>23</sup>. En revanche, l'avantage en terme de différenciation des produits tel qu'il pouvait être mis en évidence pour les multinationales américaines n'est pas significatif. La part élevée d'OEM dans les exportations des firmes coréennes pourrait expliquer de moindres investissements dans les techniques de commercialisation<sup>24</sup>. La variable indicatrice pour l'Union européenne est négative et suggère donc que les firmes électroniques coréennes ont moins tendance à investir en Europe qu'aux États-Unis, toutefois le coefficient n'est pas significatif<sup>25</sup>. Dans l'ensemble, le pouvoir explicatif du modèle est élevé, avec 82,5 % des observations classées de façon correcte par l'équation 1.

Le modèle présente également des résultats intéressants sur le rôle des *chaebols* et de la structure de marché. D'après l'équation 1, un degré élevé de concentration domestique, et plus particulièrement une position dominante, a un impact positif et significatif sur la propension à investir des firmes électroniques coréennes dans les pays développés<sup>26</sup>. Cela suggère que les multinationales coréennes fondent leur expansion internationale sur la base d'un oligopole domestique, assurant la mobilisation des ressources nécessaires pour soutenir leur effort d'internationalisation. Une autre interprétation possible réside dans la volonté d'échapper aux réglementations nationales, plus contraignantes pour les firmes qualifiées de dominantes par la commission de la concurrence. L'équation 2 montre que l'affiliation à l'un des trois premiers *chaebols* (*CHAEBOL3*) présents dans l'électronique augmente aussi de manière très significative la probabilité d'investir dans les pays industriels. Cela confirme le poids prépondérant des grands groupes dans l'IDE coréen et des avantages inhérents aux *chaebols* leur permettant de surmonter plus aisément les barrières à l'entrée des marchés développés. Quant à la variable de rivalité entre firmes (*RIVAL*), qui tente de mesurer l'interaction stratégique entre firmes, elle ne devient significative que si l'on exclut la variable de protection, ces deux variables étant fortement corrélées (équations 3 et 4). La présence d'au moins une firme dominante dans une région augmente donc la probabilité d'investissement d'une firme rivale dans le même marché de produit. La corrélation avec le protectionnisme suggère que ces deux influences sont liées et qu'il est difficile de les dissocier, même si le rôle du protectionnisme apparaît plus significatif et l'emporte sur la rivalité. Enfin, l'équation 5 montre qu'une présence commerciale antérieure dans la région (*FILCOM*)

23. Le rôle du capital humain a aussi son importance, comme le montre van Hoesel (1999) dans son test sur les IDE des firmes électroniques coréennes. Il est ici implicite dans la variable *CHAEBOL3* dans la mesure où les grands groupes attirent les diplômés des universités coréennes les plus prestigieuses et ont par ailleurs leurs propres instituts de formation.

24. Cf. dans la seconde partie le point sur le rôle de l'OEM dans la stratégie d'industrialisation coréenne.

25. Ce résultat est similaire à celui de Belderbos (1997) dans le cas des firmes électroniques japonaises.

26. Cette relation a également été testée pour l'IDE coréen en général en Europe, où elle apparaît plus significative pour les implantations dans l'Union européenne que dans les pays d'Europe centrale et orientale et en Asie centrale (Perrin, 1999).



augmente la propension à s'implanter dans cette région, confirmant l'idée que l'internationalisation par les exportations est une étape préliminaire vers l'internationalisation par l'IDE. En outre, le degré de dépendance vis-à-vis de la région en tant que débouché commercial fait que l'imposition d'une barrière à l'échange aura un impact d'autant plus fort sur la décision d'investissement<sup>27</sup>.

TABLEAU 2

Variables	Résultats des estimations (Logit, IDE = 1, n = 126)				
	1	2	3	4	5
Constante	-2,55*** (-3,66)	-2,24*** (-3,96)	-2,23*** (-4,23)	-1,98*** (-3,86)	-2,38*** (-4,10)
MARKETING	-0,26 (-0,77)	-0,22 (-0,60)	-0,19 (-0,53)	-0,09 (-0,28)	-0,74 (-1,51)
VA	0,46E-04** (2,12)	-	-	-	-
INTCAP	-	0,26E-04** (2,04)	0,31E-04** (2,41)	0,29E-04** (2,40)	0,32E-04** (2,45)
CHAEBOL3	-	3,35*** (2,93)	-	-	-
DOMINANT	2,46** (2,12)	-	-	-	-
RIVAL	-	-	0,43 (0,40)	2,54*** (2,90)	-
FILCOM	-	-	-	-	0,19*** (3,09)
BC	2,41*** (3,30)	1,91** (2,21)	2,81*** (3,63)	-	2,17** (2,32)
UE	-0,25 (-0,52)	-0,26 (-0,52)	-0,27 (-0,57)	-0,05 (-0,12)	-0,31 (-0,60)
Log-vraisemblance	-54,06	-51,14	-57,78	-65,98	-48,60
Probabilité (LR stat)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0003	0,0000
% Correct	82,5	84,9	79,3	73,8	85,7

Statistique de Student entre parenthèses ; \*\*\* significatif à 99 % ; \*\* significatif à 95 %.

## L'IDE comme stratégie d'accès à la technologie

À partir des années soixante, les groupes coréens ont progressivement construit leurs capacités industrielles par imitation et apprentissage. Ils ont développé d'importants efforts pour absorber de nouvelles connaissances et accroître leurs capacités technologiques. Dans les années quatre-vingt-dix, ils ont tenté de passer de « l'imitation à l'innovation » (Kim, 1997) et ont ressenti le besoin de s'implanter au sein des régions les plus innovantes au monde.

27. Van Hoesel (1999) teste une influence similaire en utilisant la part des exportations totales sur les ventes de la firme. Il obtient un résultat significatif, mais sa variable, contrairement à la variable *FILCOM*, n'intègre pas la dimension régionale des exportations.

## La trajectoire d'apprentissage de la Corée

LA DYNAMIQUE DES TRANSFERTS ET DE L'ABSORPTION TECHNOLOGIQUES. Les « entrants tardifs »<sup>28</sup> sur les marchés sophistiqués des pays avancés souffrent de leur isolement des pôles d'innovation majeurs et des marchés les plus exigeants. Dans un premier temps, les entreprises coréennes ont esquivé ces problèmes en entrant dans des industries mûres et en se concentrant sur les phases d'assemblage des produits où la compétitivité repose largement sur les performances en termes de coût. Les accords OEM passés avec des *leaders* des pays développés leur ont facilité l'accès à l'exportation dans des industries comme le textile ou les composants électroniques, mais n'ont pas nécessairement permis le développement de capacités d'innovation propres (Hobday, 1995 ; Kim, 1997).

Les groupes coréens ont développé des efforts soutenus pour apprendre les techniques de production avancées et pour construire des ressources qui puissent leur donner une capacité d'innovation propre. Le TABLEAU 3 schématise l'évolution des moyens utilisés par les entreprises à mesure qu'elles s'attaquent à des produits ou des secteurs qui requièrent des compétences plus sophistiquées.

TABLEAU 3

Principaux canaux d'apprentissage international utilisés par les entreprises coréennes		
Années 1960-1970 Technologie mûre/Imitation	Années 1980 Stade de consolidation/ Imitation créative	Années 1990 Nouvelle technologie/ Innovation fondée sur la R&D
Rétro-ingénierie	Rétro-ingénierie	-
Sous-traitance	OEM/ODM*	-
Littérature scientifique et technique IDE en Corée, notamment sous forme de <i>joint ventures</i>	Littérature scientifique et technique Licences	Littérature scientifique et technique Licences
Importations de biens d'équipement/ usines clé en main (années 70)	Importations de biens d'équipement	Importations de biens d'équipement
-	Laboratoires internes de R&D	Extension des laboratoires de R&D
-	Postes d'observation de R&D dans les pays avancés (deuxième moitié de la décennie)	Postes d'observation de R&D dans les pays avancés
-	-	Alliances technologiques
-	-	Acquisitions et prises de participations dans des firmes high tech étrangères

\* À partir des années quatre-vingt, les firmes coréennes ont commencé à assurer les spécifications et le design des systèmes électroniques qu'elles vendaient aux entreprises étrangères - même si le terme précis de *Own-Design Manufacture* n'était pas utilisé (Hobday, 1995 et 2000).

Sources : Revue de littérature, en particulier Hobday (1995) ; OCDE (1996) ; Kim (1997) ; Ungson *et al.* (1997) ; Mytelka (1998) ; Hoesel (1999).

28. Traduction de « *latecomer firm* » originaire des pays émergents, que Hobday (1995) distingue justement des simples « nouveaux entrants » des pays industrialisés.

Jusqu'aux années quatre-vingt, la Corée n'autorisait des investissements directs que dans des secteurs précis et avec l'objectif d'obtenir des transferts de technologie. Dans les semiconducteurs, devenus l'un des secteurs majeurs du rattrapage technologique coréen, les multinationales américaines ont opéré des transferts formels et informels dans les années soixante et soixante-dix (Ernst, 1994 ; Chang, 1999). L'investissement direct a au contraire été restreint dans les secteurs de substitution aux importations comme la chimie ou l'acier, dans lesquels les transferts de technologies passaient largement par les usines clés en main (OCDE, 1996). À partir des années soixante-dix, les licences ont constitué un canal de transfert bien plus important que l'investissement direct. La part des biens d'équipement dans les importations totales a augmenté, de moins de 20 % dans les années soixante à plus de 35 % dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix (OCDE 1996). À mesure que la Corée est entrée dans des secteurs intensifs en R&D, en particulier dans l'électronique, ses dépenses en matière d'achat de licences, de biens d'équipement et de consultance ont augmenté. À tel point que certains ont jugé que la Corée devenait plus dépendante des technologies étrangères (Ungson & *al.*, 1997). Le secteur des semi-conducteurs dans lequel les groupes coréens ont pourtant obtenu de beaux succès technologiques offre une illustration de ces tendances (Ernst, 1994 ; Kenney, 1998).

Le TABLEAU 3 indique que les entreprises coréennes ont simultanément diversifié leurs sources de transferts de technologie et recherché des capacités de R&D plus sophistiquées. Dans les années quatre-vingt-dix, la Corée a orienté ses efforts sur la construction d'une base de recherche qui lui assure une réelle capacité d'innovation. Cet objectif se traduit par une intensification de l'effort national de recherche<sup>29</sup> et par la multiplication des laboratoires dans les entreprises. Les firmes coréennes ont aussi utilisé l'investissement direct à l'étranger pour à la fois élargir et approfondir leur accès aux technologies avancées en internalisant le processus de transfert.

**ACCÉDER À LA FRONTIÈRE TECHNOLOGIQUE.** Les groupes coréens ont commencé à établir des centres de R&D à l'étranger dans les années quatre-vingt, mais le mouvement s'intensifie dans les années quatre-vingt-dix. À la fin de la décennie, les États-Unis regroupaient 45 % de ces centres, le Japon 22 % et l'Europe moins de 15 %. Ils sont concentrés dans l'électronique (plus de 60 %) et l'automobile (Lee & Chung, 1997). Dans bien des cas ces centres sont des postes d'observation aux effectifs réduits, mais certains, comme le laboratoire de recherche sur les semi-conducteurs de Samsung dans la Silicon Valley, ont pu jouer un rôle important dans la stratégie de rattrapage des groupes (Choi, 1996 ; Kim, 1997 ; Chang, 1999).

Dans les cas où les groupes coréens ont simultanément cherché à diversifier leur activité et à accéder à des technologies avancées, ils ont eu recours à des acquisitions, surtout aux États-Unis. Ces opérations, notamment dans certains secteurs de l'électronique, auraient dû permettre d'acquérir simultanément des actifs technologiques et des ressources en marketing, mais elles ont souvent échoué, entraînant dans certains cas des pertes importantes (Miotti & Sachwald, 2001).

29. La part des dépenses de R&D dans le PIB est passée de 2,2 % en 1993 à 2,7 % en 1999.

Samsung a ainsi renoncé à AST (ordinateurs personnels) et Hyundai à Maxtor (disques durs). Ces expériences douloureuses rappellent que l'acquisition tend à être une modalité d'accès à la technologie coûteuse et risquée.

Les transferts de technologie au sein des multinationales, de la maison mère innovatrice vers les filiales, est coûteux mais relativement efficace par rapport aux transferts interorganisationnels (Teece, 1977 et 1981 ; Kogut & Zander, 1993). Les groupes coréens ont dû résoudre le problème inverse d'accès de la maison mère à la technologie étrangère et choisir des modalités permettant de répondre à la fois au souci de contrôle et aux contraintes organisationnelles. La nécessité d'absorber les nouvelles connaissances pour pouvoir en tirer parti, constitue une incitation à choisir une modalité d'accès qui assure un contrôle suffisant sur la source des connaissances. Si celles-ci ne constituent qu'un complément à un socle déjà solide, l'implantation d'un laboratoire à l'étranger constitue une solution attractive. Cette solution pose cependant des problèmes d'organisation et de gestion spécifiques, et suppose des délais relativement longs. Elle n'est donc pas indiquée dans les cas où l'entreprise mère a relativement peu de compétences dans le domaine visé<sup>30</sup>. Dans ce cas l'acquisition n'est pas indiquée non plus car le choix de la cible et de son évaluation supposent aussi un certain niveau de compétences dans les domaines pertinents (Roberts & Berry, 1985 ; Chaudhuri & Tabrizi, 1999). L'acquisition de petites entreprises de haute technologie pose par ailleurs de délicats problèmes de gestion dans la mesure où les équipes créatives n'acceptent guère de voir leur indépendance remise en cause. Or, de nombreux exemples suggèrent que les groupes étrangers, européens, mais aussi coréens, ont du mal à respecter cette indépendance. Dans de nombreux cas, le rachat d'entreprises américaines dans les hautes technologies a ainsi entraîné le départ des personnes clé dans le domaine de l'innovation ou du marketing. Ces difficultés d'identification et d'intégration des ressources créatives expliquent le recours fréquent à des accords et à des participations minoritaires dans les domaines où les compétences de l'entreprise sont limitées<sup>31</sup>.

### Test de l'hypothèse d'accès à la technologie

L'analyse empirique teste l'hypothèse explicitée ci-dessus, à savoir le choix par les entreprises coréennes d'un contrôle minoritaire lorsqu'elles cherchent à accéder à des technologies avancées détenues par des entreprises étrangères.

**DESCRIPTION DU TEST.** L'échantillon est tiré d'une base de données coréenne sur les implantations manufacturières à l'étranger, au 31 décembre 1997<sup>32</sup>. Le test utilise les données pour les États-Unis (452 cas) et l'Union européenne (112) ; certaines variables indépendantes étant manquantes, l'échantillon utilisé comporte 339 cas aux États-Unis et 85 dans l'UE.

La variable dépendante prend la valeur 1 lorsque l'entreprise coréenne a une participation minoritaire et 0 dans les cas de contrôle majoritaire. Diverses études

30. Ou des capacités d'un niveau insuffisant.

31. Aux États-Unis, les entreprises japonaises ont eu recours à des *joint ventures* plutôt qu'à des acquisitions dans les cas où elles possédaient des capacités technologiques inférieures aux entreprises américaines (Kogut & Chang, 1991) ; voir aussi Hennart (1991b) et Hennart & Reddy (1997).

32. Il s'agit de la même base que pour la première partie, tenue par la fédération coréenne des banques.

antérieures<sup>33</sup> ont défini les *joint ventures* par un contrôle compris entre 5 et 95 %, alors que le contrôle effectif est acquis à 50 %, voire moins. Nous n'avons ici pas retenu de seuil inférieur car de faibles participations peuvent être utilisées pour ouvrir une fenêtre d'observation sur telle ou telle technologie, pour suivre une stratégie de capital risque ou pour accompagner un accord de coopération<sup>34</sup>. Deux variables dépendantes ont été retenues pour tester la sensibilité au seuil de contrôle : *CONT50* et *CONT30*, prennent la valeur 1, lorsque la firme coréenne contrôle, respectivement, moins de 50 % et moins de 30 % du capital de la firme étrangère. 27 % des cas sont en dessous du seuil des 50 % aux États-Unis et 19 % en dessous du seuil de 30 %.

Les variables indépendantes concernent les effets d'attraction géographique d'une part et les caractéristiques sectorielles d'autre part.

## LES EFFETS D'ATTRACTION GÉOGRAPHIQUE

*L'attraction nationale.* Les données relatives à l'intensité en R&D ont souvent été utilisées pour tester les déterminants de l'investissement à l'étranger, mais elles ne sont souvent disponibles qu'à des niveaux d'agrégation trop élevés et tendent à être corrélées entre pays, même lorsque les intensités en R&D diffèrent sensiblement (Kogut & Chang, 1991).

Selon l'analyse ci-dessus, un avantage comparatif du pays d'accueil devrait accroître la probabilité d'un contrôle minoritaire, alors qu'un avantage de la Corée devrait encourager l'investissement dans des unités de production contrôlées majoritairement. L'avantage compétitif des firmes est ainsi capturé à travers un indicateur d'avantage comparatif, qui peut être calculé à un niveau très fin<sup>35</sup>. L'utilisation de ce nouvel indicateur dans un test sur les comportements d'accès à la technologie repose sur l'hypothèse que les écarts entre les avantages technologiques des entreprises américaines (ou européennes) et coréennes résultent des caractéristiques nationales<sup>36</sup>. Les avantages nationaux étant utilisés symétriquement, la variable *ATTRACT* est la différence entre les avantages comparatifs coréens et ceux du pays d'implantation, soit, dans le cas des États-Unis pour le produit *i* :

$$ATTRACT_{USi} = AVus_i - AVk_i$$

$$AVus_i = (Xus_i / Xus) / (Xz_i / Xz)$$

$$AVk_i = (Xk_i / Xk) / (Xz_i / Xz).$$

*Xus* et *Xk* sont les exportations des États-Unis et de la Corée respectivement ; *Xz* les exportations d'une zone de référence (Allemagne, Canada, Corée, Espagne, États-Unis, France, Irlande, Italie, Japon, Mexique, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni). Dans le cas de l'Europe, *ATTRACT* est calculé pour chaque pays.

*L'attraction des pôles innovants.* L'hypothèse centrale de ce test est que les entreprises coréennes utilisent l'investissement direct pour mieux opérer des transferts

33. Voir Stopford & Wells (1972), Gomes-Casseres (1989), Hennart (1991b) et Mutinelli & Piscitello (1998).

34. Sur ces différents points qui ne peuvent pas être développés ici, voir Roberts & Berry (1985), Teece (1992), Hagedoorn & Narula (1996) et Sachwald (1998).

35. Utilisation des données OCDE, basées sur le système harmonisé (6 800 produits).

36. Hypothèse qui correspond aux arguments et aux résultats de différents courants de la littérature : la théorie de la multinationale, l'analyse des systèmes nationaux d'innovation ou les approches évolutionnistes de la firme.

de technologie à partir des pays où sont concentrées les ressources scientifiques et les capacités d'innovation. L'hypothèse suggère de plus que les entreprises coréennes devraient choisir de localiser leurs investissements intensifs en R&D au sein de régions où l'innovation est intense, des pôles innovants, ou *clusters*<sup>37</sup>.

La variable *CLUST* identifie l'existence d'un pôle innovant dans l'état américain dans lequel l'entreprise coréenne a investi<sup>38</sup> ; elle vaut 1 lorsque l'entreprise a investi dans les semi-conducteurs ou les équipements de golf en Californie, ou encore dans le matériel agricole dans l'Illinois. Pour l'Europe, ce type d'information n'est pas disponible et la variable *CLUST* est toujours nulle.

#### *Caractéristiques sectorielles*

Les variables sectorielles sont utilisées pour identifier les ressources ou compétences que les firmes coréennes sont susceptibles de posséder, ou au contraire de rechercher. Deux typologies sectorielles sont utilisées alternativement : la première concerne l'intensité en R&D (méthode OCDE) et la seconde prend en compte des caractéristiques plus diverses<sup>39</sup>. La classification de l'OCDE distingue quatre types de secteurs : faible technologie (*Ftech*), technologie moyenne-faible (*MFtech*), moyenne-haute (*MHtech*) et haute (*Htech*). Chaque catégorie est identifiée par une variable indicatrice. C'est aussi le cas des catégories de la seconde classification, qui indique si le secteur est intensif en R&D (*RD*), en ressources (*IR*), en travail (*IT*), connaît des économies d'échelle importantes (*EE*) ou produit surtout des équipements spécialisés (*SP*).

Dans la mesure où les entreprises utilisent des *joint ventures* pour accéder à la technologie, la variable *Htech* devrait influencer positivement la probabilité d'observer des participations minoritaires (TABLEAU 4). Les secteurs intensifs en travail devraient au contraire enregistrer des participations majoritaires dans la mesure où les entreprises coréennes tendent à avoir des avantages concurrentiels (il s'agit en fait le plus souvent d'investissements de type *greenfield* contrôlés à 100 %). Les entreprises locales jouissent traditionnellement d'un accès privilégié aux ressources minérales et agricoles. En conséquence, les multinationales tendent à pénétrer les marchés étrangers par des *joint ventures* (Gomes-Casseres, 1989 ; Hennart, 1991a) et *IR* devrait donc influencer positivement la probabilité d'observer des participations minoritaires.

Les économies d'échelle ont deux effets de sens opposés. Elles impliquent des investissements élevés et coûteux, ce qui peut constituer une incitation à rechercher un partenaire<sup>40</sup>. Une étude empirique de J.-F. Hennart (1991b) n'a cependant pas pu identifier d'effet de la taille relative de l'investissement sur le choix du degré de contrôle des filiales japonaises aux États-Unis. L'absence d'un effet de taille pourrait être due au fait que les entreprises japonaises avaient des avantages compétitifs dans des secteurs où les économies d'échelle sont élevées, comme l'automobile. Or c'est aussi le cas des *chaebols* qui ont développé des avantages concurrentiels dans des secteurs comme l'acier, certains composants électroniques

37. Ces pôles n'existent pas uniquement dans les secteurs de haute technologie, même si ce sont ceux qui nous intéressent le plus ici.

38. Les *clusters* ont été identifiés à partir de la liste fournie par Michael Porter (1998), qui comporte un ou plusieurs pôles par État (3 en Californie regroupant 6 types d'activités, 3 dans le Michigan par exemple).

39. En s'inspirant de Pavitt (1984) et de Guerrieri (1992).

40. L'observation des secteurs de l'automobile et de la chimie suggère que cet effet a joué un rôle dans le montage de *joint ventures* internationales (Sachwald, 1994 ; Garrette & Dussauge, 1995).

et, dans une moindre mesure, l'automobile. Dans les secteurs d'assemblage, comme l'électronique grand public et l'automobile, les entreprises japonaises avaient eu tendance à ouvrir de nouveaux sites de production (investissement *greenfield*) aux États-Unis et en Europe pour mieux contrôler le transfert de leurs avantages spécifiques en matière d'organisation de la production. Les *chaebols* qui sont des multinationales peu expérimentées pourraient avoir la même préférence, même si leurs méthodes de gestion de la production sont moins remarquables. D'importantes économies d'échelle devraient donc influencer négativement la propension à choisir des participations minoritaires (TABLEAU 4).

TABLEAU 4

Résumé des variables indépendantes		
Variabes	Description	Signe attendu*
<i>ATTRACT</i>	Différence entre l'avantage comparatif de la Corée et celui du pays d'accueil	+
<i>RD</i>	Secteur intensif en R&D	+
<i>EE</i>	Économies d'échelle importantes	-
<i>IT</i>	Secteur intensif en travail	-
<i>IR</i>	Secteur intensif en ressources	+
<i>SP</i>	Machines spécialisées	?
<i>Htech</i>	Secteur de haute technologie	+
<i>MHtech</i>	Secteur de moyenne-haute technologie	+
<i>MFtech</i>	Secteur de moyenne-faible technologie	-
<i>Ftech</i>	Secteur de faible technologie	-
<i>CLUST</i>	Unité localisée dans un pôle innovant	+

\* + : influence positive sur la probabilité de participation minoritaire.

**LES RÉSULTATS.** Les résultats confirment à la fois les effets d'attraction géographique et le rôle des caractéristiques sectorielles. La localisation aux États-Unis est plus fortement influencée par les ressources technologiques locales que la localisation en Europe.

Le TABLEAU A2 présente la matrice de corrélation pour l'échantillon américain et les deux niveaux de contrôle (ANNEXE). Celle-ci indique que la plupart des variables indépendantes influencent significativement le mode d'entrée. *ATTRACT*, *RD* et *CLUST* favorisent les participations minoritaires, alors que l'intensité en travail et les économies d'échelle incitent à choisir des participations majoritaires. Les effets sont plus forts dans le cas de *ENTRY30*. L'annexe indique par ailleurs deux types de corrélation entre les variables indépendantes ; des corrélations positives entre les variables d'attraction géographique d'une part et une corrélation négative entre l'intensité en travail et l'attractivité des États-Unis d'autre part. Ces problèmes de multicollinéarité influencent la précision des coefficients de régression, mais les tests menés avec des variables indépendantes, obtenues à partir d'une analyse factorielle de correspondances multiples, donnent des résultats similaires à ceux du TABLEAU 5<sup>41</sup>.

41. Ces tests ne sont pas reproduits dans l'article.

Le TABLEAU 5 présente les résultats des estimations pour le seuil de contrôle de 30 % et les deux échantillons géographiques. Les résultats pour le seuil de contrôle de 50 % sont similaires et ne sont pas reproduits. Ils confirment l'effet d'attraction des ressources technologiques des États-Unis et l'effet spécifique des pôles innovants (*CLUST*). Les variables technologiques sont moins pertinentes dans le cas de l'Europe, mais les résultats sur l'ensemble de l'échantillon soutiennent l'hypothèse centrale d'accès à la technologie de la part des entreprises coréennes par l'intermédiaire de prises de participations minoritaires.

TABLEAU 5

Estimations avec *CONT30* comme variable dépendante

Variables	Aux États-Unis (339)		Aux États-Unis et dans l'UE (424)	
	1	2	3	4
Constante	-2,262*** (-3,845)	-3,043*** (-8,797)	-1,577*** (-3,654)	-2,950*** (-8,232)
<i>ATTRACT</i>	0,679** (1,594)	1,844*** (4,480)	0,397 (1,123)	1,0328*** (3,361)
<i>CLUST</i>	0,763** (1,946)	1,050*** (2,697)	0,799** (2,242)	0,981*** (2,900)
<i>RD</i>	1,203** (2,325)	-	0,671** (1,7616)	-
<i>IT</i>	-1,874** (-2,118)	-	-1,938*** (-2,980)	-
<i>EE</i>	-0,915 (-1,312)	-	-1,340** (-2,493)	-
<i>SP</i>	-0,446 (-0,518)	-	-0,475 (-0,886)	-
<i>Htech</i>	-	3,353*** (3,852)	-	1,162*** (3,051)
<i>MHtech</i>	-	-0,191 (-0,417)	-	0,575 (1,164)
<i>MFtech</i>	-	-0,963 (-1,266)	-	-0,185 (-0,326)
Log-vraisemblance	-123,0	-126,0	-166,1	-178,7
Probabilité (LR stat)	0,000	0,000	0,000	0,000

\*\*\* significatif à 99 % ; \*\* significatif à 95 %.

Le TABLEAU 5 présente deux régressions pour chaque échantillon, chacune utilisant l'une des typologies sectorielles présentées ci-dessus. Dans le cas de la typologie diversifiée, les secteurs intensifs en travail (*IT*) constituent la situation de référence par rapport à laquelle les coefficients doivent être interprétés. Dans le cas de la typologie de l'OCDE, les secteurs de faible intensité en R&D (*Ftech*) constituent la situation de référence. Dans tous les cas, la constante est fortement significative et la situation de référence est clairement identifiée. Le modèle a un pouvoir explicatif élevé<sup>42</sup> et obtient de bonnes performances en matière de classi-

42. Qui augmente dans les équations utilisant l'analyse factorielle mentionnée ci-dessus.



fication des observations (plus de 80 % de classements corrects dans les différents cas).

Les variables qui indiquent l'intensité en R&D (*RD*, *Htech*) ont une forte influence positive, surtout sur l'échantillon américain. C'est aussi le cas de la variable *CLUST*. Les différentes équations confirment l'influence positive de la variable d'attraction du pays hôte. *ATTRACT* n'est cependant pas significative pour l'équation 3. Dans ce cas, l'effet d'avantage comparatif est capturé à la fois par l'intensité en travail (*IT*) et la variable d'économies d'échelle (*EE*) qui sont colinéaires avec *ATTRACT*. La comparaison avec l'équation 1 suggère qu'il y a relativement plus d'implantations coréennes dans des secteurs où les économies d'échelle sont élevées en Europe qu'aux États-Unis. Ce résultat pourrait s'expliquer par la forte proportion d'implantations coréennes dans l'électronique grand public en Europe, pour lesquelles la menace protectionniste paraît avoir joué un rôle important<sup>43</sup>.

Les résultats soutiennent donc l'hypothèse selon laquelle les entreprises coréennes tentent de puiser dans les ressources technologiques américaines, et choisissent pour se faire de localiser leurs investissements dans des régions qui concentrent les partenaires les plus intéressants. La conclusion est assez différente dans le cas de l'Europe. Le raisonnement d'ensemble qui sous-tend la construction du test est validé, mais les entreprises coréennes ont très peu investi dans des secteurs de hautes technologies en Europe. Le TABLEAU 6 suggère même que les entreprises coréennes évitent d'implanter des unités dans des secteurs intensifs en R&D en Europe continentale.

TABLEAU 6

Corrélation de Spearman, haute intensité en R&D et localisation					
	Nombre	Coefficient	Test	Probabilité	Significatif
R&D et États-Unis	339	11,81 %	2,443	0,015	***
R&D et France	15	- 10,04 %	2,073	0,039	**
R&D et Allemagne	15	- 7,28 *	1,499	0,135	ns
R&D et Royaume-Uni	34	2,81 %	0,578	0,564	ns
R&D et autre	21	- 10,56 %	2,181	0,030	**
Échantillon total	424	-	-	-	-

\*\*\* significatif à 99 % ; \*\* significatif à 95 % ; ns : non significatif.

## Conclusions

Les groupes coréens ont eu des stratégies d'internationalisation très ambitieuses jusqu'à la crise de 1997. Compte tenu de leurs ressources et de leur expérience limitée en tant que multinationales, ces ambitions impliquaient des risques élevés. Dans cette perspective, la conclusion suggère que le rééquilibrage récent de l'IDE en faveur des flux entrants pourrait avoir des effets bénéfiques sur le développement des capacités productives de la Corée.

43. Outre la première partie de l'article, voir notamment Shin (1999).

**DES MULTINATIONALES ÉMERGENTES.** Dans les secteurs où les entreprises coréennes ont acquis des positions concurrentielles fortes, comme l'électronique grand public ou certains semi-conducteurs, leurs investissements aux États-Unis et en Europe sont déterminés par la recherche d'un meilleur accès aux marchés. La majorité de leurs investissements dans les pays industrialisés visent ainsi, soit à contourner les barrières protectionnistes, soit à leur procurer un contact plus direct avec la demande locale pour adapter leurs produits. Les groupes coréens s'appuient donc largement sur leurs avantages compétitifs pour se développer à l'étranger, ce qui correspond à l'analyse traditionnelle de la multinationale. Dans une minorité de cas cependant, les groupes coréens ont eu recours à l'investissement à l'étranger pour accéder à de nouvelles ressources technologiques. Dans les secteurs intensifs en R&D, les groupes coréens ont ainsi utilisé l'investissement direct, essentiellement aux États-Unis, comme un élément de leur stratégie de rattrapage et d'innovation. Cette stratégie d'accès à la technologie étrangère, qui n'a été identifiée comme un des moteurs de l'internationalisation de la R&D et de la technologie que récemment<sup>44</sup>, est particulièrement remarquable de la part d'entreprises originaires d'un pays émergent. Ce profil de *multinationales émergentes* pourrait néanmoins se développer. Les pays émergents d'Amérique latine ont aussi accru leurs investissements étrangers à la fin des années quatre-vingt-dix. Ils restent concentrés sur la région et des secteurs traditionnels ou de services, mais certains IDE dans les pays développés s'intègrent dans des stratégies de restructuration et de rattrapage (Chudnovsky & Lopez, 2000). Ainsi, au cours des dernières années, des entreprises indiennes et taïwanaises ont aussi investi aux États-Unis dans les secteurs de l'informatique et du logiciel. Pour les entreprises indiennes, il s'agissait notamment d'accéder à de nouvelles ressources en termes de marketing et de technologies (Chaudhuri, 2000).

Les entreprises coréennes les plus susceptibles d'investir aux États-Unis et en Europe sont celles qui sont dans une position dominante sur leur marché intérieur. De même, les stratégies les plus ambitieuses d'accès aux technologies américaines par implantation de laboratoires de R&D ou par acquisition sont le fait des *chaebols*. Les deux types d'investissements identifiés par l'analyse empirique – d'accès aux marchés et d'accès aux technologies – s'inscrivent ainsi dans le cadre des stratégies ambitieuses des groupes coréens, stimulées par les pressions au sein des oligopoles locaux. La rivalité oligopolistique entre *chaebols* s'est en quelque sorte étendue à leurs stratégies internationales avec des effets de suivisme. La dynamique était d'autant plus forte que les implantations dans les pays industrialisés pouvaient avoir des effets positifs en retour sur les parts de marché en Corée, à travers l'exploitation des économies d'échelle, des effets de réputation et des transferts de technologie.

Les motivations des investissements dans les pays industrialisés amènent à s'interroger sur la solidité des avantages compétitifs des multinationales coréennes. Ce d'autant plus que la rentabilité de ces investissements s'est révélée décevante. Des enquêtes suggèrent que les investissements coréens en Amérique du Nord et en Europe ont une rentabilité très faible, voire négative – contrairement aux implantations en Asie du Sud-Est (Wang, 1998 ; Ha & Hong, 1998). Les

44. Sur le rôle croissant de l'accès à la technologie, par opposition à l'exploitation des ressources de la maison mère, voir Cantwell, 1995 ; Kuemmerle, 1997 ; Sachwald, 2000.

entreprises coréennes ont d'ailleurs procédé à un certain nombre de désinvestissements depuis 1997, notamment dans les cas où elles avaient pris le plus de risques, comme les acquisitions dans les secteurs *high tech* aux États-Unis ou certaines implantations influencées par les interactions oligopolistiques.

**DES CHAMPIONS NATIONAUX CONFRONTÉS À LA DESTRUCTION CRÉATRICE.** Des années soixante aux années quatre-vingt, le « modèle coréen » de développement a consisté à construire des capacités industrielles à travers des politiques sectorielles qui s'accompagnaient de mesures de protection contre la pénétration des importations et des multinationales étrangères. Les *chaebols* ont été soutenus comme des champions nationaux qui devaient mettre en œuvre la stratégie de développement par l'exportation et divers dispositifs institutionnels et financiers leur ont permis d'accumuler de formidables ressources. La puissance des *chaebols* leur a permis de mener des stratégies extrêmement ambitieuses. Leur tentative d'accélérer le passage au statut d'innovateur et leurs investissements à l'étranger s'inscrivaient dans la trajectoire de développement de la Corée, mais ont aussi montré leurs limites.

À mesure qu'un pays se développe, l'investissement à l'étranger peut constituer une réponse aux « incompatibilités » entre la dotation factorielle nationale et l'intensité factorielle de la production des entreprises (Ozawa, 1992). Dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, les entreprises coréennes ont ainsi délocalisé certaines productions dans des pays asiatiques où les coûts salariaux étaient plus faibles. Dans les années quatre-vingt-dix, poursuivant leur logique d'expansion conglomérale, les *chaebols* ont cherché à se procurer à l'étranger les capacités technologiques que le système d'innovation coréen ne pouvait pas leur fournir. La persistance des restrictions aux implantations étrangères en Corée, alors que les *chaebols* s'internationalisaient en partie pour accélérer certains transferts de technologie, peut être interprétée comme une tentative de substituer des investissements nationaux à des investissements étrangers<sup>45</sup>. Cette stratégie implicite, qui s'inscrit bien dans la trajectoire de développement de la Corée s'est heurtée à au moins deux types d'obstacles. La crise financière de 1997 a souligné le premier, celui de l'endettement des grands groupes. D'après la Banque de Corée (1997), la tendance structurelle à l'endettement des firmes coréennes a été accentuée par l'IDE. De ce point de vue, il est intéressant de noter que les investissements dans les pays industrialisés provenaient majoritairement d'emprunts locaux. Le ratio dettes sur fonds propres pour les projets d'IDE était évalué à 420 % en moyenne en 1994 contre 302 % sur le marché national, et atteignait 722 % pour les investissements supérieurs à 30 millions de dollars.

Les difficultés rencontrées par les groupes coréens pour soutenir la concurrence par l'innovation sur les marchés mondiaux, alors que c'est un des leurs objectifs majeurs depuis une dizaine d'années, témoigne du second type d'obstacle à la poursuite de leur trajectoire. L'expansion et la diversification des *chaebols* ont entraîné une concentration croissante des capacités productives coréennes et ont saturé la capacité des groupes à absorber et à gérer de nouvelles ressources. Les difficultés de leur stratégie d'internationalisation constituent un

45. Sur ce thème, voir le chapitre de discussion et la conclusion dans Sachwald (2001).

signe de cette saturation. Du point de vue national, l'internalisation de toujours plus de ressources par les champions nationaux s'est avérée contre-productive au delà d'un certain degré de sophistication de l'économie coréenne. L'ouverture à l'investissement étranger après la crise de 1997<sup>46</sup> peut alors être interprétée comme la reconnaissance des limites de cette trajectoire, même si l'accord de stabilisation avec le FMI a aussi joué un rôle. Les flux d'IDE entrant sont passés de 3 milliards de dollars en 1997 à 10 milliards en 1999. Ces investissements, dont une partie prend la forme d'acquisitions par des groupes issus des pays industrialisés qui visent le marché coréen, devraient stimuler les transferts de connaissances et l'évolution des méthodes de gestion – dans les secteurs manufacturiers traditionnels, dans les nouvelles technologies ou encore dans la grande distribution. De façon générale, les réformes engagées depuis la crise de 1997 en matière de financement et de gouvernance doivent faciliter l'émergence d'un processus de destruction créatrice plus favorable aux nouveaux entrants, que ce soit des entreprises étrangères ou des nouvelles entreprises coréennes.

L. M., S. P. & F. S

46. Les effets des mesures de libéralisation antérieures ont été limités (Nicolas, 2001).

ANNEXE

TABEAU A1

Matrice de corrélation (déterminants de l'IDE coréen dans l'industrie électronique, ALENA et UE)

	ACTIF	MARKETING	VA	INTCAP	CHAEBOL3	DOMINANT	RIVAL	FILCOM	BC	UE
ACTIF	1,00									
MARKETING	0,23	1,00								
VA	0,32	0,09	1,00							
INTCAP	0,23	0,02	0,21	1,00						
CHAEBOL3	0,63	0,14	0,31	0,19	1,00					
DOMINANT	0,68	0,18	0,31	0,33	0,72	1,00				
RIVAL	0,67	0,30	0,21	0,16	0,52	0,70	1,00			
FILCOM	0,59	0,25	0,29	0,13	0,95	0,67	0,49	1,00		
BC	0,53	0,23	0,17	0,13	0,67	0,59	0,62	0,65	1,00	
UE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,03	0,01	0,06	1,00

TABEAU A2

Matrice de corrélation, test de l'accès à la technologie, échantillon des investissements aux États-Unis\*

	CONT50	CONT30	ATTRACT	CLUST	IR	IT	EE	SP	RD	Ftech	Htech	MFTech	MHtech
ATTACT	0,29	0,30	1,00										
CLUST	0,26	0,31	0,22	1,00									
IR	0,02	-0,04	0,11	-0,13	1,00								
IT	-0,27	-0,29	-0,24	-0,24	-0,18	1,00							
EE	-0,17	-0,17	-0,19	-0,06	-9%	-0,32	1,00						
SP	-0,06	-0,06	0,10	-0,08	-16%	-0,12	-0,12	1,00					
RD	0,42	0,47	0,43	0,41	-0,26	-0,46	-0,35	-0,17	1,00				
Ftech	-0,20	-0,27	-0,36	-0,31	0,31	0,63	-0,22	-0,19	-0,54	1,00			
Htech	0,28	0,32	0,26	0,40	-0,28	-0,49	0,03	-0,16	0,72	-0,60	1,00		
MFTech	-0,14	-0,10	0,02	-0,04	0,11	0,05	0,13	0,10	-0,27	-0,29	-0,30	1,00	
MHtech	0,00	0,01	0,13	-0,09	-0,14	-0,25	0,15	0,41	0,01	-0,29	-0,30	-0,15	1,00

\* La matrice de corrélation pour l'échantillon total est très similaire.

## RÉFÉRENCES

- Azrak P. & K. Wynne (1995), "Protectionism and Japanese Direct Investment in the United States", *Journal of Policy Modeling*, 17(3): 293-305.
- Barrel R. & N. Pain (1999), "Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows", *European Economic Review*, 43: 29-45.
- Banque de Corée (1997), *Ch'oegeun haewoe jikjöp t'uja tongyangae daehan p'yonggawa hyanghu kwaje* (Analyse et tendances récentes de l'IDE), mars, Séoul.
- Bark Tae-ho (1991), *Anti-Dumping Restrictions Against Korean Exports: Major Focus on Consumer Electronics Products*, Working Paper, n° 91-02, Korea Institute for International Economic Policy, Séoul.
- Belderbos R. (1997), *Japanese Electronics Multinationals and Strategic Trade Policy*, Oxford University Press.
- Belderbos R. & L. Sleuwaegen (1998), "Tariff Jumping DFI and Export Substitution: Japanese Electronics Firms in Europe", *International Journal of Industrial Organization*, 16: 601-638.
- Borensztein E., J. De Gregorio & J.-W. Lee (1995), *How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth ?*, NBER Working Paper n° 5057.
- Borensztein E. & J.-W. Lee (1999), *Credit Allocation and Financial Crisis in Korea*, IMF Working Paper, 99/20.
- Cantwell J. (1987), "The Reorganisation of European Industries After Integration: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities", *Journal of Common Market Studies*, vol. 26, (2): 127-151.
- \_\_\_\_\_ (2000), "A Survey of Theories of International Production", dans *The Nature of the Transnational Firm*, sous la direction de C. Pitelis & R. Sugden, Routledge.
- Caves R. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, 2<sup>e</sup> édition.
- Chang S.-M. (1999), *Institutions and Evolution of Capability: the Case of Technological Catching Up Semiconductors*, Ph. D. Dissertation, Case Western Reserve University, août.
- Chaudhuri S. (2000), "Managing the Buyout Game", *Businessworld*, 20 novembre.
- Choi S.-N. (1997), *1997 nyön han'gukul taekyumo kiöp jiptan* (Caractéristiques des groupes coréens en 1997), Korea Economic Research Institute, Séoul.
- Choi Y. (1996), *Dynamic Techno-Management Capability*, Avebury.
- Chudnovsky D. & A. Lopez (2000), "A Third Wave of FDI from Developing Countries: Latin American TNCs in the 1990s", *Transnational Corporations*, August: 31-73.
- Ernst D. (1994), *What Are the Limits to the Korean Model ? The Korean Electronics Industry Under Pressure*, BRIE Research Paper, Berkeley Roundtable on International Economics.
- Fair Trade Commission (1996), *Fair Trade Laws and Regulations*, The Korea Fair Competition Association, Séoul.
- Garrette B. & P. Dussauge (1995), *Les stratégies d'alliances*, Editions d'Organisation.
- Gomes-Casseres B. (1989), "Ownership Structures of Foreign Subsidiaries", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 11:1-25.
- Guerrieri P. (1992), *Technology and Trade of the Most Advanced Countries*, Rome, CNR.
- Ha B.-K. & H. Seok-II (1998), *Haewoe t'uja kiöp ü 1996 nyön yongöp hwaldong josa* (Enquête sur les activités des firmes investissant à l'étranger en 1996), Korea Institute for Industrial Economics and Trade, Séoul.
- Han S.-T. (1992), *European Integration: the Impact on Asian Newly Industrialising Economies*, OCDE, Centre de développement, Paris.

- Hagedoorn J. & R. Narula (1996), "Choosing Modes of Governance for Strategic Technology Partnering", *Journal of International Business Studies*, 27: 265-284.
- Hennart J.-F. (1991a), "The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise", dans *The Nature of the Transnational Firm*, sous la direction de C. Pitelis & R. Sugden, Routledge.
- \_\_\_\_\_ (1991b), "The Transaction Cost Theory of Joint Ventures: an Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the U.S.", *Management Science*, avril.
- Hennart J.-F. & Y.-R. Park (1994), "Location, Governance, and Strategic Determinants of Japanese Manufacturing Investment in the United States", *Strategic Management Journal*, 15: 419-436.
- Hennart J.-F. & S. Reddy (1997), "The Choice between Mergers/Acquisitions and Joint Ventures: the Case of Japanese Investors in the United States", *Strategic Management Journal*, vol. 18: 1-12.
- Hobday M. (1995), *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*, Edward Elgar.
- Kang M.-H. (1996), *The Korean Business Conglomerate: Chaebol Then and Now*, Korea Research Monograph, University of California-Berkeley.
- Kenney M. (1998), "Institutions and Knowledge: the Dilemmas of Success in the Korean Electronics Industry", *Asia Pacific Business Review*, Autumn.
- Kim L. (1997), *Imitation to Innovation*, Harvard Business School Press.
- Kogut B. & S.-J. Chang (1991), "Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States", *The Review of Economics and Statistics*, n° 3: 401-413.
- Kogut B. & U. Zander (1993), "Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation", *Journal of International Business Studies*, 4<sup>th</sup> Quarter.
- Kuemmerle W. (1997), "Building Effective R&D Capabilities Abroad", *Harvard Business Review*, mars-avril.
- Knickerbocker F.T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, MA: Harvard University Press.
- Lee M.-J. & S.-C. Chung (1997), *Globalisation of Industrial Research and Development: the Korean Experience*, Proceedings, DSTI/STP/TIP (97), OCDE.
- Lee H. & K. Lee (1992), "A Transition Economy and Outward Direct Foreign Investment: the Case of South Korea", *Seoul Journal of Economics*, vol. 5, (1): 89-111.
- Lee K.-U. & J.-H. Lee (1996), *Business Groups in Korea: Characteristics and Government Policy*, KIET Occasional Paper, n° 23, Korea Institute for Industrial Economics and Trade, Séoul.
- Lee Y.-K. & Y.-J. Lim (1999), *Korea's Corporate Governance: Issues and Reforms*, Korea Development Institute, avril, Séoul.
- Messerlin P. (1995), *La nouvelle organisation mondiale du commerce*, Ifri-Dunod, Paris.
- Min C.-K. (1991), "Korean Direct Investment in the European Community: Strategies for Korean Firms", dans *The Economic Cooperation between EC and Korea: Problems and Prospects*, sous la direction de C.-K. Min, Séoul, Korea Institute for International Economic Policy/Friedrich-Ebert-Stiftung Conference Papers, pp. 139-185.
- Miotti L. & F. Sachwald (2001), "Korean Multinationals' Strategies and International Learning", dans Sachwald (2001).
- Mytelka L. (1998), "Learning, Innovation and Industrial Policy", dans *Latecomers in the Global Economy*, sous la direction de M. Storper & al., Routledge.
- Mutinelli M. & L. Piscitello (1998), "The Entry Mode Choice of MNEs: an Evolutionary Approach", *Research Policy*, n° 5.
- Nam C.-H. (1993), "Protectionist U.S. Trade Policy and Korean Exports", dans *Trade and Protectionism*, sous la direction de T. Ito & A.-O. Krueger, pp. 183-222, The University of Chicago Press.

- Narula R. (sous la direction de) (1996), *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge.
- Nicolas F. (2001), "A Case of Government-Led Integration into the World Economy", dans Sachwald (2001).
- OCDE (1996), *Politiques nationales de la science et de la technologie, République de Corée*.  
 \_\_\_\_\_ (1999), *Corée, Études économiques de l'OCDE*, OCDE.
- Ozawa T. (1992), "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, vol. 1, (1): 27-54.
- Park Y.-R. (1998), *Determinants of Korean Overseas Manufacturing Investment*, International Trade & Business Institute, Séoul, mai.
- Pavitt K. (1984), « Sectoral Patterns of Technical Change: Toward a Taxonomy and Theory », *Research Policy*, n° 6, vol. 13, septembre.
- Perrin S. (1999), "The Emergence of Korean Multinational Enterprises in European Manufacturing", pp. 187-208, dans *The Global Integration of Europe and East Asia: Studies of International Trade and Investment*, sous la direction de S.-G. Lee & P.-B. Ruffini, Edward Elgar.  
 \_\_\_\_\_ (2001), "Korean Direct Investment in North America and Europe: Patterns and Determinants", dans Sachwald (2001).
- Porter M. (1998), "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, nov.-dec.
- Pugel T., E. Kragas & Y. Kimura (1996), "Further Evidence on Japanese Direct Investment in U.S. Manufacturing", *Review of Economics and Statistics*: 208-213.
- Roberts E. & C. Berry (1985), "Entering New Businesses: Selecting Strategies for Success", *Sloan Management Review*, Spring: 3-17.
- Sachwald F. (sous la direction de) (1994), *Les défis de la mondialisation. Innovation et concurrence*, Masson.  
 \_\_\_\_\_ (1995), *Les entreprises japonaises en Europe*, Masson.  
 \_\_\_\_\_ (1998), "Cooperative Agreements and the Theory of the Firm: Focusing on Barriers to Change", *Journal of Economic Behavior and Organization*.  
 \_\_\_\_\_ (2000), *The New American Challenge and Technology Sourcing*, Notes de l'ifri n° 24, Sept.  
 \_\_\_\_\_ (sous la direction de) (2001), *Going Multinational. The Korean Experience of Direct Investment*, Routledge.
- Shin S.-H. (1999), *European Integration and Foreign Direct Investment in the EU: the Case of the Korean Consumer Electronics Industry*, Routledge, Londres et New York.
- Stopford J. & L. Wells (1972), *Managing the Multinational Enterprise*, Basic Books.
- Teece D. (1977), "Technology Transfer by Multinational Firms: the Resource Cost of Transferring Technological Know-How", *Economic Journal*, 82: 242-261.  
 \_\_\_\_\_ (1981), "The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations", *Sloan Management Journal*, 82: 242-261.  
 \_\_\_\_\_ (1992), "Competition, Cooperation, and Innovation: Organizational Arrangements for Regimes of Rapid Technological Progress", *Journal of Economic Behavior and Organizational*.
- Tolentino P.E.E. (1993), *Technological Innovation and Third World Multinationals*, Routledge.
- Ungson G., R. Steers & S.-H. Park (1997), *Korean Enterprise. The Quest for Globalization*, Harvard Business School Press.
- Van Hoesel R. (1999), *New Multinational Enterprises from Korea and Taiwan*, Routledge.
- Wang Y.-J. (1998), "Han'guk ul haewoe jikjòp t'uja hyònhwang kwa sòngwa" (Les IDE de la Corée: performance et problèmes), *Policy Analysis* 97-02, Korea Institute for International Economic Policy, Séoul.
- Yoo S.-M. & S.-S. Lee (1997), "Evolution of Industrial Organization and Policy Response in Korea: 1945-1995", pp. 426-467, dans *The Korean Economy 1945-1995: Performance and Vision for the 21<sup>st</sup> Century*, sous la direction de D.-S. Cha & al., Korea Development Institute, Séoul.



Yoo S.-M. & Y.-J. Lim (1999), *Big Business in Korea: New Learning and Policy Issues*, KDI Working Paper, n° 9901, Séoul.

Yu J. & K. Ito (1988), "Oligopolistic Reaction and FDI: the Case of the US Tire & Textile Industries", *Journal of International Business Studies*, automne, 449-460.

