

des réponses claires à un certain nombre de questions. Peut-être les analyses coûts-bénéfices dont il est question comporteront-elles, d'ailleurs, toujours une part d'arbitraire, car certains des éléments en cause sont extrêmement difficiles sinon impossibles à mesurer et un ordre de grandeur ou même parfois une discussion à l'aide d'arguments qualitatifs est souvent tout ce qui s'offre à nous. Mais il n'est pas défendu de chercher à y voir un peu plus clair.

Comment peut-on définir la firme plurinationale ou multinationale? Non seulement lui a-t-on donné un grand nombre de noms différents mais plusieurs définitions ont été proposées. Pour véritablement porter son nom une firme multinationale devrait avoir des établissements dans un grand nombre de pays du monde, des actionnaires répartis dans un grand nombre de pays, des cadres originaires d'un grand nombre de pays, et elle devrait aussi probablement gérer ses affaires dans les divers pays en les intégrant globalement mais tout en adoptant un comportement géocentrique.

Si on les définit de cette façon, alors il n'existe qu'une poignée d'entreprises plurinationales dans le monde. D'autres ont défini la firme plurinationale comme étant celle qui a des investissements dans au moins deux pays du monde. Plus récemment, Raymond Vernon¹ a choisi de s'intéresser particulièrement aux entreprises qui ont des établissements dans au moins six pays du monde, ce qui lui donnait environ 180 entreprises dans la liste des 500 plus grandes entreprises mondiales telles qu'on les retrouve dans Fortune. Mais peu importe la définition qu'on retient un élément revient toujours: une firme multinationale accorde les opérations de ses filiales réparties dans divers pays, les intègre et les coordonne à des degrés divers. C'est donc dire que son espace s'étend bien au-delà des frontières

1. Sovereignty at Bay, Basic Books Inc. (N-Y) 1971.