

Firmes étrangères et corruption d'état dans les pays émergents. Analyse transactionnelle de la survie de la participation des partenaires européens dans les coentreprises internationales entre 1996 et 2006

**Meschi Pierre-Xavier, Professeur des Universités
Université de la Méditerranée (Aix-Marseille II)
& Euromed Marseille - Ecole de Management**
pierre_xavier.meschi@univmed.fr

Résumé

Ce papier cherche à apporter une contribution au débat sur la nature de la relation entre investissement direct étranger et corruption d'Etat dans les pays émergents. Plus précisément, l'objectif de ce papier est d'analyser cette relation en s'intéressant à la survie de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises internationales formées avec des firmes locales de pays émergents. Un échantillon de 277 partenaires européens ayant formé une coentreprise internationale au cours de l'année 1996 a été constitué afin de tester cinq hypothèses de recherche qui ont été déduites d'un cadre théorique transactionnel. Les résultats empiriques montrent que deux mesures de la corruption d'Etat ont un effet significatif mais opposé sur la survie des coentreprises internationales : le degré d'imprégnation de la corruption a un effet stabilisateur alors que l'indice de corruption relative a un effet déstabilisateur.

Mots clés : corruption, coentreprise internationale, analyse de Survie, théorie des coûts de transaction, pays émergents.

INTRODUCTION

Quelles sont les attitudes des firmes étrangères face à la corruption d'Etat dans les pays émergents ? A regarder de plus près ce que signifie la corruption d'Etat pour un pays, pour son économie et pour les firmes qui y sont présentes, la réponse éthique à cette question devrait aller de soi. Pourtant, le retrait ou l'évitement des firmes étrangères est loin d'être une attitude qui est automatiquement et unanimement adoptée.

Dans ce papier, la corruption d'Etat est définie comme une transaction entre deux parties – avec d'un côté, les fonctionnaires et membres du gouvernement local et de l'autre, les firmes étrangères – donnant lieu à un échange d'argent, de cadeaux ou de faveurs contre un ou plusieurs services octroyés par la puissance publique. Il est important de préciser que dans cette définition, la corruption n'est pas limitée aux seuls versements d'argent, pots-de-vin et autres largesses financières telles que l'attribution gratuite d'actions ou d'un pourcentage du profit de la filiale locale de la firme étrangère ou encore le versement de dons à des associations ou à des partis politiques. Cela peut prendre également des formes non-monétaires telles que des cadeaux ou l'octroi d'emplois réels ou fictifs à la parentèle ou à des amis des fonctionnaires corrompus. En ce qui concerne les services rendus par la puissance publique locale aux firmes étrangères, il faut distinguer ceux qui sont réalisés *en accord avec la loi* (en anglais, « *according-to-rule* ») de ceux *contre la loi* (en anglais, « *against-the-rule* ») (Rose-Ackerman, 1975 ; Husted, 1994). Dans le premier cas, il s'agit de « rémunérer » illégalement un fonctionnaire ou un membre du gouvernement pour un service qui relève de ses responsabilités mais que celui-ci va offrir plus rapidement (c'est notamment le cas de l'octroi de permis ou de licences). Dans le deuxième cas, il s'agit de contourner la loi à l'avantage de la firme qui paye un pot-de-vin (c'est notamment le cas lors d'appels d'offres publics et l'octroi de marchés publics).

Pour les firmes étrangères ou les multinationales ayant investi dans un pays émergent, la corruption d'Etat est un facteur d'incertitude de l'environnement et tout accroissement de la corruption déstabilise leurs opérations industrielles et commerciales dans le pays. Une évolution défavorable de l'environnement, en lien avec celle de la corruption d'Etat, fait peser un risque sur le profit et peut à terme menacer la présence même des firmes étrangères dans le pays (Wei, 2000 ; Habib & Zurawicki, 2002 ; Doh *et al.*, 2003 ; Rodriguez *et al.* 2005 ; O'Higgins, 2006 ; Rodriguez *et al.*, 2006). Plusieurs études ont montré qu'à un niveau macro-économique, la

corruption d'Etat avait des effets ravageurs sur le développement d'un pays. Parmi ces études, les travaux pionniers de Rose-Ackerman en 1975 et de Shleifer & Vishny en 1993 ont montré que la corruption d'Etat s'accompagnait d'une diminution des recettes fiscales, d'un détournement des dépenses publiques et au final, d'un affaiblissement généralisé de l'Etat providence. En d'autres termes, la corruption d'Etat est un facteur de risque économique, politique et social car il accroît les inégalités sociales et la pauvreté (Cartier-Bresson, 2000 ; Jain, 2001 ; Aidt, 2003). D'autres études (Wheeler & Mody, 1992 ; Lambsdorff, 2000 ; Wei, 2000 ; Habib & Zurawicki, 2002, Cuervo-Cazurra, 2006) ont considéré les effets négatifs de la corruption d'Etat au niveau de la firme et de l'investissement direct étranger dans le pays. Selon ces études, l'opacité des règles du jeu concurrentiel, le niveau élevé des coûts opérationnels (d'approvisionnement, de production et de distribution), l'accès difficile au marché et le manque d'efficacité des bureaucraties publiques qui sont l'apanage des pays émergents à forte corruption d'Etat, rendent l'investissement direct étranger particulièrement risqué.

Pourtant, l'examen empirique de la relation, supposée négative, entre corruption d'Etat et investissement direct étranger n'a pas permis de la valider de façon nette et indiscutable. Ainsi, Wei (2000) et Habib & Zurawicki (2002) ont validé empiriquement l'existence d'une relation négative, tandis que Wheeler & Mody (1992) et Henisz (2000) n'ont mis en évidence aucune relation significative. De la même manière, l'observation des firmes étrangères confrontées à la corruption d'Etat dans certains pays émergents montre que celles-ci ont des attitudes contrastées (Lambsdorff, 2000). Plusieurs exemples de développement de la corruption d'Etat et de réactions différenciées des firmes étrangères illustrent ce constat. La situation et l'évolution de l'investissement direct étranger au Myanmar (ex-Birmanie) constituent un exemple extrême car il s'agit d'un pays où la corruption d'Etat est parmi les plus fortes au Monde (*Transparency International*, 2006). Mais cet exemple extrême est particulièrement frappant et les conclusions que l'on peut en tirer concernant la nature de la relation entre corruption d'Etat et investissement direct étranger sont sans doute généralisables à d'autres pays émergents victimes de la corruption d'Etat.

Au milieu des années 1990, face à des violations importantes des droits de l'homme et à des demandes insistantes de versement de pots-de-vin à des membres de la junte militaire, un certain nombre de firmes étrangères, parmi lesquelles Starbucks, Pepsico, Coca-Cola, Amoco et Chevron, ont décidé de fermer leur filiale locale et de quitter la Birmanie (*The Asian Wall Street*

Journal, 1995, 1996 et 1997). Cependant, si des firmes étrangères ont bien quitté la Birmanie, d'autres sont restées et d'autres encore y ont réalisés des investissements importants. Le lancement et l'exploitation du projet gazier géant Yadana en 1997 reflètent cette attitude ambiguë et contrastée des firmes étrangères présentes dans un pays à forte corruption d'Etat. Dans le cadre de ce projet, une coentreprise (ou « *joint venture* ») a été formée entre plusieurs groupes pétroliers occidentaux et asiatiques (Total, Premier Oil, Petroleum Authority of Thailand et Nippon Oil) et l'opérateur public birman, MOGE (Myanma Oil and Gas Enterprise) dont les dirigeants sont très proches des généraux birmans au pouvoir. Dotée de plus d'un milliard de dollars US par ses fondateurs, la coentreprise avait pour objectif d'exploiter le champ gazier de Yetagun et de créer un pipe-line permettant d'acheminer ce gaz jusqu'à un terminal portuaire (*The Financial Times*, 14 mars 1997). En 2003, alors que la coentreprise commençait à réaliser ses premiers bénéfices, la firme britannique Premier Oil cédait sa participation à ses ex-partenaires et à un nouvel entrant au Myanmar, la firme malaise Petronas (*The Financial Times*, 6 décembre 2003). L'exemple birman illustre bien l'absence d'une relation mécanique et négative entre corruption d'Etat et investissement direct étranger, et plus particulièrement le comportement ambigu et parfois cynique des firmes étrangères présentes sur place.

L'objectif de cet article est d'analyser cette relation en s'intéressant à l'évolution de la participation des firmes étrangères dans les coentreprises formées avec des firmes locales. En d'autres termes, nous avons choisi d'étudier la survie d'une forme particulière d'investissement étranger, la coentreprise internationale avec un partenaire local. Celle-ci se forme « *quand deux ou plusieurs partenaires [issus de pays différents] mettent en commun une partie de leurs ressources au sein d'une organisation commune et indépendante* » (Kogut, 1988, p. 319). Dans cet article, l'unité d'analyse est la survie de la participation du partenaire étranger dans la coentreprise internationale. Dans ce contexte, la survie de la participation du partenaire étranger est reliée à l'évolution de cette participation au cours du temps. En nous appuyant sur les analyses de survie des coentreprises (Franko, 1971 ; Park & Russo, 1996 ; Barkema *et al.*, 1997 ; Shi, 1998 ; Meschi, 2005), trois évolutions sont possibles pour les partenaires étrangers présents dans les coentreprises internationales : la première est la sortie de la coentreprise et elle se réalise soit par la cession de la participation du partenaire étranger, soit par la dissolution de la coentreprise dans son intégralité. La deuxième est l'internalisation de la coentreprise. Cela correspond à l'acquisition de la participation du partenaire local et à la transformation de la coentreprise en

filiale détenue à 100% par la firme étrangère. La troisième est le maintien en l'état de la coentreprise avec les mêmes partenaires qu'à sa création. Les deux premières évolutions conduisent à la disparition de la coentreprise tandis que la dernière nous informe de sa survie.

Cet article respectera le plan suivant : dans la première partie, la relation entre corruption d'Etat et survie des coentreprises dans les pays émergents sera étudiée à partir de la théorie des coûts de transaction. L'analyse transactionnelle de cette relation sera conduite en envisageant trois conceptions distinctes de la corruption d'Etat. Outre une conception « classique » et composite de la corruption d'Etat, deux autres conceptions vont être utilisées et permettront d'affiner l'analyse transactionnelle de cette relation : il s'agit tout d'abord d'une conception plus spécifique qui est issue des travaux de Shleifer & Vishny (1993), de Doh *et al.* (2003) et de Rodriguez *et al.* (2005). Celle-ci correspond au degré de pénétration ou d'imprégnation de la corruption (en anglais, « *corruption pervasiveness* ») au sein des différents services et niveaux de l'Etat et du gouvernement. Ensuite, nous envisagerons une troisième et dernière conception qui est celle de la corruption relative ou comparée. Celle-ci a été définie par Habib & Zurawicki (2002) comme la différence entre le niveau de corruption du pays du partenaire étranger et celui du pays émergent. Cinq hypothèses de recherche seront formulées dans cette première partie. L'échantillon de 277 partenaires étrangers, la méthode de recueil des informations, les variables ainsi que la méthode statistique d'analyse de survie seront détaillés dans une deuxième partie. Les résultats empiriques seront présentés dans une troisième partie. Enfin, la dernière partie consacrée à la discussion et la conclusion synthétisera et discutera les points clés de cette recherche. Elle proposera également des limites et des prolongements à cette recherche.

1. ANALYSE TRANSACTIONNELLE DE LA CORRUPTION D'ETAT ET DE LA SURVIE DES COENTREPRISES INTERNATIONALES DANS LES PAYS EMERGENTS

La corruption d'Etat peut être définie comme une transaction illégale entre d'un côté, les fonctionnaires et membres du gouvernement local et de l'autre, les firmes étrangères présentes dans le pays (*cf. supra*). Dans cette perspective, la transaction de corruption est une barrière à l'entrée (Weitzel & Berns, 2006) et représente un coût pour les investisseurs étrangers. Ce « coût de la corruption » peut être assimilé à un coût de transaction au sens de Williamson (1975 et 1985). Pour un investisseur étranger, le coût de la corruption d'Etat correspond à l'ensemble des

dépenses occasionnées pour identifier, contacter et « rémunérer » les fonctionnaires corrompus mais également pour se prémunir de leurs éventuels comportements opportunistes et chantages *ex post* (Husted, 1994). Ces dépenses doivent être supportées à l'entrée de la firme étrangère mais ce n'est pas tout car celles-ci se renouvellent régulièrement tout au long de la présence de la firme étrangère dans le pays. S'il est accepté par la firme étrangère, ce renouvellement régulier des dépenses de corruption risque de davantage la contraindre et de la mettre complètement à la merci des fonctionnaires corrompus. En effet, plus la firme étrangère accepte la corruption et s'y engage, plus il lui sera difficile à l'avenir de la refuser et de s'en désengager car il se crée un phénomène progressif de « verrouillage » (en anglais, « *lock-in* ») de la firme étrangère vis-à-vis des fonctionnaires corrompus qui peuvent exercer un chantage à la dénonciation. En synthèse la corruption est un cycle dynamique et pervers qui a un coût à l'entrée mais également à la sortie.

Tout développement de la corruption d'Etat accroît l'incertitude environnementale et les coûts de transaction des firmes étrangères. Dans un pays à forte corruption d'Etat, le choix du mode d'entrée par la firme étrangère est stratégique. Chaque mode d'entrée, qu'il s'agisse d'une acquisition, d'une filiale détenue à 100% par la firme étrangère ou d'une coentreprise, représente une structure de gouvernance des différentes transactions avec l'environnement local (Teece, 1986), au premier rang desquelles se trouve la corruption d'Etat. Parmi les différents modes d'entrée dans un pays émergent, la coentreprise est la réponse organisationnelle la mieux adaptée à la corruption d'Etat. En effet, la coentreprise internationale associant la firme étrangère à un partenaire local est la structure de gouvernance qui minimise les coûts de transaction liés à la corruption d'Etat. C'est grâce à son partenaire local, à sa connaissance des acteurs politiques et gouvernementaux, et à ses relations avec l'Etat que la firme étrangère peut soit contrôler la corruption d'Etat à son avantage, soit s'en protéger ou à tout le moins en limiter les effets négatifs.

La connaissance des acteurs politiques et gouvernementaux ainsi que les relations avec l'Etat constituent un actif spécifique du partenaire local. Pour pouvoir en bénéficier, la firme étrangère désireuse d'investir dans un pays émergent accepte de partager le contrôle et le profit de la coentreprise internationale avec son partenaire local (Rodriguez *et al.*, 2005), et d'une manière plus générale de supporter les coûts de gouvernance élevés de la coentreprise internationale (Reuer, 1998). En effet, ces coûts de gouvernance sont largement compensés par l'accès à cet actif spécifique du partenaire local.

En s'engageant dans une coentreprise avec un partenaire local, la firme étrangère peut bénéficier de quatre facteurs de réduction des coûts de transaction liés à la corruption d'Etat : tout d'abord, le partenaire local permet d'identifier les principaux interlocuteurs au sein du processus de corruption d'Etat. Et c'est par son entremise que le partenaire étranger y accède rapidement. Deuxièmement, en collaborant avec un partenaire local, le partenaire étranger réduit son *handicap de firme étrangère* (en anglais, « *liability of foreignness* ») (Zaheer & Mosakowski, 1997) et par là même gagne en légitimité locale (Yiu & Makino, 2002 ; Rodriguez *et al.*, 2005). En comparaison avec un investissement dans une filiale détenue à 100%, la firme étrangère, notamment s'il s'agit d'une multinationale, qui préfère opter pour une coentreprise avec une firme locale perdra plus facilement son caractère étranger pour être considérée comme un acteur quasi-local par les fonctionnaires et les membres du gouvernement local. Ainsi camouflé ou dilué dans l'environnement du pays émergent, le partenaire étranger est moins soumis à la corruption d'Etat que les autres firmes étrangères présentes dans le pays (mais sous d'autres formes d'investissement direct que la coentreprise). Troisièmement, la formation d'une coentreprise avec un partenaire local permet aussi de se prémunir des effets négatifs pour l'image et la réputation qui peuvent être liés à une implication de la firme étrangère dans des actes de corruption (Luo, 2004). En effet, c'est souvent le partenaire local, et non le partenaire étranger, qui est sollicité par des fonctionnaires ou des acteurs politiques corrompus. Connaissant les différents réseaux politiques et les pratiques locales en matière de corruption, le partenaire local est considéré comme un intermédiaire privilégié. De son côté, le partenaire étranger encourage l'implication du partenaire local dans le processus de corruption car cela établit un écran entre lui et ce processus. Cet écran est utile à double titre. Tout d'abord, cet écran limite le verrouillage de la firme étrangère et les risque de chantage *ex post* des fonctionnaires corrompus. Ensuite, dans l'éventualité où la corruption est rendue publique, le partenaire étranger peut toujours protéger sa réputation et son image en prétextant qu'il ne savait pas ou que ce n'était pas lui. Ce qui est vrai pour l'image et la réputation de la firme étrangère ne l'est plus en ce qui concerne ses risques juridiques dans son pays d'origine. En effet, au début des années 2000, le *Foreign Corrupt Practices Act*, qui est le texte juridique détaillant les peines encourus par les firmes américaines s'engageant dans un processus de corruption à l'étranger, a intégré dans un amendement l'idée de la coresponsabilité des firmes américaines dans le cas où leur partenaire local était condamné pour corruption : « *le Foreign Corrupt Practices Act prohibe les actes de corruption réalisés*

grâce à des intermédiaires [...]. Les intermédiaires peuvent être des partenaires locaux de coentreprise. Afin d'éviter d'être tenus responsables d'un acte de corruption par l'entremise d'un tiers, les firmes américaines sont fortement incitées à prendre toutes les précautions nécessaires pour s'assurer qu'elles ont formé un partenariat avec des partenaires locaux irréprochables et de bonne réputation » (www.usdoj.gov/criminal/fraud/fcpa/dojdocb.htm, chapitre « *third party payments* »). Finalement, la présence du partenaire local, à côté de celle du partenaire étranger et de celle de l'Etat ou du gouvernement local, permet de créer ce que Husted (1994, p. 21) a appelé une *gouvernance trilatérale* de la corruption. Dans ce cadre, le partenaire local joue à la fois un rôle de garant en cas de comportements opportunistes *ex post* de l'Etat ou du gouvernement local et d'arbitre dans le cas où des conflits apparaîtraient entre les parties.

En synthèse, nous pouvons considérer que le partenaire local permet à la firme étrangère de minimiser les effets négatifs de la corruption d'Etat ou dans une optique plus cynique, de la contrôler à son avantage. Dans ce dernier cas, la firme locale offre à son partenaire étranger un accès au processus de corruption d'Etat qui a l'avantage d'être rapide, sûr et peu risqué. En d'autres termes, la connaissance des acteurs politiques et gouvernementaux ainsi que les relations privilégiées avec l'Etat constituent un actif stratégique pour la firme étrangère. Cet actif qui est l'une des contributions du partenaire local à la coentreprise apparaît d'autant plus stratégique pour le partenaire étranger que la corruption d'Etat est importante dans le pays émergent. Par voie de conséquence, plus la corruption d'Etat est forte, plus le partenaire étranger sera dépendant du partenaire local et plus il sera attaché au maintien en activité de leur coentreprise (et inversement). Il est alors possible de formuler l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : plus la corruption d'Etat dans les pays émergents est forte, moins il est probable que les partenaires étrangers mettent un terme à la coentreprise internationale, et inversement.

Si le niveau de corruption d'Etat se réduit, le partenaire étranger est moins dépendant de son partenaire local et en conséquence, il est incité à mettre un terme à la coentreprise. Dans ce cas précis, la diminution de l'incertitude environnementale et des coûts de transaction liés à la corruption d'Etat rend la coentreprise internationale moins attractive que la filiale locale détenue à 100% ou que l'acquisition par la firme étrangère. En effet, les coûts de gouvernance sont alors plus forts pour la coentreprise que pour la filiale ou l'acquisition. A la différence de la

coentreprise internationale, ces dernières offrent à la firme étrangère un contrôle total sur leur investissement et leur profit. En conséquence, il est possible de formuler l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2 : plus la corruption d'Etat se réduit dans le temps, plus il est probable que les partenaires étrangers mettent un terme à la coentreprise internationale en la rachetant.

L'analyse transactionnelle de la relation entre corruption d'Etat et survie des coentreprises peut être affinée en dépassant la conception composite ou multidimensionnelle de la corruption d'Etat et en ne retenant qu'une seule de ses dimensions, son degré de pénétration ou d'imprégnation des différents services et niveaux de l'Etat et du gouvernement (en anglais, « *corruption pervasiveness* »). En effet, la transaction illégale entre d'un côté, les fonctionnaires et membres du gouvernement local et de l'autre, les firmes étrangères présentes dans le pays, peut revêtir plusieurs formes. Il en découle que deux pays peuvent avoir un score élevé de corruption d'Etat (selon la classification de *Transparency International* par exemple) tout en présentant des pratiques variées et peu comparables de corruption. L'idée que la corruption d'Etat possède plusieurs dimensions distinctes a été évoquée initialement par Shleifer & Vishny (1993), puis a été développée par Doh *et al.* (2003) et Rodriguez *et al.* (2005). Ces derniers ont notamment discuté de l'impact du degré d'imprégnation de la corruption d'Etat sur le choix du mode d'entrée dans les pays émergents.

Doh *et al.* (2003, p. 118) ont défini le degré d'imprégnation de la corruption d'Etat comme « *le nombre et la fréquence des transactions [illégales] et des individus [corrompus] auxquels la firme va être confrontée au cours d'une période de temps donné* ». En d'autres termes, le degré d'imprégnation de la corruption d'Etat correspond à la probabilité pour la firme étrangère d'être sollicitée de manière répétée par des individus corrompus de différents niveaux hiérarchiques et services de l'Etat et du gouvernement (Rodriguez *et al.*, 2005). Ainsi, une firme étrangère investissant dans un pays à forte imprégnation de la corruption d'Etat sera dans l'impossibilité d'échapper à un véritable système de transactions illégales prévalant au sein de l'Etat et du gouvernement (Kwok & Tadesse, 2006).

Dans un pays émergent à forte imprégnation de la corruption d'Etat, la coentreprise avec un partenaire local garde-t-elle ses atouts transactionnels pour la firme étrangère ? Il est possible de répondre à cette question en analysant les quatre facteurs de réduction des coûts de transaction liés à la corruption d'Etat (identification et accès aux fonctionnaires corrompus, réduction du

handicap de firme étrangère, création d'un écran et gouvernance trilatérale de la corruption) dans un contexte de forte imprégnation de celle-ci. Dans un tel contexte, collaborer avec une firme locale constitue toujours un atout à la fois pour protéger sa réputation et son image si la corruption est révélée au grand jour et pour se prémunir d'éventuels conflits avec l'Etat ou le gouvernement local. Mais l'intérêt de s'engager dans une coentreprise avec un partenaire local est moins évident si l'objectif recherché pour la firme étrangère est d'identifier rapidement les principaux interlocuteurs du processus de corruption d'Etat ou de gagner en légitimité auprès des fonctionnaires et membres corrompus du gouvernement. Lorsqu'elle pénètre et parcourt tous les niveaux et services de l'Etat, la corruption est érigée en système avec ses règles quasi-formelles, ses pratiques quasi-codifiées et ses acteurs quasi-officiels. Ainsi, plus la corruption est répandue au sein de l'Etat et du gouvernement local, plus celle-ci est lisible et prédictible pour un investisseur étranger qui, dès l'entrée dans le pays, sera l'objet de sollicitations nombreuses et variées de la part des services de l'Etat et du gouvernement local. Dans un pays émergent à forte imprégnation de la corruption d'Etat, la firme étrangère n'a nul besoin d'identifier et de comprendre les règles, les pratiques et les acteurs de la corruption locale car ceux-ci s'imposent immédiatement à elle. Il faut également ajouter que la firme étrangère qui accepte de se soumettre aux règles et pratiques d'un tel système de corruption va rapidement gagner en légitimité locale auprès de l'Etat et du gouvernement local et n'aura pas nécessairement besoin d'un partenaire local pour atteindre cet objectif. La firme étrangère devient seule un acteur quasi-local dès lors qu'elle accepte et s'engage dans le système de corruption d'Etat. En adoptant une perspective institutionnelle, Rodriguez *et al.* (2005, p. 390) ont considéré que pour une firme étrangère, « *l'implication dans la corruption, notamment dans les pays où elle imprègne l'Etat, permet d'accroître sa légitimité externe [ou locale] et par voie de conséquence, réduit l'intérêt de travailler avec un partenaire local* ». Ces différents éléments nous conduisent à formuler les deux hypothèses suivantes :

Hypothèse 3 : *plus le degré d'imprégnation de la corruption d'Etat dans les pays émergents est fort, moins il est probable que les partenaires étrangers mettent un terme à la coentreprise internationale, et inversement.*

Hypothèse 4 : *la relation positive entre corruption d'Etat et survie de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises*

internationales s'affaiblit lorsque le degré d'imprégnation de la corruption est fort.

Dans cet article, nous avons fait le choix d'analyser les attitudes des firmes étrangères face à la corruption d'Etat à partir de la théorie des coûts de transaction. Aussi lorsqu'elle évalue les coûts de transaction liés à la corruption d'Etat dans un pays émergent, une analyse transactionnelle doit-elle prendre davantage en considération les ressources de la firme étrangère, et notamment sa connaissance et son expérience de la corruption. Cette connaissance va naturellement s'acquérir dans le contexte local de la firme étrangère, c'est-à-dire dans son propre pays. En effet, il est rare qu'une firme découvre la corruption à l'occasion d'un investissement à l'étranger. Nombre de firmes américaines, européennes et japonaises ont déjà été confrontées à des transactions illégales ou à des pratiques de corruption sur leur marché local. De ces expériences locales de corruption, les firmes vont retirer une connaissance, voire même une expertise en « management » de la corruption (Cuervo-Cazurra, 2006). Des expositions répétées à des transactions illégales sur leur propre marché local permettent aux firmes d'être sensibilisées aux subtilités, aux codes et signaux implicites d'un processus qui pour le profane reste opaque, tacite et difficilement décodable. Cette connaissance leur sera utile lorsqu'elles seront amenées à investir dans des pays à forte corruption d'Etat. Celle-ci sera d'autant plus utile que le niveau de corruption du pays d'origine de l'investisseur étranger sera proche de celui du pays où il investit.

Ce constat s'appuie sur les notions de « *distance psychique* » (Johanson & Vahlne, 1977 et 1990) et de « *distance culturelle* » (Kogut & Singh, 1988). Les études sur la distance psychique et culturelle considèrent que les firmes réussissent mieux leur développement dans un nouveau pays lorsque celui-ci est perçu psychologiquement et culturellement proche de leur pays d'origine. Inversement, plus la distance psychique et culturelle est grande, plus le risque d'un échec de l'investissement est fort. Cette relation négative entre distance psychique et culturelle et performance de l'investissement à l'étranger s'explique en regard de deux facteurs : il s'agit de l'incertitude environnementale à laquelle est confrontée la firme étrangère et de sa capacité d'apprentissage et d'adaptation au pays ; l'intensité de ces deux facteurs découlant directement du niveau de distance psychique et culturelle entre pays d'origine et pays d'investissement.

Comme l'ont expliqué Habib & Zurawicki (2002, p. 295), la corruption en tant que « *composante des coutumes et des habitudes locales en matière administrative et managériale* », doit être intégrée dans l'évaluation de la distance psychique et culturelle. Plus spécifiquement, cela

renvoie à la notion de corruption relative ou comparée qui peut être définie comme la différence entre le niveau de corruption du pays de la firme étrangère et celui du pays émergent (Habib & Zurawicki, 2002). Dans cette perspective, l'analyse de la relation entre corruption d'Etat et survie des coentreprises internationales tend à se détacher du niveau absolu de corruption pour se rapprocher d'un niveau comparé qui a l'avantage d'introduire les notions d'expérience et d'apprentissage de la corruption. Ainsi, la capacité d'une firme étrangère à gérer, seule ou avec l'aide d'un partenaire local, l'incertitude environnementale et les coûts de transaction liés à la corruption d'Etat est déterminée largement par la différence entre le niveau de corruption du pays d'origine de l'investisseur étranger et celui du pays d'investissement. Si cette différence est forte, la firme étrangère devra faire face à un surcroît d'incertitude environnementale et de coûts de transaction liés à la corruption d'Etat. Ces conditions défavorables vont fortement inciter la firme étrangère à d'une part, former une coentreprise internationale avec un partenaire local pour y faire face et d'autre part, chercher à la maintenir en activité le plus longtemps possible. Nous pouvons alors formuler l'hypothèse suivante :

Hypothèse 5 : plus la différence de corruption d'Etat entre le pays d'origine et le pays d'investissement est forte, moins il est probable que les partenaires étrangers mettent un terme à la coentreprise internationale, et inversement.

2. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE : ECHANTILLON, ANALYSE DE SURVIE ET VARIABLES

Cet article s'appuie sur un échantillon de 277 firmes européennes qui ont annoncé la formation d'une coentreprise internationale implantée dans un pays émergent au cours de la période comprise entre le 1^{er} janvier 1996 et le 31 décembre 1996. Ces annonces ont été collectées à partir des bases de données *Factiva*, *LexisNexis* et *Mergerstat*. Chaque partenaire européen de l'échantillon est associé à au moins un partenaire local au sein de la coentreprise internationale. Les pays émergents ont été sélectionnés à partir des classifications du *Fonds Monétaire International*, de la *Banque Mondiale* et du journal *The Economist*. La répartition des pays émergents sélectionnés dans cet article est présentée dans le Tableau 1.

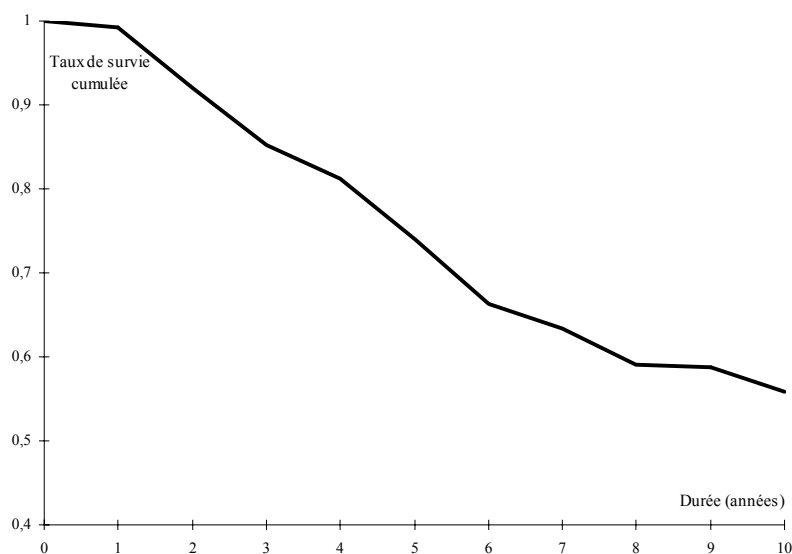
Tableau 1 : Description statistique des pays émergents

<i>Pays émergent</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
<i>Algérie</i>	2	0,7
<i>Angola</i>	2	0,7
<i>Arabie Saoudite</i>	2	0,7
<i>Argentine</i>	4	1,4
<i>Bolivie</i>	2	0,7
<i>Botswana</i>	1	0,4
<i>Brésil</i>	10	3,6
<i>Bulgarie</i>	2	0,7
<i>Chili</i>	3	1,1
<i>Chine</i>	106	38,3
<i>Colombie</i>	2	0,7
<i>Croatie</i>	1	0,4
<i>Egypte</i>	4	1,4
<i>Emirats Arabes Unis</i>	2	0,7
<i>Guinée</i>	1	0,4
<i>Hongrie</i>	3	1,1
<i>Inde</i>	31	11,2
<i>Indonésie</i>	6	2,2
<i>Iran</i>	1	0,4
<i>Israël</i>	2	0,7
<i>Kazakhstan</i>	3	1,1
<i>Lithuanie</i>	1	0,4
<i>Malaisie</i>	10	3,6
<i>Mexique</i>	2	0,7
<i>Moldavie</i>	1	0,4
<i>Maroc</i>	1	0,4
<i>Mozambique</i>	1	0,4
<i>Myanmar</i>	1	0,4
<i>Oman</i>	1	0,4
<i>Pakistan</i>	2	0,7
<i>Pérou</i>	1	0,4
<i>Philippines</i>	3	1,1
<i>Pologne</i>	8	2,9
<i>Qatar</i>	2	0,7
<i>Rép. d'Afrique du Sud</i>	3	1,1
<i>Rép. Dominicaine</i>	1	0,4
<i>Rép. Tchèque</i>	2	0,7
<i>Roumanie</i>	3	1,1
<i>Russie</i>	9	3,2
<i>Serbie</i>	2	0,7
<i>Slovénie</i>	1	0,4
<i>Tunisie</i>	1	0,4
<i>Turquie</i>	1	0,4
<i>Ukraine</i>	3	1,1
<i>Ouzbékistan</i>	5	1,8
<i>Venezuela</i>	3	1,1
<i>Vietnam</i>	4	1,4
<i>Zimbabwe</i>	1	0,4
<i>Total</i>	277	100,0

Dans cette recherche, l'unité d'analyse n'est pas la coentreprise mais la participation du partenaire européen dans la coentreprise. En s'appuyant sur la méthode de l'analyse historique des événements (en anglais, « *event history analysis* »), nous avons suivi l'évolution de chaque participation (*cf.* cession, dissolution de la coentreprise, internalisation de la participation du

partenaire local ou maintien en l'état) sur une période à risque, allant de la date d'investissement en 1996 à janvier 2007. Tout au long de cette période à risque de 10 années, nous avons identifié les partenaires européens dont la coentreprise était encore en activité et ceux qui avaient dissout, cédé ou racheté la coentreprise. Dans cette optique, nous avons exploité et croisé différentes sources d'informations. Tout d'abord, l'analyse longitudinale de chaque coentreprise a été rendue possible grâce aux bases de données, *Factiva*, *LexisNexis* et *Mergerstat*, aux rapports annuels d'activité et aux archives sur Internet des partenaires européens. Puis, nous avons contacté et questionné par courriel (via la rubrique « relations avec les investisseurs » ou « contact » de leur site Internet) et par téléphone tous les partenaires européens de l'échantillon. Au total, 118 partenaires européens ont mis un terme à leur coentreprise avant la fin de la période à risque (soit 42,6% de l'échantillon) : 20 partenaires ont opté pour la dissolution de la coentreprise, 46 pour la cession de leur participation au partenaire local et 42 pour l'internalisation de la participation du partenaire local et la transformation de la coentreprise en filiale. Le Graphique 1 présente la courbe de survie de la participation des partenaires européens dans les coentreprises internationales. Plus précisément, il détaille année après année sur l'ensemble de la période à risque, le nombre de partenaires européens dont la coentreprise a été dissoute, cédée ou rachetée. Le Graphique 1 permet ainsi de suivre dans le temps l'évolution du taux de survie cumulée de la participation des partenaires européens de cet échantillon.

Graphique 1 : Evolution annuelle du taux de survie de la participation des partenaires européens dans les coentreprises internationales



Afin de tester les hypothèses de recherche, deux variables dépendantes ont été utilisées et mesurées selon un codage binaire (0, 1). La première variable dépendante correspond à une mesure indifférenciée de la survie de la participation des partenaires européens : la valeur 0 a été donnée aux partenaires européens dont la coentreprise était encore « en vie » à la date du 1^{er} janvier 2007. La valeur 1 a été attribuée aux partenaires européens qui ont dissout, cédé leur participation au partenaire local ou racheté la participation du partenaire local avant la date du 1^{er} janvier 2007. La deuxième variable, qui a été conçue pour tester spécifiquement l'hypothèse 2, correspond à une mesure d'internalisation de la coentreprise par les partenaires européens. Celle-ci a été construite en appliquant la méthode des risques concurrents (en anglais, « *competing risks model* ») aux partenaires européens ayant transformé leur coentreprise en filiale : la valeur 0 a été donnée aux partenaires européens dont la participation est restée inchangée jusqu'à la date du 1^{er} janvier 2007 ainsi qu'à ceux ayant dissout leur coentreprise ou cédé leur participation au partenaire local. La valeur 1 a été attribuée aux partenaires européens qui ont racheté la participation du partenaire local.

A partir d'un modèle simple de survie (*i.e.*, sans spécification de sa forme paramétrique), il a été possible d'estimer successivement un taux de risque (en anglais, « *hazard rate* ») de la participation des partenaires européens et une probabilité d'internalisation de la coentreprise de la manière suivante (Kalbfleisch & Prentice, 1980 ; Allison, 1984) :

$$h(t) \text{ ou fonction de risque} = \lambda_t \text{ avec } t = 1, 2, \dots, T \text{ et } 0 < \lambda_t < 1$$

λ_t est le taux de risque correspondant à l'intervalle de temps t à l'intérieur de la période à risque. Le taux de risque est l'inverse du taux de survie. Le taux de risque est défini comme « *la probabilité qu'un individu vive un événement particulier à l'intérieur d'un intervalle de temps $[t, t+s]$, sachant que cet individu entre dans une période à risque à partir de t* » (Allison, 1984, p. 23). Par conséquent, la séquence de λ_1 à λ_t correspond à l'évolution annuelle du taux de risque de la participation d'un partenaire européen donné.

L'impact des variables de corruption d'Etat sur la probabilité de survie (ou sur le taux de risque) a été testé à partir d'un modèle des risques proportionnels (en anglais, « *proportional hazards model* ») de Cox (1972) :

$$h(t) \text{ ou fonction de risque} = \exp(\beta X_t) \lambda_t$$

X_t est le vecteur des variables de corruption d'Etat à l'intervalle de temps t à l'intérieur de la période à risque et β est le vecteur des coefficients de régression. Afin d'identifier précisément l'effet temporel de la corruption d'Etat sur la participation des partenaires européens, chaque variable explicative a été introduite dans un modèle de régression de Cox sous la forme d'un construit variant avec le temps (en anglais, « *time-varying construct* »). Un tel modèle de régression est qualifié de modèle de Cox à prédicteurs chronologiques. Ainsi, les différentes variables de corruption d'Etat ont été estimées pour chaque année de la période à risque (*i.e.*, de 1996 à 2006). Plus précisément, quatre variables de corruption d'Etat ont été introduites dans ce modèle de Cox à prédicteurs chronologiques.

La première variable renvoie à une mesure composite de la corruption d'Etat. Le terme « composite » est utilisé pour qualifier cette première mesure de la corruption d'Etat car celle-ci est construite par agrégation de plusieurs indicateurs provenant de sources distinctes et variés. Ces sources comprennent des évaluations d'experts réalisées pour le compte d'agences gouvernementales de pays développés et de pays émergents, d'agences privées d'évaluation du risque pays (*e.g.*, *Economist Intelligence Unit*, *Political Risk Services* ou *World Markets Research Centre*), de banques (*e.g.*, la *Banque Mondiale*, l'*Asian Development Bank* ou la *Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement*), d'universités (*e.g.*, le *State Capacity Survey* de *Columbia University* ou l'*Afrobarometer* de *Michigan State University*) et d'organisations non-gouvernementales (*e.g.*, *Freedom House*, *Bertelsmann Foundation* ou *Heritage Foundation*). Pour mesurer cette première variable, nous avons utilisé le score composite de *Transparency International*. Il s'agit du score de corruption d'Etat le plus fréquemment utilisé dans la littérature (Wei, 2000 ; Svensson, 2005 ; Kaufmann *et al.*, 2005). Le score de *Transparency International* est obtenu en combinant et pondérant plus d'une vingtaine de classements et d'évaluations de la corruption d'Etat. *Transparency International* cherche à évaluer le niveau de corruption d'un pays en envisageant son impact négatif au niveau de l'investissement direct étranger mais également au niveau macroéconomique, politique, social et plus généralement au niveau de la société civile. Le score de *Transparency International* est compris entre 0 (forte corruption) et 10 (absence de corruption). C'est un score ordinal ou de classement des différents pays. Afin de faciliter son interprétation, nous avons décidé de le recalculer en le positionnant sur une échelle allant de 0 (absence de corruption) à 1 (forte corruption).

La deuxième variable a été construite à partir du score composite de *Transparency International*. Il s'agit d'une mesure de la variation annuelle du score composite. Cette variable a été développée spécifiquement pour tester l'Hypothèse 2 associant variation du niveau de corruption dans le temps et probabilité d'internalisation de la coentreprise internationale par les partenaires étrangers.

La troisième variable renvoie à une mesure plus spécifique de la corruption d'Etat. Il s'agit du degré de pénétration ou d'imprégnation de la corruption au sein des différents services et niveaux de l'Etat et du gouvernement. Cette mesure a été développée et exploitée dans les travaux de Shleifer & Vishny (1993), de Doh *et al.* (2003) et de Rodriguez *et al.* (2005). Parmi les différents scores de corruption existants, celui de *Political Risk Services* est le plus pertinent pour évaluer le degré d'imprégnation de la corruption d'Etat. En effet, ce score est calculé à partir des indicateurs suivants (Wei, 1995, p. 3) : « *les membres du gouvernement sont-ils susceptibles d'exiger des transactions illégales ? [...] Les versements de pots-de-vin sont-ils une pratique courante à tous les niveaux de l'Etat ?* ». C'est une échelle qui s'intéresse à l'évaluation des conséquences négatives de la corruption d'Etat pour les investisseurs étrangers dans chaque pays. De la même manière que pour le score composite de *Transparency International*, nous avons modifié l'échelle initiale du score de *Political Risk Services* (allant de 0 à 6) pour obtenir une échelle allant de 0 (absence de corruption) à 1 (corruption fortement répandue).

La quatrième et dernière variable renvoie à une mesure de corruption relative ou comparée (Habib & Zurawicki, 2002). Il s'agit la différence entre le niveau de corruption du pays d'origine partenaire étranger et celui du pays émergent. Pour mesurer cette variable, nous nous sommes inspirés de la méthode de calcul de l'indice de distance culturelle proposée par Kogut & Singh (1988). A partir de cette méthode, il a été possible d'obtenir un indice de corruption relative. La formule de calcul de l'indice de corruption relative (ICR) est la suivante :

$$ICR = (SC_i - SC_j)^2 / V_{ij}$$

SC_i est le score de corruption d'Etat du pays d'investissement i et SC_j est celui du pays d'origine du partenaire européen. V_{ij} est la variance des scores de corruption d'Etat pour l'ensemble des pays présents dans la base de données. L'indice de corruption relative a été calculé à partir de la base de données *Transparency International*. Le Tableau 2 présente la distribution et l'évolution temporelle de l'ensemble des variables de corruption d'Etat.

Tableau 2 : Description statistique et évolution annuelle des variables de corruption d'Etat

	<i>Moyenne</i>	<i>Ecart type</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>
1996				
Score composite de corruption	0,693	0,115	0,229	0,9
Score de pénétration de la corruption	0,55	0,14	0,17	0,67
Indice de corruption relative	3,861	2,042	0	9,718
1997				
Score composite de corruption	0,674	0,102	0,203	0,84
Variation annuelle du score composite (1996-97)	-0,022	0,061	-0,243	0,234
Score de pénétration de la corruption	0,561	0,141	0,17	0,83
Indice de corruption relative	3,722	1,945	0,005	9,459
1998				
Score composite de corruption	0,647	0,097	0,29	0,84
Variation annuelle du score composite (1997-98)	-0,036	0,07	-0,19	0,429
Score de pénétration de la corruption	0,576	0,139	0,17	0,83
Indice de corruption relative	3,678	2,141	0,002	9,459
1999				
Score composite de corruption	0,654	0,096	0,31	0,84
Variation annuelle du score composite (1998-99)	0,012	0,044	-0,111	0,442
Score de pénétration de la corruption	0,592	0,123	0,17	0,83
Indice de corruption relative	3,829	2,188	0,016	9,826
2000				
Score composite de corruption	0,672	0,097	0,26	0,87
Variation annuelle du score composite (1999-00)	0,028	0,044	-0,161	0,2
Score de pénétration de la corruption	0,656	0,168	0,17	0,83
Indice de corruption relative	3,809	2,121	0,007	10,819
2001				
Score composite de corruption	0,653	0,099	0,24	0,87
Variation annuelle du score composite (2000-01)	-0,028	0,042	-0,294	0,113
Score de pénétration de la corruption	0,685	0,154	0,34	1
Indice de corruption relative	3,317	1,885	0,002	10,093
2002				
Score composite de corruption	0,659	0,102	0,25	1
Variation annuelle du score composite (2001-02)	0,01	0,067	-0,167	0,923
Score de pénétration de la corruption	0,713	0,127	0,34	1
Indice de corruption relative	3,433	2,131	0	9,459
2003				
Score composite de corruption	0,661	0,092	0,26	0,84
Variation annuelle du score composite (2002-03)	0,006	0,05	-0,44	0,263
Score de pénétration de la corruption	0,628	0,1	0,34	1
Indice de corruption relative	4,142	2,145	0,017	9,459
2004				
Score composite de corruption	0,66	0,09	0,26	0,83
Variation annuelle du score composite (2003-04)	0,001	0,035	-0,187	0,2
Score de pénétration de la corruption	0,624	0,09	0,5	1
Indice de corruption relative	4,617	2,218	0,018	10,173
2005				
Score composite de corruption	0,665	0,091	0,27	0,82
Variation annuelle du score composite (2004-05)	0,007	0,03	-0,146	0,056
Score de pénétration de la corruption	0,655	0,077	0,255	1
Indice de corruption relative	5,046	2,208	0,008	10,923
2006				
Score composite de corruption	0,657	0,086	0,27	0,81
Variation annuelle du score composite (2005-06)	-0,009	0,036	-0,16	0,243
Score de pénétration de la corruption	0,646	0,075	0,255	1
Indice de corruption relative	4,835	2,2	0,002	10,881

Des variables de contrôle ont été introduites dans l'analyse car celles-ci sont souvent considérées comme des déterminants de la survie des coentreprises dans la littérature (Killing, 1983 ; Gomes-Casseres, 1987 ; Geringer & Hebert, 1989 ; Shenkar & Zeira, 1990 ; Bleeke & Ernst, 1992 ; Park & Russo, 1996). Il s'agit du « nombre de partenaires », du « montant du contrat » (mesuré en millions de dollars US), des quatre principaux secteurs d'activité (par ordre d'importance, « chimie et produits associés », « automobile », « équipement et composants électroniques et électriques » et « extraction pétrolière et gazière ») présents au sein de l'échantillon (ils sont mesurés par une variable muette, 0-oui, 1-non) et de la « part de capital » de la coentreprise qui est détenu par le partenaire européen (mesurée en %). Les Tableaux 3 et 4 présentent respectivement la distribution des secteurs d'activité des coentreprises internationales et celle des autres variables de contrôle au sein de l'échantillon.

Tableau 3 : Description statistique des secteurs d'activité des coentreprises internationales

<i>Secteur d'activité (code SIC à deux chiffres)</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
<i>Chimie et produits associés</i>	69	24,9
<i>Automobile</i>	37	13,4
<i>Équipement et composants électroniques et électriques</i>	23	8,3
<i>Extraction pétrolière et gazière</i>	15	5,4
<i>Autres</i>	133	48,0
<i>Total</i>	165	100,0

Tableau 4 : Description statistique des variables de contrôle

<i>Nombre des partenaires</i>	Moy. = 1,29 Ecart type = 0,633	Min. = 1 Max. = 5
<i>Montant du contrat (millions de dollars US)</i>	Moy. = 146,73 Ecart type = 355,255	Min. = 1 Max. = 3 200
<i>Part de capital (%)</i>	Moy. = 50,35 Ecart type = 14,388	Min. = 8 Max. = 90
<i>Secteur d'activité</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
<i>Chimie et produits associés</i>		
Oui	69	24,9
Non	208	75,1
<i>Automobile</i>		
Oui	37	13,4
Non	240	86,6
<i>Equip. et comp. électron. et électriques</i>		
Oui	23	8,3
Non	254	91,7
<i>Extraction pétrolière et gazière</i>		
Oui	15	5,4
Non	262	94,6
<i>Total</i>	277	100,0

3. TEST DES HYPOTHESES ET RESULTATS

Le Tableau 5 présente une matrice des corrélations entre les différentes variables indépendantes et de contrôle. En laissant de côté les fortes corrélations impliquant les quatre variables de corruption d'Etat, il ressort du Tableau 5 que les plus fortes corrélations concernent la variable « extraction pétrolière et gazière ». Il faut noter également que la présence de corrélations significatives et positives entre l'investissement dans le secteur de l'extraction pétrolière et gazière et les variables de corruption d'Etat est un résultat cohérent avec celui obtenu par certaines études sur la corruption (endémique) dans le secteur des ressources naturelles (O'Higgins, 2006). En-dehors de cette observation, la matrice des corrélations ne soulève pas de problèmes particuliers de colinéarité entre variables indépendantes et de contrôle.

Tableau 5 : Matrice des corrélations

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Score composite de corruption ^a	-									
2. Variation annuelle du score composite ^a	0,272***	-								
3. Score de pénétration de la corruption ^a	0,584***	0,082	-							
4. Indice de corruption relative ^a	0,607***	0,099	0,319***	-						
5. Nombre de partenaires	0,093	0,027	0,118	0,031	-					
6. Montant du contrat	-0,021	0,041	0,024	-0,003	0,126**	-				
7. Part de capital	0,048	0,022	0,073	0,036	-0,52***	-0,13**	-			
8. Chimie et produits associés	-0,154**	0,064	0,013	-0,115*	-0,101*	0,1*	0,122**	-		
9. Automobile	0,074	0,029	0,068	0,032	-0,009	-0,07	-0,052	0,226***	-	
10. Equip. et comp. électron. et électriques	0,078	0,002	0,118**	0,098	-0,074	-0,096	0,057	0,173***	0,118**	-
11. Extraction pétrolière et gazière	0,175***	-0,01	0,087	0,229***	0,195***	0,203***	0,197***	-0,138**	-0,094	0,072

^a Il s'agit d'une moyenne de la variable sur l'ensemble de la période à risque.

* p < 0,1 ** p < 0,05 *** p < 0,01 (test bilatéral)

Afin de tester les différentes hypothèses de recherche, plusieurs modèles de risques proportionnels sont présentés dans les Tableaux 6a et 6b. Les Tableaux 6a et 6b détaillent respectivement les coefficients des modèles de risques proportionnels pour le taux de risque de la participation des partenaires étrangers et pour la probabilité d'internalisation des coentreprises internationales. En-dehors du modèle 1 (des Tableaux 6a et 6b) qui concerne exclusivement les variables de contrôle, chaque modèle examine l'impact d'une seule et unique variable de corruption, et cela afin d'éviter les problèmes de colinéarité évoqués précédemment.

Tableau 6a : Modèles des risques proportionnels de Cox, corruption d'Etat et taux de risque de la participation des partenaires européens ^{a, b}

Variables	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
Score composite de corruption		0,004 (0,951)		
Score de pénétration de la corruption			-1,107 (0,671)**	
Indice de corruption relative				0,098 (0,046)**
Nombre de partenaires	-0,39 (0,193)**	-0,39 (0,196)**	-0,336 (0,195)*	-0,384 (0,19)**
Montant du contrat ^c	-0,101 (0,158)	-0,101 (0,159)	-0,11 (0,157)	-0,07 (0,156)
Part de capital	-0,014 (0,008)*	-0,014 (0,008)*	-0,013 (0,008)	-0,014 (0,008)*
Chimie et produits associés	-0,453 (0,237)*	-0,453 (0,237)*	-0,414 (0,238)*	-0,429 (0,238)*
Automobile	-0,404 (0,305)	-0,404 (0,307)	-0,335 (0,308)	-0,452 (0,306)
Equip. et comp. électron. et électriques	-0,391 (0,359)	-0,391 (0,36)	-0,301 (0,364)	-0,467 (0,361)
Extraction pétrolière et gazière	-0,423 (0,379)	-0,423 (0,486)	-0,375 (0,482)	-0,671 (0,492)
Ratio de vraisemblance	-1249,364	-1249,364	-1246,72	1244,818
Chi-2 (modèle)	10,849	10,85	13,872*	15,929**
N (coentreprises interrompues)	277 (118)	277 (118)	277 (118)	277 (118)

^a Les coefficients positifs indiquent qu'une augmentation de la valeur des variables de corruption d'Etat et de contrôle se traduit par une diminution de la probabilité de survie de la participation des partenaires européens, et inversement.

^b Les erreurs standards sont présentées entre parenthèses.

^c Cette variable a été l'objet d'une transformation logarithmique.

* p < 0,1 ** p < 0,05 *** p < 0,01 (test bilatéral)

Tableau 6b : Modèles des risques proportionnels de Cox, variation temporelle de la corruption d'Etat et probabilité d'internalisation des coentreprises internationales ^{a, b}

Variables	Modèle 1	Modèle 2
Variation annuelle du score composite		0,923 (2,896)
Nombre de partenaires	-0,553 (0,401)	-0,548 (0,401)
Montant du contrat ^c	-0,538 (0,273)**	-0,536 (0,273)**
Part de capital	-0,009 (0,013)	-0,009 (0,013)
Chimie et produits associés	-0,155 (0,36)	-0,154 (0,36)
Automobile	-0,477 (0,546)	-0,471 (0,547)
Equip. et comp. électron. et électriques	-0,947 (0,74)	-0,942 (0,74)
Extraction pétrolière et gazière	-0,56 (1,043)	-0,566 (1,043)
Ratio de vraisemblance	-440,012	-439,914
Chi-2 (modèle)	9,433	9,563
N (coentreprises internalisées)	277 (42)	277 (42)

^a Les coefficients positifs indiquent qu'un accroissement de la corruption d'Etat au cours du temps et qu'une augmentation de la valeur des variables de contrôle se traduit par une augmentation de la probabilité d'internalisation des coentreprises internationales par les partenaires européens, et inversement.

^b Les erreurs standards sont présentées entre parenthèses.

^c Cette variable a été l'objet d'une transformation logarithmique.

* p < 0,1 ** p < 0,05 *** p < 0,01 (test bilatéral)

Il ressort des Tableaux 6a et 6b que la qualité d'ajustement des différents modèles est moyenne. Ce sont les modèles 3 et 4 du Tableau 6a qui présentent l'ajustement statistique le plus significatif (à p < 0,1 pour le modèle 3 et à p < 0,05 pour le modèle 4). Plus précisément,

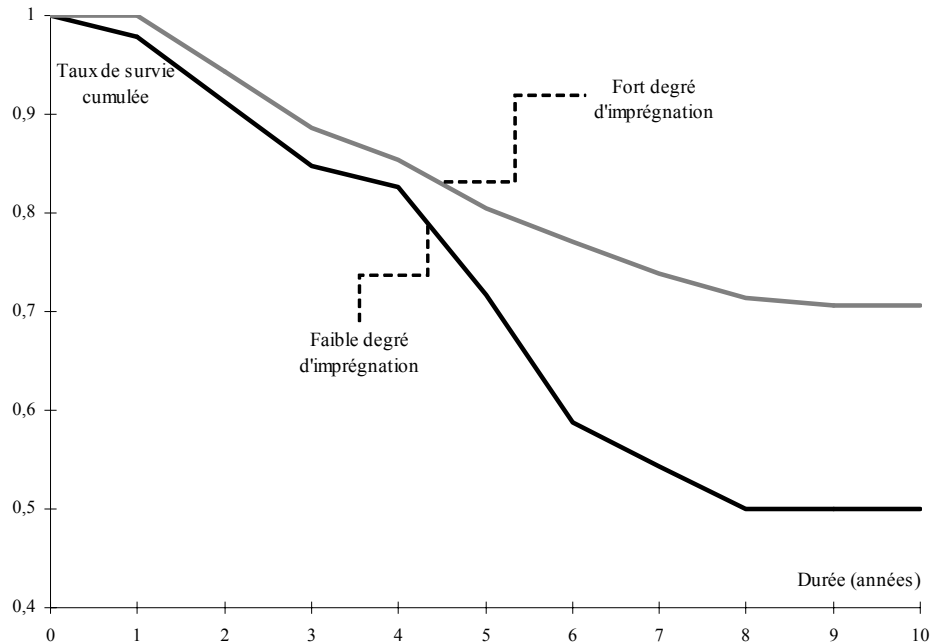
l'analyse des coefficients des différents modèles nous montre que seule l'Hypothèse 3 est validée ; les autres (à savoir, les hypothèses 1, 2, 4 et 5) étant invalidées.

Les différentes hypothèses de recherche ont été élaborées en s'appuyant sur l'analyse transactionnelle de la relation entre corruption d'Etat et survie de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises internationales. L'Hypothèse 1 prédisait une relation négative entre le niveau de corruption d'Etat et le taux de risque de la participation des partenaires étrangers. Le coefficient non-significatif du score composite de *Transparency International* (cf. modèle 2 dans le Tableau 6a) nous conduit à invalider cette hypothèse. Il en découle que l'évolution de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises internationales semble indépendante du niveau du score composite de corruption des pays émergents.

L'Hypothèse 2 considérait qu'il était fortement probable que les partenaires étrangers internalisent et transforment la coentreprise internationale en filiale lorsque le niveau de corruption baissait au cours du temps. Cette deuxième hypothèse n'est pas validée. Pour les partenaires étrangers, le choix d'acquérir la coentreprise internationale ne semble pas déterminé par la variation annuelle du score composite de corruption.

L'Hypothèse 3 envisageait une relation négative entre une dimension spécifique de la corruption d'Etat, son degré d'imprégnation, et le taux de risque de la participation des partenaires étrangers. Et l'Hypothèse 4, associée à l'Hypothèse 3, considérait que cette relation était négative mais moins « forte » statistiquement que celle postulée dans l'Hypothèse 1. Le coefficient significatif et négatif du score d'imprégnation de la corruption d'Etat dans les pays émergents nous permet de valider l'Hypothèse 3. En d'autres termes, il apparaît que plus le score d'imprégnation de la corruption d'Etat dans les pays émergents est fort, moins il est probable que les partenaires étrangers mettent un terme à la coentreprise internationale, et inversement. Le Graphique 2 a été réalisé afin de mieux appréhender cette relation. Celui-ci distingue l'évolution annuelle du taux de risque selon que la firme étrangère ait investi dans un pays émergent à fort ou à faible degré d'imprégnation de la corruption d'Etat.

Graphique 2 : Evolution annuelle du taux de survie de la participation des partenaires européens selon le degré d'imprégnation de la corruption d'Etat ^a



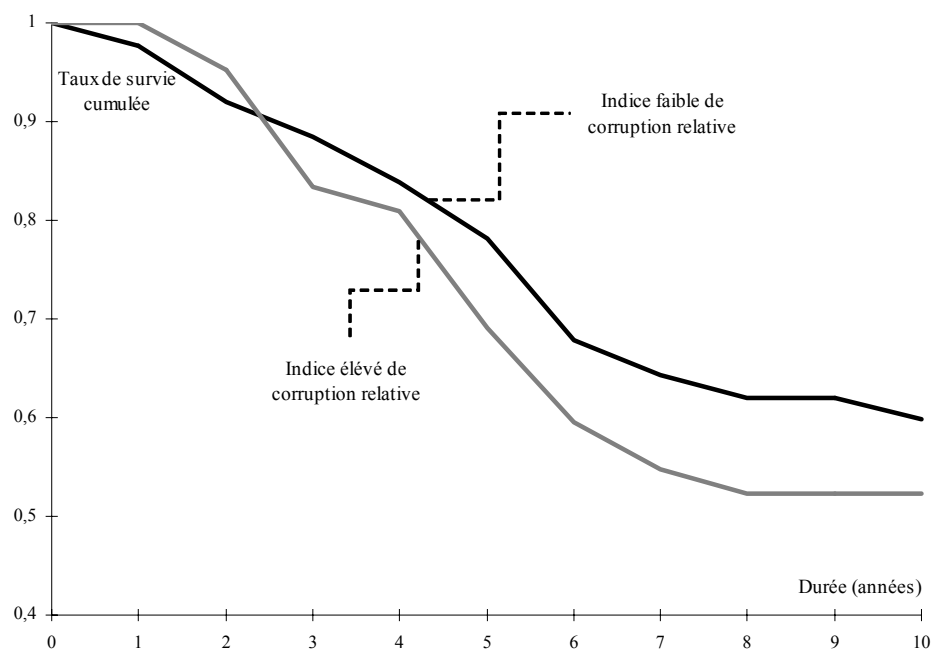
^a Reprenant une méthode de césure proposée dans plusieurs études empiriques (voir notamment Tsai en 2001 et Miller & Eden en 2006), la distinction de l'échantillon entre « faible degré d'imprégnation » et « fort degré d'imprégnation » s'est faite à partir du degré moyen d'imprégnation de la corruption d'Etat (moyenne = 0,626) et de l'écart-type (0,099). Le degré d'imprégnation de la corruption d'Etat a été qualifié de « fort » quand ce degré était supérieur à 0,725 (correspondant à l'addition de la moyenne et de l'écart-type) et de « faible » quand ce degré était inférieur à 0,527 (correspondant à la soustraction de la moyenne par l'écart-type).

Le Graphique 2 confirme la relation négative qui a été établie précédemment. Mais celui-ci précise également que cette relation négative n'apparaît clairement qu'après la quatrième année d'existence des coentreprises internationales de l'échantillon. Entre l'année de formation et la fin de la quatrième année d'existence des coentreprises internationales, il ne semble pas y avoir de différences significatives de taux de risque entre pays émergents à fort ou à faible degré d'imprégnation de la corruption d'Etat.

Il faut noter également que l'Hypothèse 3 a été validée sans que l'Hypothèse 4 le soit. En effet, contrairement à ce qui avait été postulé dans l'Hypothèse 4, la relation négative entre corruption d'Etat et taux de risque de la participation des partenaires étrangers est moins forte quand la mesure de la corruption utilisée est le degré d'imprégnation.

Le coefficient significatif et positif de l'indice de corruption relative ne permet pas de valider l'Hypothèse 5 qui prédisait un impact négatif. Il ressort du Tableau 6a que plus la différence entre le niveau de corruption du pays d'origine de l'investisseur étranger et celui du pays d'investissement est forte, plus il est probable que les partenaires étrangers mettent un terme à la coentreprise internationale, et inversement. En distinguant l'évolution annuelle du taux de risque selon que l'indice de corruption relative soit faible ou fort, le Graphique 3 confirme la relation positive entre ces deux variables.

Graphique 3 : Evolution annuelle du taux de survie de la participation des partenaires européens selon l'indice de corruption relative ^a



^a Reprenant une méthode de césure proposée dans plusieurs études empiriques (voir notamment Tsai en 2001 et Miller & Eden en 2006), la distinction de l'échantillon entre « indice faible de corruption relative » et « indice élevé de corruption relative » s'est faite à partir de l'indice moyen de corruption relative (moyenne = 4,026) et de l'écart-type (2,002). L'indice moyen de corruption relative a été qualifié d'« élevé » quand cet indice était supérieur à 6,05 (correspondant à l'addition de la moyenne et de l'écart-type) et de « faible » quand cet indice était inférieur à 2,002 (correspondant à la soustraction de la moyenne par l'écart-type).

Parmi les variables de contrôle, il en ressort trois qui présentent un impact significatif sur le taux de risque de la participation des partenaires étrangers : le nombre de partenaires, la part de capital détenu par le partenaire européen et l'investissement dans le secteur chimique. Plus précisément, le Tableau 6a montre que la probabilité de survie des coentreprises internationales est plus forte pour celles ayant un nombre de partenaires étrangers et locaux est supérieur à trois et des partenaires étrangers majoritaires au capital. Il faut également noter une probabilité de survie

significativement plus forte dans le secteur chimique que dans les autres secteurs étudiés (cf. automobile, équipement et composants électroniques et électriques et extraction pétrolière et gazière).

4. DISCUSSION ET CONCLUSION

L'objectif de ce papier était d'analyser la relation entre corruption d'Etat dans les pays émergents et survie de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises internationales. Nous avons fait le choix d'étudier cette relation à partir de la théorie des coûts de transaction. Tout d'abord, ce choix a été motivé par la nature fondamentalement transactionnelle de la corruption d'Etat. Ensuite, l'analyse transactionnelle permettait d'envisager la coentreprise internationale comme une structure de gouvernance ou de management de la corruption. Enfin, la théorie des coûts de transaction permettait de mieux comprendre la situation de dépendance de la firme étrangère vis-à-vis de son partenaire local et son attachement à la survie de la coentreprise internationale dans un contexte de forte corruption d'Etat. Au-delà de l'analyse transactionnelle de la survie de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises internationales, il s'agissait ici de s'intéresser plus généralement aux attitudes des firmes étrangères face à la corruption d'Etat dans les pays émergents.

Des réactions significatives à la corruption d'Etat ont été observées au sein des 277 firmes européennes de l'échantillon. Ces réactions sont paradoxales à première vue. En effet, il ressort des Tableaux 6a et 6b que deux variables de corruption d'Etat, le degré d'imprégnation de la corruption et l'indice de corruption relative, ont un impact significatif mais opposé sur la survie de la participation des partenaires étrangers : le degré d'imprégnation de la corruption a un effet « stabilisateur » sur les partenaires étrangers et leur coentreprise internationale alors que l'indice de corruption relative a un effet « déstabilisateur ». Le paradoxe réside dans le constat que les firmes étrangères sont affectées différemment par deux variables qui sont censées mesurer le même phénomène.

Il est néanmoins possible d'expliquer un tel paradoxe en considérant que le degré d'imprégnation de la corruption et l'indice de corruption relative ne mesurent pas le même phénomène et qu'en conséquence, leur impact sur la survie ne soit pas comparable. Dans le cas du degré d'imprégnation de la corruption, cette variable est mesurée à partir du score de *Political Risk Services* qui évalue la corruption d'Etat d'un pays et ses conséquences négatives pour la firme, et

plus spécifiquement pour l'investisseur étranger. Le score de *Political Risk Services* cherche à identifier ce que la corruption d'Etat d'un pays induit en termes de barrières à l'entrée et à la sortie pour un investisseur étranger. En réalité, ce score ne donne pas une valeur « brute » de la corruption d'Etat et de son imprégnation dans les différents niveaux et services de l'Etat et du gouvernement. Il restitue plutôt la dimension « risque d'affaires » (en anglais, « *business risk* ») que comporte le degré d'imprégnation de la corruption. Dans le cas de l'indice de corruption relative, cette variable est déduite du score composite de *Transparency International*. Celui-ci est considéré comme composite car il est issu d'une méta-analyse de plus d'une vingtaine de classements de la corruption d'Etat. Le score composite de *Transparency International* cherche à évaluer la corruption d'Etat en se plaçant du point de vue de la firme mais également du point de vue macroéconomique, politique, social et de la société civile. En d'autres termes, il s'agit d'un score « pluriel » du point de vue des acteurs concernés et au-delà d'une mesure de la corruption, celui-ci peut être rapproché d'une mesure du risque pays ou de l'incertitude environnementale. Ce caractère systémique du score composite de *Transparency International* a été confirmé dans l'étude de Svensson en 2005. Celui-ci a montré que parmi différents scores de corruption (dont celui du *Political Risk Services*), celui de *Transparency International* affichait le plus grand nombre de corrélations significatives avec les indicateurs utilisés dans son étude : PNB/habitant, nombre d'années d'études, liberté de la presse, importations/PNB et nombre de jours requis par l'administration pour créer son entreprise. De son côté, le score du *Political Risk Services* apparaissait significativement corrélé qu'avec le PNB/habitant et le nombre de jours requis par l'administration pour créer son entreprise.

Si le degré d'imprégnation de la corruption et l'indice de corruption relative ne renvoient pas au même phénomène, il est alors possible de considérer que ces deux variables n'ont pas le même effet sur les investisseurs étrangers. Ainsi, un degré élevé d'imprégnation de la corruption accroît le risque d'affaires des firmes étrangères en multipliant les barrières à l'entrée et à la sortie du pays. Dans un tel contexte, la collaboration avec un partenaire local au sein d'une coentreprise internationale est la seule option pour la firme étrangère désireuse d'investir dans un pays à forte imprégnation de la corruption d'Etat. En effet, si elle ne veut pas voir son investissement retardé ou pénalisé par l'Etat ou le gouvernement local, la firme étrangère doit s'entendre avec un partenaire local dont l'une des contributions stratégiques à la coentreprise sera de réduire les coûts de transaction liés à la corruption d'Etat (en facilitant l'identification et l'accès aux

fonctionnaires corrompus, la réduction de son handicap de firme étrangère, la création d'un écran et la gouvernance trilatérale de la corruption). Tant que les barrières à l'entrée et à la sortie se maintiennent, la coentreprise demeure la seule option possible ; ce qui explique l'effet « stabilisateur » du degré d'imprégnation de la corruption.

Comme le degré d'imprégnation de la corruption, l'indice de corruption relative est un indicateur du risque d'affaires. Cependant, l'indice de corruption relative n'est pas seulement un indicateur du risque d'affaires. Il nous renseigne également sur la situation macroéconomique, politique, sociale, ..., et plus généralement sur le niveau d'incertitude environnementale d'un pays. Plus précisément, c'est la différence entre le niveau de corruption du pays d'origine de l'investisseur étranger et celui du pays d'investissement qui va déterminer le niveau d'incertitude environnementale. Si cette différence est forte, la firme étrangère devra faire face à un niveau d'incertitude environnementale et de coûts de transaction liés à la corruption d'Etat auxquels elle n'a pas l'habitude sur son marché local. A l'entrée dans le pays, l'investisseur étranger est fortement incité à former une coentreprise internationale avec un partenaire local pour faire face à cette forte distance psychique et culturelle et pour se protéger des conditions défavorables de l'environnement. Si ces conditions défavorables de l'environnement du pays se maintiennent, ce n'est plus seulement à un problème de corruption ou de distance psychique ou culturelle auquel vont être confrontées les firmes étrangères mais à un problème plus général d'appauvrissement de la population, d'instabilité politique, d'agitations sociales et de crise économique d'un pays. La question va alors se poser pour la firme étrangère de la pertinence de son investissement et de son maintien dans le pays. Dans la mesure où l'indice de corruption relative ne diminue pas, le risque pays devient difficilement supportable au cours du temps par la firme étrangère qui peut être amenée à désinvestir et quitter le pays. En poursuivant cette logique explicative, il apparaît qu'un indice élevé de corruption relative détermine la probabilité mais également la modalité de rupture de la coentreprise internationale par les partenaires étrangers. L'Annexe A apporte une confirmation à cette logique explicative en montrant que les modalités de rupture des coentreprises internationales (*cf.* internalisation, dissolution et cession) sont affectées différemment par l'indice de corruption relative. Un indice élevé de corruption relative s'accompagne au cours du temps par une forte probabilité de dissolution et de cession des coentreprises internationales alors que cette variable de corruption d'Etat n'a aucun impact sur la probabilité d'internalisation. Ainsi, la formation d'une coentreprise internationale mais aussi sa

cession ou sa dissolution par les partenaires étrangers sont la conséquence d'un indice de corruption relative qui est élevé à l'entrée dans le pays et le reste au cours du temps.

Ces différents constats appellent des commentaires quant à l'application de la théorie des coûts de transaction à la relation entre corruption d'Etat dans les pays émergents et survie de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises internationales. Nos résultats ne valident que partiellement les propositions de cette théorie. Il ressort de ce papier que l'analyse transactionnelle de cette relation n'est valide que lorsque la corruption d'Etat est considérée exclusivement comme un risque d'affaires pour les firmes étrangères. Dans cette optique, la coentreprise internationale est la structure de gouvernance qui minimise les coûts de transaction liés à la corruption d'Etat. Dès lors que la corruption dépasse le seul champ de la firme et devient un indicateur plus général de risque pays, la coentreprise internationale perd sa spécificité transactionnelle et se retrouve comme n'importe quelle firme locale dont la survie dépend de la nature et de l'évolution des conditions (macroéconomiques, politiques, sociales et sociétales) du pays. Le déterminisme environnemental qui a été observé au niveau des partenaires étrangers confrontés à un indice élevé de corruption relative requiert le recours à un cadre théorique explicatif distinct de celui de la théorie des coûts de transaction. Un tel cadre théorique explicatif pourrait exploiter les théories de l'écologie des populations d'organisations (Hannan & Freeman, 1977 ; Caroll & Delacroix, 1982) et de l'organisation industrielle (Bain, 1956 ; Scherer, 1980 ; Porter, 1980) qui s'appuyant conjointement sur une rationalité de sélection environnementale, défendent une relation négative entre incertitude environnementale et survie des firmes.

Cet article présente un certain nombre de limites. Celles-ci pourraient être atténuées et constituer autant de prolongements à cette recherche. Les limites de cet article sont principalement liées à la mesure de la survie de la participation des partenaires étrangers dans les coentreprises internationales. Nous avons considéré dans cet article que le partenaire étranger était celui qui choisissait librement de céder, dissoudre ou internaliser la coentreprise internationale. En ce sens, la réalité a été simplifiée en écartant les procédures d'options, *call* et *put*, à la disposition du partenaire local, qui peuvent « forcer » le partenaire étranger à céder, dissoudre ou racheter la coentreprise internationale. Une deuxième limite est liée à la façon d'aborder le sens de la demande de corruption dans cet article. En effet, la demande peut émaner des Etats et gouvernements locaux. Dans ce sens, la corruption d'Etat est une question d'extorsion et les firmes étrangères se trouvent dans la situation de gérer les demandes de corruption avancées par

les Etats et les gouvernements locaux. Cependant, un autre sens de la demande existe : les firmes étrangères peuvent également développer des stratégies de corruption, dépendamment des facteurs tels la structure de l'industrie ou des facteurs internes à la firme. Dans ce cas, le mode d'entrée et la survie de la participation peuvent être influencés par d'autres facteurs que l'imprégnation de la corruption d'Etat, comme par exemple, le rôle de l'offre de corruption dans la stratégie de l'entreprise. Une troisième limite est liée à la focalisation sur une seule forme d'investissement direct étranger dans les pays émergents. En ne s'appuyant que sur un échantillon de firmes étrangères engagées dans des coentreprises internationales, il apparaît difficile de tirer des conclusions définitives sur les attitudes des firmes étrangères face à la corruption d'Etat dans les pays émergents. Une extension de cette recherche aux autres formes d'investissement direct étranger (*cf.* acquisition et filiale) devrait être envisagée. Cela permettrait d'avoir une vision plus complète de la relation entre corruption d'Etat et survie des firmes étrangères dans les pays émergents et de considérer l'existence de réactions différenciées à la corruption d'Etat selon la forme d'investissement direct étranger.

RÉFÉRENCES

- Aidt, T.S. (2003), Economic Analysis of Corruption: A Survey, *The Economic Journal*, 113, 632-652.
- Allison, P.D. (1984), *Event History Analysis*, New York: Sage University Paper.
- Bain, J.S. (1956), *Barriers to New Competition*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Barkema, H.G., Shenkar, O., Vermeulen, F., & J.H. Bell (1997), Working Abroad, Working with Others: How Firms Learn to Operate International Joint Ventures, *Academy of Management Journal*, 40: 2, 426-442.
- Carroll, G.R., & J. Delacroix (1982), Organizational Mortality in the Newspaper Industries of Argentina and Ireland: An Ecological Approach, *Administrative Science Quarterly*, 27, 169-198.
- Cartier-Bresson, J. (2000), Corruption, Libéralisation et Démocratisation, *Revue Tiers Monde*, 161, 9-22.
- Cuervo-Cazurra, A. (2006), Who Cares about Corruption?, *Journal of International Business Studies*, 37: 6, 807-822.
- Doh, J.P., Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., Collins, J., & L. Eden (2003), Coping with Corruption in Foreign Markets, *Academy of Management Executive*, 17: 3, 114-127.
- Franko, L.G. (1971), *Joint Venture Survival in Multinational Corporations*, New York: Praeger Publishers.
- Habib, M., & L. Zurawicki (2002), Corruption and Foreign Direct Investment, *Journal of International Business Studies*, 33: 2, 291-307.
- Hannan, M.T., & J. Freeman (1977), The Population Ecology of Organizations, *American Journal of Sociology*, 82, 929-964.

- Henisz, W.J. (2000), The Institutional Environment for Multinational Investment, *Journal of Law, Economics and Organization*, 16, 334-364.
- Husted, B.W. (1994), Honor among Thieves: A Transaction-Cost Interpretation of Corruption in Third World Countries, *Business Ethics Quarterly*, 4: 1, 17-27.
- Jain, A.K. (2001), Corruption: A Review, *Journal of Economic Surveys*, 15: 1, 71-121.
- Johanson, J., & J.-E. Vahlne (1977), The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, *Journal of International Business Studies*, 8: 3, 23-32.
- Johanson, J., & J.-E. Vahlne (1990), The Mechanism of Internationalisation, *International Marketing Review*, 7: 4, 11-24.
- Kalbfleisch, J.D., & R.L. Prentice (1980), *The Statistical Analysis of Failure Time Data*, London: John Wiley.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & M. Mastruzzi (2005), Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004, *World Bank Policy Research Working Paper*, 3630.
- Kogut, B. (1988), Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives, *Strategic Management Journal*, 9: 4, 319-332.
- Kogut, B., & H. Singh (1988), The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode, *Journal of International Business Studies*, 19: 3, 411-432.
- Kwok, C., & S. Tadesse (2006), The MNC as an Agent of Change for Host-Country Institutions: FDI and Corruption, *Journal of International Business Studies*, 37: 6, 767-785.
- Lambsdorff, J.G. (2000), De la Propension des Exportateurs à Verser des Pots-de-Vin. L'Impact sur les Echanges, *Revue Tiers Monde*, 161, 89-116.
- Luo, Y. (2004), An Organizational Perspective of Corruption, *Management and Organization Review*, 1: 1, 119-154.
- Meschi, P.-X. (2005), Environmental Uncertainty and Survival of International Joint Ventures: The Case of Political and Economic Risk in Emerging Countries, *European Management Review*, 2, 143-152.
- O'Higgins, E. (2006), Corruption, Underdevelopment and Extractive Resource Industries: Addressing the Vicious Cycle, *Business Ethics Quarterly*, 16: 2, 235-254.
- Park, S.H., & M.V. Russo (1996), When Competition Eclipses Cooperation: An Event History Analysis of Joint Venture Failure, *Management Science*, 42: 6, 875-890.
- Porter, M.E. (1980), *Competitive Strategy*, New York: The Free Press.
- Reuer, J.J. (1998), International Joint Venture Instability and Corporate Strategy, *INSEAD Working Paper*, 98/55/SM.
- Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., & L. Eden (2005), Government Corruption and the Entry Strategies of Multinational, *Academy of Management Review*, 30: 2, 383-396.
- Rodriguez, P., Siegel, D.S., Hillman, A., & L. Eden (2006), Three Lenses on the Multinational Enterprise: Politics, Corruption and Corporate Social Responsibility, *Journal of International Business Studies*, 37: 6, 733-746.
- Rose-Ackerman, S. (1975), The Economics of Corruption, *Journal of Public Economics*, 4, 187-203.
- Scherer, F.M. (1980), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago: Rand MacNally.
- Shi, Y. (1998), The Effects of Tasks on Semiconductor Start-up Alliance Dissolution: A Structuration Perspective, *Journal of High Technology Management Research*, 9: 1, 87-114.

- Shleifer, A., and R.W. Vishny (1993), *The Grabbing Hand, Government Pathologies and their Cures*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Svensson, J. (2005), Eight Questions about Corruption, *Journal of Economic Perspectives*, 19: 3, 19-42.
- Teece, D.J. (1986), Transaction Cost Economics and the Multinational Enterprise: An Assessment, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7, 21-45.
- Wei, S.-J. (2000), How Taxing is Corruption on International Investors?, *The Review of Economics and Statistics*, 82: 1, 1-11.
- Weitzel, U., & S. Berns (2006), Cross-Border Takeovers, Corruption and Related Aspects of Governance, *Journal of International Business Studies*, 37: 6, 786-806.
- Wheeler, D., & A. Mody (1992), International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms, *Journal of International Economics*, 33, 57-76.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: The Free Press.
- Yiu, D., S. Makino (2002), The Choice Between Joint Venture and Wholly Owned Subsidiary: An Institutional Perspective, *Organization Science*, 13: 6, 667-683.
- Zaheer, S., & E. Mosakowski (1997), The Dynamics of the Liability of Foreignness: A Global Study of Survival in Financial Services, *Strategic Management Journal*, 18: 6, 439-464.

ANNEXE A : MODELES DES RISQUES PROPORTIONNELS DE COX, CORRUPTION D'ETAT ET PROBABILITES D'INTERNALISATION, DE DISSOLUTION OU DE CESSION DES COENTREPRISES INTERNATIONALES ^{A, B}

Les variables d'internalisation, de dissolution et de cession des coentreprises internationales par les partenaires étrangers ont été construites en appliquant la méthode des risques concurrents (en anglais, « *competing risks model* »). Dans le cas de la variable d'internalisation, la valeur 0 a été donnée aux partenaires européens dont la participation est restée inchangée jusqu'à la date du 1^{er} janvier 2007 ainsi qu'à ceux ayant dissout leur coentreprise ou cédé leur participation au partenaire local. La valeur 1 a été attribuée aux partenaires européens qui ont racheté la participation du partenaire local (soit 42 partenaires européens sur 277). Dans le cas de la variable de dissolution, la valeur 0 a été donnée aux partenaires européens dont la participation est restée inchangée jusqu'à la date du 1^{er} janvier 2007 ainsi qu'à ceux ayant internalisé ou cédé leur coentreprise. La valeur 1 a été attribuée aux partenaires européens qui ont dissout la coentreprise internationale (soit 20 partenaires européens). Dans le cas de la variable de cession, la valeur 0 a été donnée aux partenaires européens dont la participation est restée inchangée jusqu'à la date du 1^{er} janvier 2007 ainsi qu'à ceux ayant dissout ou racheté leur coentreprise. La valeur 1 a été attribuée aux partenaires européens qui ont cédé leur participation au partenaire local (soit 59 partenaires européens).

Variables	Probabilité d'internalisation	Probabilité de dissolution	Probabilité de cession
Indice de corruption relative	0,006 (0,076)	0,117 (0,106)*	0,12 (0,062)**
Ratio de vraisemblance	-450,591	-217,948	-619,366
Chi-2 (modèle)	0,006	1,221*	3,745**

^a Les coefficients positifs indiquent qu'une augmentation de la valeur l'indice de corruption relative se traduit par une augmentation de la probabilité d'internalisation, de dissolution ou de cession des coentreprises internationales par les partenaires européens, et inversement.

^b Les erreurs standards sont présentées entre parenthèses.

* p < 0,1 ** p < 0,05 *** p < 0,01 (test bilatéral)