

être tentée d'étendre ce mode d'organisation à ses activités internationales. Si la firme plurinationale est elle-même un "conglomérat" engagé dans divers types d'activités à travers le monde, elle peut choisir de combiner les deux types de structure en optant, par exemple, pour des relations moins étroites avec ses diverses filiales. Elle agira alors plutôt comme une "holding company" internationale. Cordell<sup>1</sup> résume ses principales constatations en ces termes:

"Les trois formes principales d'organisation multinationale sont les suivantes:

- a) La division internationale: elle est responsable de toutes les ventes effectuées en dehors du marché intérieur.
- b) La répartition géographique des marchés: les directeurs régionaux sont responsables des séries d'articles fabriqués dans leur région.
- c) L'attribution d'exclusivités pour un produit: les directeurs de la production sont responsables de l'approvisionnement mondial en un produit particulier.

Le choix d'une répartition géographique ou de l'attribution d'exclusivités dépend souvent de la nature du produit fabriqué. Le marché des produits de fabrication simple, destinés à satisfaire la masse des consommateurs, est généralement réparti géographiquement. C'est le cas de la société H.J. Heinz. Par contre, quand il s'agit d'un produit de pointe et qui requiert un service après la vente, on répartit les exclusivités. Les sociétés General Electric et Monsanto sont organisées suivant ces principes."

En ce qui concerne plus particulièrement le cas des filiales canadiennes, les structures "par produit" et "géographique" tendront à considérer

---

1. Cordell, op. cit. p. 31.