

autres projets qui ne seraient pas poursuivis jusqu'au point où ils seraient portés à la connaissance des gouvernements et des habitants d'un pays d'accueil possible, leur coût est évidemment impossible à connaître. Etant donné que, dans un cas comme dans l'autre, les gouvernements sont à peu près dans l'impossibilité de savoir ce qu'il leur en coûte, les entreprises sont en mesure de mettre l'accent sur les pertes qui en résulteraient pour eux si elles décidaient, par exemple, de ne pas investir chez eux. Il n'est pas exclu non plus qu'elles exagèrent ces pertes renforçant d'autant leurs propres arguments. Le coût du retrait d'un tel projet s'accroît pour un gouvernement d'un pays en particulier lorsqu'existe la possibilité que cet investissement se fasse dans un autre pays avec lequel le premier est en concurrence (par exemple, à l'intérieur d'une zone comme la Communauté Economique Européenne). Nous venons de voir que le pouvoir de l'entreprise multinationale peut s'accroître lorsqu'il y a divergences de vues entre les gouvernements; la réduction ou la disparition des barrières tarifaires dans ces conditions est de nature à accentuer le pouvoir de la firme, car à quoi sert à la France, par exemple, de refuser l'implantation d'une entreprise étrangère si celle-ci peut aller s'établir en Allemagne, en Belgique, etc. et vendre ensuite ses produits en France sans difficultés?

De plus, l'entreprise aura très souvent un horizon de plan plus long que celui des gouvernements. Elle planifie, en effet, dix, quinze ou vingt ans d'avance certains gestes qu'elle posera alors que, souvent, un gouvernement se limitera à quatre ans. La firme élargit ainsi le nombre des options qui s'offrent à elle. Egalement, dans les pays de régime fédéraliste, l'imposition de politiques restrictives au niveau du gouvernement fédéral se complique à cause de l'opposition fréquente des gouvernements provinciaux ou municipaux qui n'ont pas toujours les mêmes tâches ni les mêmes objectifs.