

Le réinvestissement des bénéfices des IDE : analyse comparative des cadres théoriques et clarification d'une dimension encore peu conceptualisée

Reinvested Earnings in Foreign Direct Investment: A Comparative Analysis of Theoretical Frameworks and a Clarification of a Still Under-Conceptualized Dimension

Kaoutar SOUABNI, (Doctorante)

*Laboratoire de Recherche en Compétitivité, Performance et Économie des Marchés
Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Souissi
Université Mohamed V- Rabat, Maroc*

EL Houssain ELATIFE, (Enseignant-chercheur)

*Laboratoire de Recherche en Compétitivité, Performance et Économie des Marchés
Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Souissi
Université Mohamed V- Rabat, Maroc*

Adresse de correspondance :	Université Mohamed V de Rabat Faculté des sciences juridiques économiques et sociales- Souissi, Rue Mohamed Ben Abdellah Eregragui, Madinat Al Irfane Tél : (+212) 537 67 17 19 Fax : (+212) 537 67 17 19 E-mail : fsjes-souissi@um5.ac.ma
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat, de l'usage de l'intelligence artificielle dans la rédaction, ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	SOUABNI, K., & ELATIFE, E. H. (2026). Le réinvestissement des bénéfices des IDE : analyse comparative des cadres théoriques et clarification d'une dimension encore peu conceptualisée. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 7(4), 677–691. https://doi.org/10.5281/zenodo.19551279
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 10/03/2026

Accepted: 16/04/2026

Le réinvestissement des bénéfices des IDE : analyse comparative des cadres théoriques et clarification d'une dimension encore peu conceptualisée

Résumé

Le réinvestissement des bénéfices constitue aujourd'hui une composante importante des flux d'investissements directs étrangers (IDE). Si une littérature s'est développée sur l'allocation des profits des firmes multinationales, celle-ci demeure fragmentée entre approches financières, fiscales et institutionnelles, sans réelle intégration dans les cadres théoriques des IDE. Alors que ces cadres ont principalement été élaborés pour expliquer la décision d'implantation initiale, la dynamique post-entrée du réinvestissement reste insuffisamment conceptualisée.

Cet article propose une analyse comparative des principaux cadres théoriques des IDE — théorie du contrôle, théorie de l'internalisation, paradigme éclectique OLI et Nouvelle Économie Institutionnelle — afin d'évaluer leur capacité à appréhender la décision de réinvestissement des bénéfices.

Les résultats mettent en évidence une focalisation commune sur la phase d'entrée et conduisent à identifier une zone analytique intermédiaire entre implantation et désengagement. L'article conceptualise ainsi le réinvestissement comme une phase distincte de la trajectoire des IDE et formule des propositions théoriques montrant que cette décision repose sur un arbitrage intertemporel et participe à la consolidation de l'engagement productif des firmes multinationales.

Ces résultats invitent à repenser l'attractivité des IDE à travers la capacité des territoires à favoriser la rétention et la consolidation des investissements dans le temps.

Mots clés : Investissements directs étrangers ; bénéfices réinvestis ; théorie de l'internalisation ; paradigme OLI ; institutions

JEL Classification : F21 ; F23

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract

Reinvested earnings have become an important component of foreign direct investment (FDI) flows. Although a growing body of literature has examined profit allocation within multinational enterprises, it remains fragmented across financial, fiscal, and institutional perspectives, without clear integration into FDI theoretical frameworks. While these frameworks have primarily been developed to explain firms' initial location decisions, the post-entry dynamics of reinvestment remain insufficiently conceptualized.

This article develops a comparative analysis of the main FDI theoretical frameworks—control theory, internalization theory, the eclectic paradigm (OLI), and New Institutional Economics—in order to assess their ability to account for reinvestment decisions.

The findings reveal a common focus on the entry phase and lead to the identification of an intermediate analytical space between entry and disengagement. The article conceptualizes reinvestment as a distinct phase in the trajectory of FDI and formulates theoretical propositions showing that this decision involves an intertemporal arbitrage and contributes to the consolidation of multinational firms' productive engagement.

These results suggest that FDI attractiveness should be reconsidered not only in terms of initial inflows, but also in terms of countries' capacity to retain and consolidate foreign investments over time.

Keywords: Foreign direct investment; reinvested earnings; internalization theory; OLI paradigm; institutions

Classification JEL : F21; F23

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction

L'investissement direct étranger (IDE) occupe une place centrale dans l'analyse de l'économie mondiale. Depuis les travaux fondateurs de Hymer (1976), l'IDE est interprété non comme un simple flux de capitaux, mais comme une stratégie de contrôle fondée sur l'exploitation d'avantages spécifiques à la firme. Cette perspective a été approfondie par la théorie de l'internalisation (Buckley & Casson, 1976), qui met l'accent sur les imperfections de marché et les coûts de transaction, puis intégrée de manière systématique dans le paradigme éclectique OLI (Dunning, 1980, 1993). Parallèlement, la Nouvelle Économie Institutionnelle (Williamson, 1985 ; North, 1990) a souligné le rôle structurant des institutions dans la réduction de l'incertitude et la sécurisation des investissements.

Ces cadres ont permis d'expliquer les déterminants de l'implantation initiale des firmes multinationales et leur organisation internationale. Toutefois, ils demeurent principalement centrés sur la décision d'entrée. Or, les flux d'IDE ne se composent pas uniquement de capitaux initiaux, mais comprennent également les bénéfices réinvestis et les dettes intra-groupe (OCDE, 2008). L'évolution récente des flux d'IDE, marquée par l'importance croissante des bénéfices réinvestis (IMF, 2009 ; OECD, 2008 ; UNCTAD, 2023), soulève une question théorique distincte : comment interpréter la décision postérieure de réinvestir et de réallouer les profits générés localement par les filiales étrangères ?

Les statistiques internationales confirment l'évolution structurelle de cette composante. Selon la CNUCED (2020), les bénéfices réinvestis représentent en moyenne près de la moitié des flux entrants d'IDE dans les économies développées, et constituent, dans certaines périodes, la composante majoritaire des apports. Par ailleurs, le rapport *Shifting Shores: FDI Relocations and Political Risk* publié par la Multilateral Investment Guarantee Agency (2024) souligne que, dans de nombreux pays en développement disposant de données détaillées, les bénéfices réinvestis peuvent dépasser 60 % des flux totaux d'IDE¹. Ces chiffres attestent que le réinvestissement ne constitue plus un résidu statistique marginal, mais une composante centrale de la dynamique contemporaine des IDE.

Si la littérature empirique s'est largement intéressée à l'allocation des profits des firmes multinationales et aux déterminants des IDE, le réinvestissement des bénéfices apparaît souvent comme un résidu statistique plutôt que comme une décision stratégique autonome. Il en résulte une fragmentation de la littérature, dans laquelle le réinvestissement est abordé sous des angles partiels sans être intégré dans une lecture théorique cohérente de la trajectoire des IDE.

Parallèlement, une littérature plus récente a commencé à dépasser la seule décision d'entrée pour examiner la trajectoire d'engagement des firmes multinationales après leur implantation initiale. Les travaux de Rugman et Verbeke (2008), Hennart (2009) et Beugelsdijk et al. (2010) invitent à appréhender l'expansion internationale dans une perspective plus dynamique, attentive aux modalités d'évolution de l'engagement des firmes dans l'espace et dans le temps. Dans le même esprit, Pitelis et Teece (2010) invitent à concevoir la création de valeur des multinationales comme un processus dynamique, fondé sur la recombinaison continue des actifs, des arrangements organisationnels et des engagements transfrontaliers.

Toutefois, ces approches ne traitent pas explicitement le réinvestissement des bénéfices comme un objet théorique autonome dans le cadre général des IDE.

Pourtant, le réinvestissement peut être compris comme une décision d'allocation des bénéfices générés par les IDE, impliquant un arbitrage entre distribution immédiate et accumulation future, fortement sensible aux conditions économiques et institutionnelles du pays hôte

¹ Ces estimations reposent sur des données issues des statistiques de balance des paiements et peuvent varier selon les pays et les périodes.

(Nguyen & Rugman, 2015).

Des travaux empiriques ont notamment analysé l'allocation des profits des firmes multinationales à travers le prisme de la fiscalité et du rapatriement des bénéfices, en mettant en évidence le rôle des incitations fiscales et des arbitrages financiers (Desai, Foley & Hines, 2001, 2002.). Par ailleurs, la littérature issue de la théorie de la politique de dividende (Lintner, 1956) s'est intéressée aux mécanismes de distribution et de rétention des bénéfices au sein des entreprises. Toutefois, ces approches s'inscrivent principalement dans une perspective financière et fiscale et ne proposent pas de cadre théorique intégré permettant d'analyser le réinvestissement des bénéfices dans la dynamique globale des IDE.

Lundan (2006) souligne que le réinvestissement des bénéfices constitue une dimension spécifique de l'engagement des firmes multinationales, distincte de la décision d'entrée initiale. Dans la même perspective, des travaux empiriques ont mis en évidence les déterminants du réinvestissement. Polat (2017) montre notamment que les conditions macroéconomiques influencent significativement cette décision, tandis que Zélity (2025) met en évidence le rôle des facteurs économiques et institutionnels dans les pays de l'OCDE. Toutefois, ces contributions demeurent principalement empiriques et ne s'inscrivent pas dans un cadre théorique intégré permettant de conceptualiser le réinvestissement comme une phase spécifique de la trajectoire des investissements directs étrangers.

Dans ce contexte, l'article propose de répondre à la question suivante :

Comment les cadres théoriques des IDE permettent-ils d'appréhender la décision de réinvestissement des bénéfices, et dans quelle mesure cette décision peut-elle être conceptualisée comme une phase distincte de la trajectoire d'engagement international des firmes multinationales ?

Dans cette perspective, l'article contribue à la littérature en proposant une relecture comparative des cadres théoriques des IDE et en conceptualisant le réinvestissement des bénéfices comme une phase distincte de la trajectoire d'engagement international des firmes multinationales.

L'article est structuré comme suit : la première section présente une revue de la littérature consacrée aux principaux cadres théoriques des IDE. La deuxième section propose une analyse comparative de ces approches afin d'identifier leurs convergences et leurs limites. La troisième section discute les résultats et en dégage les principales implications théoriques. Enfin, la conclusion revient sur les principaux apports de l'analyse, ses limites et les perspectives de recherche futures.

2. Revue de littérature

La compréhension de la place du réinvestissement des bénéfices dans la trajectoire des IDE suppose un retour aux fondements théoriques de l'investissement international. Toutefois, afin de répondre à la question de recherche formulée en introduction, cette revue ne se limite pas à une présentation successive des théories fondatrices. Elle intègre également les travaux plus récents relatifs aux dynamiques post-entrée des firmes multinationales, ainsi que la littérature empirique sur l'affectation des profits, le rapatriement des bénéfices et la politique de dividende des filiales. Cette revue de littérature examine ainsi les principaux cadres explicatifs afin d'en analyser la portée, les convergences et les limites au regard du réinvestissement des bénéfices générés par les IDE.

2.1. La théorie du contrôle et l'émergence de la firme multinationale

La contribution de Hymer (1976) marque une rupture avec l'approche néoclassique des mouvements internationaux de capitaux. L'IDE n'est plus interprété comme un simple flux financier, mais comme une prise de contrôle visant l'exploitation d'avantages spécifiques à la firme. L'investissement direct se distingue ainsi des investissements de portefeuille par l'exercice d'un pouvoir décisionnel sur une entité productive étrangère.

Dans cette perspective, l'IDE permet aux firmes multinationales de surmonter les désavantages liés à l'opération dans un environnement étranger, ce qui suppose l'existence d'avantages spécifiques à la firme (Kindleberger, 1969 ; Caves, 1971). L'analyse est donc centrée sur la décision d'entrée et sur la structuration du contrôle international.

Toutefois, la théorie du contrôle ne distingue pas les différentes composantes des flux d'IDE. Le réinvestissement des bénéfices intervenant après l'implantation n'est pas conceptualisé comme une décision autonome et il peut être interprété comme un prolongement implicite de la logique de consolidation du pouvoir de marché, mais cette extension n'est pas formalisée dans le cadre initial. Par rapport aux approches ultérieures, cette théorie présente donc une capacité explicative limitée dès lors qu'il s'agit d'appréhender la phase postérieure à l'entrée et la gestion intertemporelle des profits générés localement.

2.2. La théorie de l'internalisation et la logique des coûts de transaction

Développée par Buckley et Casson (1976) à partir de la théorie des coûts de transaction (Coase, 1937), la théorie de l'internalisation explique l'émergence des multinationales par les imperfections des marchés intermédiaires. L'IDE correspond à un choix organisationnel visant à internaliser des transactions lorsque les coûts du marché excèdent ceux de la hiérarchie.

Les actifs immatériels, à savoir la technologie, savoir-faire, réputation, étant difficiles à contracter sur des marchés imparfaits, l'internalisation apparaît donc comme une solution efficiente (Rugman, 1981 ; Hennart, 1982). Ainsi l'analyse est plutôt centrée sur le mode de gouvernance initial des activités internationales.

Cependant, la décision de réinvestir les bénéfices générés localement n'est pas explicitement intégrée. Si la logique de la spécificité des actifs (Williamson, 1985) permet d'éclairer les risques associés aux investissements spécifiques et irréversibles, elle n'intègre pas la question de l'allocation des profits dans le temps. Le réinvestissement peut donc être interprété comme une extension implicite de la logique d'internalisation, sans être traitée comme un objet théorique autonome. Comparée à la théorie du contrôle, l'approche par l'internalisation enrichit l'analyse des mécanismes organisationnels de l'IDE, mais elle demeure, elle aussi, essentiellement centrée sur les conditions d'entrée et de gouvernance, plutôt que sur les arbitrages post-entrée relatifs à la rétention ou au rapatriement des bénéfices.

2.3. Le paradigme éclectique OLI : une intégration conditionnelle des déterminants de l'IDE

Le paradigme éclectique, formulé par John H. Dunning à partir des années 1970 et systématisé dans ses travaux ultérieurs (Dunning, 1980, 1988, 1993), constitue une approche qui regroupe plusieurs dimensions explicatives de l'investissement direct étranger. Alors que les travaux de Hymer (1976) mettaient l'accent sur les avantages spécifiques et ceux de Buckley et Casson (1976) sur l'internalisation, Dunning propose un cadre analytique unifié reposant sur la combinaison de trois catégories d'avantages : *Ownership, Location et Internalization*.

(O) : Les avantages de propriété renvoient aux actifs spécifiques détenus par la firme, qu'ils soient technologiques, organisationnels ou liés à la marque. Ces avantages permettent de compenser les désavantages liés à l'opération à l'étranger, en cohérence avec l'analyse initiale de Hymer.

(L) : Les avantages de localisation concernent les caractéristiques du pays hôte, telles que la taille du marché, la structure des coûts, les dotations factorielles, la stabilité macroéconomique ou la qualité des infrastructures.

Enfin, les avantages d'internalisation (I) correspondent à la capacité de la firme à organiser en interne des transactions qui seraient moins efficientes si elles étaient réalisées via le marché (Dunning, 1993).

Selon le paradigme OLI, l'investissement direct étranger se réalise lorsque l'entreprise dispose d'avantages de propriété, bénéficie d'avantages de localisation dans le pays hôte et trouve un intérêt à internaliser ses activités plutôt qu'à recourir au marché. Dans cette perspective, il ne s'agit pas d'une théorie unique, mais d'un cadre analytique intégrateur qui rassemble différentes approches issues de l'organisation industrielle, de la théorie de la firme et de l'économie internationale (Cantwell, 1995). Cette capacité d'intégration explique sa large diffusion dans la littérature consacrée au management international et investissements Directs Etrangers.

Un apport majeur du paradigme OLI réside dans l'intégration explicite des caractéristiques économiques et institutionnelles liées au pays hôte via la composante « L » Dunning (1993). Cette ouverture conceptuelle rapproche le paradigme éclectique des apports ultérieurs de la Nouvelle Économie Institutionnelle et des travaux empiriques sur le rôle des institutions dans l'attraction des IDE (Globerman & Shapiro, 2002 ; Busse & Hefeker, 2007). Les développements ultérieurs du paradigme éclectique ont intégré plus explicitement la dimension institutionnelle et évolutive de l'engagement international (Dunning & Lundan, 2008).

La littérature plus récente a prolongé cette lecture en montrant que l'engagement international des firmes ne se réduit pas à une décision ponctuelle d'entrée. Hennart (2009) insiste sur l'hétérogénéité des trajectoires d'expansion internationale, tandis que Rugman et Verbeke (2008) montrent que l'engagement des multinationales demeure souvent régionalement structuré et évolutif, plutôt qu'uniformément mondialisé. De leur côté, Beugelsdijk et al. (2010) soulignent que l'internationalisation doit être saisie comme un processus graduel, marqué par des ajustements successifs dans l'organisation et l'intensité de l'engagement à l'étranger. Ces travaux ouvrent ainsi la voie à une lecture post-entrée des IDE, même s'ils ne prennent pas explicitement pour objet le réinvestissement des bénéfices.

Toutefois, malgré son caractère intégrateur, le paradigme OLI demeure essentiellement centré sur la décision d'implantation initiale des firmes multinationales. Il cherche avant tout à expliquer dans quelles conditions une entreprise choisit de produire à l'étranger plutôt que d'exporter ou d'accorder une licence en fonction de la présence simultanée des avantages de propriété, de localisation et d'internalisation. En revanche, la dynamique postérieure à l'implantation, notamment la décision de réinvestir les bénéfices générés localement, n'est pas explicitement modélisée. Or, cette décision implique une réévaluation des conditions économiques et institutionnelles du pays hôte et peut conduire soit à un approfondissement de l'engagement initial de l'IDE (réinvestissement des bénéfices générés), soit à un rapatriement des profits (sous forme de dividendes) vers le pays d'origine. Le réinvestissement peut ainsi être interprété comme une confirmation de la validité des avantages OLI dans le temps. Toutefois, cette interprétation suppose d'étendre le cadre initial de Dunning, qui ne traite pas explicitement la manière dont les firmes multinationales décident après leur implantation d'utiliser les profits générés par leurs filiales étrangères.

2.4. La Nouvelle Économie Institutionnelle et le rôle structurant des institutions

La Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI) constitue un approfondissement de l'analyse économique en introduisant explicitement les institutions comme variables explicatives fondamentales de la performance et des choix organisationnels. Si l'intuition initiale remonte à l'article fondateur de Coase (1937) sur la nature de la firme, la structuration du courant institutionnaliste moderne doit beaucoup aux travaux de Williamson (1985) et de North (1990). Williamson (1985) systématise l'analyse des coûts de transaction en mettant l'accent sur trois hypothèses comportementales : la rationalité limitée, l'opportunisme et la spécificité des actifs. Williamson montre que le choix des structures de gouvernance dépend du degré d'incertitude et des caractéristiques des transactions. Les investissements spécifiques difficilement redéployables ailleurs sont particulièrement exposés au risque d'opportunisme. Cette

vulnérabilité favorise le recours à des structures organisationnelles hiérarchiques ou hybrides afin de sécuriser les engagements et de réduire les coûts de transaction.

North (1990) élargit l'analyse à l'échelle macroéconomique en définissant les institutions comme les « règles du jeu » formelles et informelles qui structurent les interactions économiques. Les institutions formelles comprennent les lois, les réglementations, les droits de propriété et le système judiciaire ; les institutions informelles renvoient aux normes sociales, aux conventions et aux pratiques culturelles. Selon North (1990), la fonction principale des institutions est de réduire l'incertitude en stabilisant les anticipations et en encadrant les comportements opportunistes. Elles influencent ainsi les coûts de transaction et par conséquent les décisions d'investissement.

L'intégration de la dimension institutionnelle a profondément renouvelé l'analyse des IDE. De nombreux travaux empiriques montrent que la qualité de la gouvernance, la protection des droits de propriété et la stabilité politique constituent des déterminants significatifs des flux d'IDE (Globerman & Shapiro, 2002 ; Jensen, 2003 ; Busse & Hefeker, 2007). Ces études confirment l'intuition institutionnaliste selon laquelle la crédibilité des engagements contractuels conditionne l'attractivité des territoires.

Toutefois, comme les cadres précédemment examinés, la NEI n'a pas été développée pour analyser spécifiquement la composante des bénéfices réinvestis. Elle fournit un cadre explicatif général du rôle des institutions dans les décisions économiques, mais elle ne distingue pas explicitement les différentes phases de l'engagement international des firmes. L'accent est particulièrement mis sur la sécurité des transactions et la protection des investissements plutôt que sur la dynamique intertemporelle d'allocation des profits.

Néanmoins, la NEI offre un cadre analytique particulièrement pertinent pour conceptualiser le réinvestissement des bénéfices. Le réinvestissement implique souvent des investissements additionnels spécifiques au territoire d'accueil à savoir l'extension de capacités, modernisation technologique, adaptation aux marchés locaux (UNCTAD, 2022 ; Nguyen & Rugman, 2015). Ces derniers peuvent accroître l'irréversibilité de l'engagement. Dans un environnement institutionnel instable, marqué par l'incertitude réglementaire ou la faiblesse de l'État de droit, ces investissements spécifiques exposent la firme à un risque accru d'expropriation indirecte ou d'opportunisme (Williamson, 1985 ; North, 1990).

Cette lecture peut être rapprochée des travaux de Pitelis et Teece (2010), qui montrent que la valeur créée par les multinationales dépend non seulement des avantages détenus par la firme, mais aussi de sa capacité à adapter, approfondir et reconfigurer ses engagements productifs dans le temps. Cette perspective est particulièrement féconde pour notre propos, dans la mesure où elle permet de penser le réinvestissement des bénéfices comme une forme de prolongement stratégique de l'engagement initial, plutôt que comme une simple conséquence comptable de l'IDE.

2.5. Les apports et limites de la littérature empirique sur l'affectation des profits des filiales étrangères

Une littérature empirique importante s'est développée autour des décisions de réinvestissement, de rapatriement et d'affectation des profits au sein des firmes multinationales. Grubert (1998) met en évidence le rôle de la fiscalité dans l'affectation des profits et dans les arbitrages de distribution au sein des groupes multinationaux. Desai, Foley et Hines (2001, 2002) montrent, quant à eux, que les décisions de rapatriement et de rétention des bénéfices sont fortement influencées par les incitations fiscales, les coûts relatifs du capital et les arbitrages internes de financement.

Cette littérature rejoint, sans s'y confondre, les apports issus de la théorie de la politique de dividende. Dans la tradition ouverte par Lintner (1956), les décisions de distribution ou de rétention des bénéfices sont analysées en fonction des préférences des actionnaires, des besoins

de financement interne et des arbitrages intertemporels des firmes. Appliquée aux multinationales, cette perspective permet d'éclairer le choix entre rapatriement et réinvestissement, notamment à travers la fiscalité internationale, les contraintes de liquidité et le cycle de vie des filiales. Tandis que d'autres travaux, notamment ceux de Birkinshaw (1996) ainsi que de Birkinshaw et Hood (1998) montrent que la trajectoire des filiales multinationales ne se réduit pas à la décision initiale d'implantation : elle s'inscrit dans un processus d'évolution marqué par la redéfinition des mandats, des capacités et du rôle stratégique des filiales au sein du groupe.

Toutefois, malgré leur intérêt, ces travaux demeurent majoritairement empiriques et restent fragmentés entre finance d'entreprise, fiscalité internationale, contraintes financières et études de l'évolution des filiales. Ils éclairent les arbitrages de distribution, de rétention ou de rapatriement des profits, mais n'aboutissent pas à une conceptualisation théorique intégrée du réinvestissement des bénéfices dans le cadre général des investissements directs étrangers. C'est précisément dans cet espace analytique que s'inscrit la présente recherche, qui vise à repositionner le réinvestissement non comme une simple variable résiduelle de l'IDE, mais comme une phase spécifique de la trajectoire d'engagement international des firmes multinationales.

3. Analyse comparative des cadres théoriques : convergences, divergences et limites

Les théories examinées à savoir la théorie de contrôle, l'internalisation, le paradigme éclectique et la Nouvelle Économie Institutionnelle ne doivent pas être interprétées comme strictement concurrentes mais comme des cadres analytiques complémentaires ayant émergé à des moments différents de l'histoire de la pensée économique internationale. Plutôt qu'une juxtaposition descriptive de ces approches, l'objectif de cette section est de les mobiliser dans une logique comparative progressive afin d'identifier ce qu'elles expliquent, ce qu'elles laissent dans l'ombre, et dans quelle mesure elles permettent d'appréhender la décision de réinvestissement des bénéfices. Leur comparaison révèle cependant des divergences fondamentales quant à leur niveau d'analyse, leur conception du risque et leur temporalité implicite.

Cette mise en comparaison permet également de situer les apports récents relatifs aux trajectoires d'engagement post-entrée, qui, sans constituer à proprement parler des théories du réinvestissement, contribuent à déplacer l'analyse des IDE d'une logique strictement fondée sur l'entrée vers une lecture plus évolutive de l'engagement international.

3.1. Une divergence de niveau d'analyse

La première ligne de différenciation concerne le niveau d'analyse retenu. La théorie du contrôle (Hymer, 1976) adopte une perspective micro-stratégique centrée sur la firme et sur sa capacité à exploiter des avantages spécifiques dans un contexte de concurrence imparfaite. L'IDE y est interprété comme un instrument de pouvoir de marché et de coordination oligopolistique (Kindleberger, 1969 ; Caves, 1971), inscrit dans une logique de structure industrielle.

La théorie de l'internalisation (Buckley & Casson, 1976) opère un déplacement analytique vers l'organisation des transactions. L'unité d'analyse devient la transaction internationale et le choix de gouvernance qui lui est associé. L'IDE est conceptualisé comme une solution organisationnelle visant à réduire les coûts de transaction sur des marchés imparfaits, notamment ceux des actifs immatériels.

Le paradigme éclectique OLI (Dunning, 1980, 1993) adopte une perspective intégrative en articulant avantages spécifiques à la firme (O), caractéristiques du pays hôte (L) et modalités

organisationnelles (I). Il combine ainsi dimensions microéconomiques et macroéconomiques dans une logique conditionnelle.

Enfin, la Nouvelle Économie Institutionnelle (Williamson, 1985 ; North, 1990) introduit une dimension systémique supplémentaire en mettant l'accent sur le rôle des institutions formelles et informelles dans la structuration des incitations économiques. Elle établit un pont entre micro et macro en reliant la gouvernance des transactions à la crédibilité institutionnelle.

Ces cadres diffèrent par leur niveau analytique – industriel, organisationnel, économique ou institutionnel –, ce qui conditionne leur capacité à appréhender les différentes phases de l'investissement international. Cette première ligne de différenciation montre déjà que la capacité des théories à saisir le réinvestissement dépend étroitement de l'unité d'analyse retenue : plus l'analyse est centrée sur l'entrée ou sur la structure de gouvernance initiale, moins elle intègre la phase postérieure d'allocation des profits.

3.2. Une divergence de conception du risque et de l'incertitude

Une seconde ligne de distinction concerne la manière dont le risque est conceptualisé.

Dans la perspective Hymer (1976), le risque est principalement concurrentiel, ou l'IDE est un moyen de sécuriser les avantages spécifiques de la firme et de consolider ses positions concurrentielles face à d'autres entreprises. Le risque réside dans la concurrence imparfaite sur les marchés internationaux

Dans la théorie de l'internalisation (Buckley & Casson, 1976) et chez Williamson (1985), le risque devient transactionnel. Il découle de l'opportunisme potentiel, de la rationalité limitée et de l'incomplétude contractuelle. L'internalisation constitue alors un mécanisme de réduction des frictions contractuelles.

Dans la perspective de North (1990), le risque est d'ordre institutionnel, car il résulte de l'instabilité des règles du jeu, de l'incertitude réglementaire et de la fragilité des droits de propriété. La qualité institutionnelle devient donc un déterminant central de la sécurité des engagements économiques.

Dans le paradigme OLI (Dunning, 1993), elles sont plutôt intégrées implicitement dans les composantes du modèle (Ownership, Location, Internalization), notamment à travers les avantages de localisation qui reflètent les caractéristiques économiques et institutionnelles du pays hôte.

La question du réinvestissement des bénéfices permet d'éclairer ces cadres théoriques sous un angle particulier. Lorsque les profits générés par les filiales étrangères sont réinvestis localement, les firmes accroissent leur exposition à l'irréversibilité des engagements, notamment lorsque ces investissements financent des actifs spécifiques localisés. Dans cette perspective, la conceptualisation de la spécificité des actifs proposée par Williamson et l'analyse de la crédibilité institutionnelle développée par North offrent des éléments particulièrement pertinents pour comprendre les conditions dans lesquelles les firmes choisissent d'approfondir leur présence dans le pays hôte.

3.3. Une temporalité essentiellement centrée sur l'entrée

La divergence la plus structurante concerne la temporalité implicite des modèles.

La théorie du contrôle et la théorie de l'internalisation s'intéressent principalement aux conditions qui conduisent les entreprises à franchir les frontières nationales et à organiser leurs activités internationales. Elles expliquent pourquoi les firmes choisissent l'investissement direct plutôt que d'autres modes d'internationalisation.

Le paradigme éclectique formalise quant à lui les conditions nécessaires à l'implantation internationale en identifiant les combinaisons d'avantages qui rendent l'IDE préférable aux alternatives telles que l'exportation ou la licence.

Quant à la Nouvelle Économie Institutionnelle, bien qu'elle intègre une dimension historique (North, 1990), ne développe pas explicitement un modèle dynamique de l'allocation intertemporelle des profits au sein des groupes multinationaux.

Dans l'ensemble, ces approches restent donc principalement orientées vers l'analyse de la genèse de l'investissement direct étranger et des modalités d'organisation de l'activité internationale. La phase postérieure de consolidation de l'investissement, notamment à travers le réinvestissement des bénéfices générés localement, demeure relativement peu conceptualisée dans leurs formulations originelles. Cette limite temporelle constitue précisément le point de bascule qui justifie l'identification d'un espace analytique distinct entre entrée et désengagement.

3.4. Une zone théorique grise : l'approfondissement de l'engagement

La comparaison met ainsi en évidence une limite commune aux cadres théoriques classiques des IDE, aucun d'entre eux ne traite explicitement le réinvestissement des bénéfices comme un objet analytique autonome.

Cela ne signifie pas que ces approches soient incompatibles avec cette problématique. Dans la perspective de la théorie du contrôle, le réinvestissement peut être interprété comme une consolidation des positions concurrentielles des firmes multinationales.

Dans la logique de l'internalisation, il peut être vu comme une extension organisationnelle permettant d'exploiter plus pleinement les avantages spécifiques de la firme. Dans le paradigme éclectique, il peut être assimilé à la persistance des avantages de propriété, de localisation et d'internalisation. Enfin, la Nouvelle Économie Institutionnelle met en évidence la sensibilité de ces décisions aux conditions institutionnelles du pays hôte.

Afin de dépasser ce constat, nous définissons la zone analytique intermédiaire comme une phase de la trajectoire des IDE située entre l'implantation initiale et le désengagement, caractérisée par un approfondissement progressif de l'engagement productif des firmes multinationales à travers l'allocation locale des profits générés. Cette zone ne correspond ni à la décision initiale d'entrée, ni à une logique de sortie, mais à un moment intermédiaire de consolidation, de réévaluation et d'adaptation de l'engagement international.

Trois mécanismes principaux permettent de caractériser cette zone : (i) un arbitrage intertemporel entre distribution et accumulation des profits, (ii) une réévaluation continue des avantages de localisation du pays hôte, et (iii) une adaptation stratégique de la firme aux contraintes économiques, financières et institutionnelles rencontrées après l'entrée.

Dans cette perspective, le réinvestissement apparaît non comme une simple conséquence comptable de l'IDE, mais comme un indicateur de consolidation de l'engagement productif et de prolongement de la présence internationale de la firme.

En définitive, la comparaison conduit à trois constats principaux :

- (1) les cadres théoriques diffèrent par leur niveau d'analyse ;
- (2) ils convergent dans leur orientation vers l'explication des conditions d'entrée des firmes multinationales sur les marchés étrangers ;
- (3) ils ne formalisent pas explicitement la décision intertemporelle de réinvestissement des bénéfices.

Cette absence ne constitue pas une faiblesse intrinsèque de ces théories, mais révèle l'existence d'une zone analytique encore insuffisamment explorée dans la littérature sur les investissements directs étrangers.

À partir de cette analyse comparative, il est possible de formuler les propositions théoriques suivantes :

P1. *Le réinvestissement des bénéfices constitue une phase distincte de la trajectoire des IDE, située entre l'implantation initiale et le désengagement des firmes multinationales.*

P2. Les cadres théoriques traditionnels des IDE expliquent principalement les conditions d'entrée et de gouvernance initiale, mais ne formalisent pas explicitement la dynamique postérieure de réinvestissement des bénéfices.

P3. Le réinvestissement des bénéfices peut être interprété comme un mécanisme d'approfondissement progressif de l'engagement productif des firmes multinationales dans le pays hôte.

P4. La décision de réinvestissement introduit une dimension intertemporelle dans l'analyse des IDE, fondée sur un arbitrage entre distribution immédiate des profits et accumulation future.

P5. La conceptualisation du réinvestissement des bénéfices nécessite une extension des cadres théoriques existants afin d'intégrer explicitement la phase post-entrée dans la trajectoire des IDE.

Tableau 1: Comparaison synthétique des cadres théoriques des IDE

Théorie	Niveau d'analyse	Conception de la firme	Source principale d'incertitude	Temporalité implicite	Place du pays hôte	Mécanisme d'adaptation post-entrée	Place du réinvestissement
Hymer (1976)	Micro (firme)	Firme détentrice d'avantages spécifiques	Concurrence imparfaite	Statique (entrée)	Support d'exploitation du pouvoir de marché	Faiblement envisagé	Non explicitement formalisé
Buckley & Casson (1976)	Micro (transaction)	Firme organisatrice de transactions internalisées	Opportunité et coûts de transaction	Entrée et gouvernance initiale	Lieu de minimisation des coûts de transaction	Implicite (extension organisationnelle)	Non explicitement formalisé
Dunning (OLI) (1980, 1993)	Multi-niveaux (firme, localisation, organisation)	Firme combinant avantages O-L-I	Conditions économiques et institutionnelles	Principalement centrée sur l'entrée, avec prolongements implicites	Élément central via les avantages de localisation	Réévaluation implicite des avantages de localisation	Implicite, non modélisé
Nouvelle Économie Institutionnelle (Williamson, North)	Micro-Macro (institutionnel)	Firme contrainte par les institutions et les coûts de transaction	Incertitude institutionnelle	Engagement dans la durée (non formalisé dynamiquement)	Cadre structurant des incitations et de la sécurité des droits	Adaptation aux règles institutionnelles	Non explicitement formalisé mais théoriquement pertinent

Source : Élaboré par l'auteure.

Ce tableau met en évidence que, bien que ces cadres théoriques offrent des perspectives complémentaires sur les déterminants et les modalités de l'investissement direct étranger, ils demeurent principalement centrés sur la décision d'entrée et sur les structures de gouvernance initiales. La dynamique post-entrée, en particulier le réinvestissement des bénéfices, n'est pas explicitement modélisée, ce qui confirme l'existence d'un angle mort théorique relatif à la phase d'approfondissement de l'engagement des firmes multinationales.

4. Discussion

4.1. Une limite structurelle des cadres théoriques des IDE

L'analyse comparative met en évidence une convergence structurante : les principaux cadres théoriques de l'investissement direct étranger ont été élaborés pour expliquer l'émergence, l'organisation et la localisation des firmes multinationales, mais non pour formaliser explicitement la dynamique postérieure d'allocation des bénéfices générés par les filiales étrangères. Cette orientation ne constitue pas une limite intrinsèque de ces théories, elle reflète plutôt leur objet initial, historiquement centré sur la décision d'entrée sur les marchés étrangers et sur le choix des modes de gouvernance des activités internationales.

Au-delà de ce constat, l'analyse met en évidence une limite plus profonde liée à l'absence d'intégration explicite de la dimension intertemporelle dans l'analyse des IDE, ce qui conduit à sous-théoriser la phase post-entrée des firmes multinationales.

4.2. Mise en perspective avec la littérature existante

Cependant, cette lecture peut être enrichie à la lumière des travaux récents qui ont partiellement abordé la dynamique post-entrée des firmes multinationales. Lundan (2006) souligne que le réinvestissement constitue une dimension spécifique de l'engagement international, tandis que Polat (2017) et Zélity (2025) mettent en évidence le rôle des conditions macroéconomiques et institutionnelles dans ces décisions. De même, la littérature sur l'affectation des profits (Desai, Foley & Hines, 2001, 2002 ; Grubert, 1998) montre que les arbitrages entre réinvestissement et rapatriement sont influencés par la fiscalité et les contraintes financières.

Toutefois, ces contributions demeurent principalement empiriques et ne proposent pas de cadre théorique intégré du réinvestissement dans la trajectoire des IDE. Ainsi, si ces travaux permettent d'identifier certains déterminants du réinvestissement ou d'éclairer les arbitrages entre rapatriement, rétention et distribution des profits, ils ne proposent pas une formalisation théorique intégrée du réinvestissement comme phase spécifique de la trajectoire des IDE. C'est précisément sur ce point que se situe la contribution du présent article.

Le présent article cherche précisément à combler cette lacune en proposant une lecture comparative des cadres théoriques existants et en formulant des propositions théoriques permettant de penser le réinvestissement comme une phase distincte de l'engagement international des firmes multinationales.

La confrontation des approches révèle ainsi une focalisation commune sur la phase d'entrée de l'investissement international. Qu'il s'agisse de la logique des avantages spécifiques à la firme mise en avant par la théorie du contrôle, de la réduction des coûts de transaction analysée par la théorie de l'internalisation, de la combinaison conditionnelle des avantages O-L-I dans le paradigme éclectique ou encore du rôle des institutions dans la sécurisation des engagements économiques souligné par la Nouvelle Économie Institutionnelle, l'attention demeure principalement portée sur les conditions d'implantation initiale des firmes multinationales. La continuité de l'engagement productif via le réinvestissement et la gestion des bénéfices générés par les filiales étrangères ne sont généralement pas distinguées comme des moments analytiques autonomes. Les cadres théoriques existants offrent ainsi des éléments interprétatifs pertinents, mais ils ne distinguent pas explicitement la décision de réinvestissement comme une phase spécifique de la trajectoire des IDE.

4.3. Une lecture intertemporelle des IDE : de l'entrée à la consolidation

Or, l'évolution récente de la structure des flux d'investissement direct étranger, caractérisée par l'importance croissante des bénéfices réinvestis dans les statistiques internationales et constitue plus de la moitié de la structure des flux d'IDE (UNCTAD, 2023) invite à reconsidérer cette temporalité implicite. Le réinvestissement ne correspond ni à un investissement initial ni à une décision de désengagement, mais à un approfondissement progressif et supplémentaire d'un engagement productif déjà établi. Il implique une réévaluation des rendements attendus ainsi que des conditions macroéconomiques et institutionnelles du pays hôte. En ce sens, il introduit une dimension intertemporelle qui dépasse la logique essentiellement statique de l'implantation initiale.

Cette distinction permet d'identifier analytiquement deux moments dans la trajectoire des IDE : d'une part l'attraction initiale des investissements, et d'autre part leur consolidation dans le temps. Alors que les déterminants de l'entrée peuvent être associés aux avantages spécifiques des firmes, aux choix organisationnels et aux caractéristiques structurelles du territoire d'accueil, la décision de conserver localement les bénéfices suppose un arbitrage dynamique

entre distribution des bénéfices et leur réinvestissement, étroitement lié à l'évolution des conditions économiques et institutionnelles.

Dans cette perspective, la contribution de cet article réside dans la mise en tension de ces approches et dans la formalisation d'un cadre analytique intermédiaire permettant d'articuler ces deux moments. Contrairement aux travaux existants, qui analysent soit les déterminants de l'entrée, soit les arbitrages financiers liés aux profits, cette recherche propose une lecture intégrée du réinvestissement comme phase spécifique de la trajectoire des IDE.

4.4. Implications théoriques, managériales et de politique économique

Le réinvestissement des bénéfices apparaît ainsi comme un prolongement potentiel des mécanismes décrits par les théories existantes plutôt que comme une remise en cause de leurs fondements. Il ouvre néanmoins un programme de recherche visant à intégrer plus explicitement la dimension intertemporelle du réinvestissement des bénéfices générés par les IDE, en articulant microfondations stratégiques des firmes multinationales, contraintes organisationnelles et environnement institutionnel du pays hôte.

Sur le plan des implications, ces résultats suggèrent que les politiques d'attractivité des IDE ne doivent pas se limiter à l'attraction des investissements initiaux, mais doivent également intégrer des dispositifs favorisant leur consolidation dans le temps. Cela implique de renforcer la stabilité macroéconomique, la qualité des institutions et la prévisibilité des cadres réglementaires afin d'encourager le réinvestissement des bénéfices plutôt que leur rapatriement. Ces résultats suggèrent également que les politiques publiques doivent être évaluées non seulement en termes d'attractivité initiale, mais aussi en termes de capacité à créer un environnement propice à la rétention et à l'accumulation des investissements étrangers.

Du point de vue des firmes multinationales, le réinvestissement constitue un indicateur stratégique de la confiance accordée au pays hôte et de la viabilité à long terme de leurs opérations.

4.5. Limites de l'étude et perspectives de recherche

Cette relecture théorique permet ainsi de repositionner le réinvestissement des bénéfices comme un moment analytique distinct dans la trajectoire des investissements directs étrangers. En mettant en évidence cette dimension temporelle encore peu formalisée, l'analyse contribue à enrichir la compréhension de la dynamique d'engagement des firmes multinationales et ouvre la voie à de futures recherches empiriques visant à identifier les mécanismes économiques et institutionnels qui influencent la décision de réinvestir ou de redistribuer les bénéfices générés par les filiales étrangères.

L'analyse proposée présente néanmoins plusieurs limites qu'il convient de reconnaître explicitement. Premièrement, l'approche adoptée repose sur une analyse comparative de cadres théoriques, impliquant un choix nécessairement sélectif des approches mobilisées. Deuxièmement, l'absence d'ancrage empirique ne permet pas de tester les propositions formulées dans des contextes spécifiques. Enfin, la conceptualisation du réinvestissement comme phase distincte gagnerait à être approfondie par des travaux empiriques et longitudinaux permettant de mieux saisir les dynamiques microéconomiques de décision des firmes multinationales.

5. Conclusion

Cet article met en évidence une limite structurante des cadres théoriques des IDE : leur portée limitée dans l'appréhension explicite de la dynamique post-entrée des firmes multinationales. S'ils permettent d'éclairer indirectement la décision de réinvestissement à travers les notions d'avantages spécifiques, de coûts de transaction et de conditions de localisation, ils ne la

conceptualisent pas comme une décision autonome inscrite dans la trajectoire d'engagement international.

La contribution de cette recherche réside dans la formalisation de cette zone intermédiaire, située entre l'entrée et le désengagement, et dans l'introduction d'une lecture intertemporelle des IDE distinguant l'attraction initiale des investissements de leur consolidation dans le temps. Le réinvestissement apparaît ainsi comme un mécanisme d'approfondissement de l'engagement productif, révélateur de la capacité des firmes multinationales à adapter leurs stratégies aux conditions du pays hôte.

Cette approche présente néanmoins des limites. Elle repose sur une sélection de cadres théoriques et demeure de nature conceptuelle, sans validation empirique directe. En outre, la notion de zone intermédiaire nécessite d'être précisée dans des contextes empiriques différenciés.

Ces limites ouvrent un agenda de recherche ciblé. Des travaux empiriques pourraient tester les propositions formulées à partir de données de firmes ou de panels de pays, notamment dans les économies émergentes. Des analyses sectorielles et des approches qualitatives permettraient également d'approfondir la compréhension des arbitrages de réinvestissement, en lien avec les politiques publiques et les conditions institutionnelles.

Références :

- (1). Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). (2020). Rapport sur l'investissement dans le monde 2020 : Vue d'ensemble (UNCTAD/WIR/2020 Overview) – La production internationale à l'issue de la pandémie (édition 30). Nations Unies.
- (2). Buckley, P. J., & Casson, M. (1976). The future of the multinational enterprise. Macmillan.
- (3). Busse, M., & Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2006.02.003>
- (4). Cantwell, J. (1995). The eclectic paradigm in international production: Past, present and future. In J. Cantwell (Ed.), *Transnational corporations and innovatory activities* (pp. 12–31). Routledge.
- (5). Caves, R. E. (1971). International corporations: The industrial economics of foreign investment. *Economica*, 38(149), 1–27.
- (6). Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- (7). Dunning, J. H. (1980). Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9–31.
- (8). Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1–31.
- (9). Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Addison-Wesley.
- (10). Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy* (2nd ed.). Edward Elgar Publishing.
- (11). Globerman, S., & Shapiro, D. (2002). Global foreign direct investment flows: The role of governance infrastructure. *World Development*, 30(11), 1899–1919.
- (12). Hennart, J.-F. (1982). *A theory of multinational enterprise*. University of Michigan Press.
- (13). Hymer, S. H. (1976). *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. MIT Press. (Original work published 1960)
- (14). International Monetary Fund. (2009). *Balance of payments and international investment position manual* (6th ed.). IMF.
- (15). Jensen, N. M. (2003). Democratic governance and multinational corporations: Political regimes and inflows of foreign direct investment. *International Organization*, 57(3), 587–

- 616.
- (16). Kindleberger, C. P. (1969). American business abroad. Yale University Press.
- (17). Multilateral Investment Guarantee Agency. (2024). Shifting shores: FDI relocations and political risk (MIGA Report). The World Bank Group.
- (18). Nguyen, Q. T. K., & Rugman, A. M. (2015). Internal equity financing and the performance of multinational subsidiaries in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 46(4), 468–490.
- (19). North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press.
- (20). Organisation for Economic Co-operation and Development. (2008). OECD benchmark definition of foreign direct investment (4th ed.). OECD Publishing.
- (21). Rugman, A. M. (1981). Inside the multinationals: The economics of internal markets. Columbia University Press.
- (22). United Nations Conference on Trade and Development. (2023). World investment report 2023. UNCTAD.
- (23). Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism. Free Press.
- (24). World Bank Group. (2020). Retention and expansion of foreign direct investment: Political risk and policy responses. Washington, DC: World Bank.
- (25). Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R., Jr. (2001). Repatriation taxes and dividend distortions. *National Tax Journal*, 54(4), 829–851.
- (26). Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R., Jr. (2002). *Dividend policy inside the firm* (NBER Working Paper No. 8698). National Bureau of Economic Research. [HTTPS://DOI.ORG/10.3386/w8698](https://doi.org/10.3386/w8698)
- (27). Grubert, H. (1998). Taxes and the division of foreign operating income among royalties, interest, dividends and retained earnings. *Journal of Public Economics*, 68(2), 269–290.
- (28). Lintner, J. (1956). Distribution of incomes of corporations among dividends, retained earnings, and taxes. *The American Economic Review*, 46(2), 97–113.
- (29). Polat, B. (2017). Determinants of reinvested earnings as a component of foreign direct investment. *Journal of Economics and Management Research*, 6(1), 24–45.
- (30). Lundan, S. M. (2006). Reinvested earnings as a component of FDI: Trends and policy issues. *Transnational Corporations*, 15(3), 1–33.
- (31). Zélity, B. (2025). *The Determinants of FDI Reinvestment Rates*. *Open Econ Rev* 36, 431–465 (2025). [HTTPS://DOI.ORG/10.1007/s11079-024-09763-8](https://doi.org/10.1007/s11079-024-09763-8).
- (32). Beugelsdijk, S., McCann, P., & Mudambi, R. (2010). Introduction: Place, space and organization—Economic geography and the multinational enterprise. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 485–493.
- (33). Hennart, J.-F. (2009). *Down with MNE-centric theories! Market entry and expansion as the bundling of MNE and local assets*. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1432–1454.
- (34). Rugman, A. M., & Verbeke, A. (2008). A regional solution to the strategy and structure of multinationals. *European Management Journal*, 26(5), 305–313.
- (35). Pitelis, C. N., & Teece, D. J. (2010). Cross-border market co-creation, dynamic capabilities and the entrepreneurial theory of the multinational enterprise. *Industrial and Corporate Change*, 19(4), 1247–1270.
- (36). Birkinshaw, J. (1996). How multinational subsidiary mandates are gained and lost. *Journal of International Business Studies*, 27(3), 467–495.
- (37). Birkinshaw, J., & Hood, N. (1998). Multinational subsidiary evolution: Capability and charter change in foreign-owned subsidiary companies. *Academy of Management Review*, 23(4), 773–795.