

croire que l'exemple de la France s'est répété partout. Le Canada, par exemple, n'a pas eu le même succès. Une étude faite pour le groupe Watkins¹ avait déjà fait douter du bien-fondé de l'enthousiasme dont ont fait montre certains hommes politiques et le Rapport Gray a montré que non seulement les firmes étrangères n'ont pas vraiment contribué à la réduction des disparités régionales au Canada, mais qu'elles ont au contraire contribué à les accentuer.

C) Effet sur la concurrence interne

Etant donné la faible taille de leur marché intérieur, certains pays ont cru que l'entrée de firmes étrangères devrait avoir un effet salutaire sur les prix et la productivité tout au moins dans leurs industries dominées par quelques firmes. On a noté, par exemple, en Grande-Bretagne et en Australie, que l'entrée de firmes américaines avait brisé un monopole réel ou potentiel dans certaines industries. Les firmes étrangères ont certains avantages (taille financière, méthodes de gestion, technologie et pour les filiales américaines au Canada, le bénéfice des dépenses de publicité faites aux Etats-Unis, etc.). De ces avantages résultent des baisses de coûts et une tendance à la baisse des prix et à l'augmentation des ventes. Les firmes autochtones doivent alors faire les adaptations nécessaires et elles devraient être incitées à faire de la recherche, à fusionner etc. pour faire face à la concurrence. En somme, l'entrée de firmes étrangères modifie les positions concurrentielles respectives et les producteurs nationaux se voient forcés de modifier leurs techniques de production et leurs méthodes d'organisation de façon à en accroître l'efficacité. De la même façon, les filiales étrangères peuvent exercer un effet d'entraînement sur leurs fournisseurs d'abord par la demande qu'elles leur adressent. En Grande-Bretagne, on a aussi constaté que les

1. D. Michael Ray, Regional Aspects of Foreign Ownership of Manufacturing in Canada, University of Waterloo, 1967