

de sociétés étrangères peuvent continuer parce qu'elles ont accès à des sources de financement extérieures au pays. Le problème de la perte d'efficacité des politiques nationales par suite de la présence de nombreuses firmes étrangères dans un pays est d'ailleurs beaucoup plus général que ce simple exemple ne le laisserait supposer et nous y reviendrons plus loin.

La question des prix de transfert utilisés lors des transactions intra-firmes est également épineuse. On peut mentionner ici trois utilisations possibles des prix de transfert:

1) Pour les sociétés mères, la politique idéale de prix de transfert est celle qui servira le mieux les intérêts de l'ensemble peu importe l'effet sur une filiale en particulier. Une utilisation possible des prix de transfert dans l'intérêt de l'ensemble de l'organisation consiste à fixer ces prix à des niveaux tels qu'on va réduire au minimum le montant d'impôts à payer par l'entreprise, dans toute la mesure où les lois fiscales des divers pays le permettront. Un faible prix à l'exportation peut entraîner un faible droit de douane en ce qui concerne les mouvements de produits de la filiale A à la filiale B ou il peut amener une réduction du montant total d'impôts à payer pour les filiales A et B combinées. Dans ce cas un prix bas à l'exportation est un instrument utile pour l'ensemble de l'organisation peu importe l'effet sur les profits de la filiale A.

2) L'entreprise intégrée verticalement qui fait passer ses produits de la matière première jusqu'à un fort degré de fabrication peut aussi trouver une autre utilisation aux prix de transfert. Dans des organisations de ce genre, la stratégie consistera souvent à tenter de capter les profits au stade de la chaîne verticale pour lequel l'entrée de concurrents est le plus difficile et à garder les stades pour lesquels l'entrée serait relativement facile aussi peu rentables que possible.