

laisser faire. Les pays ont pratiqué certaines formes de restrictions à l'égard de la firme. Parfois, ils ont cherché à renforcer l'industrie domestique dans sa lutte concurrentielle avec les entreprises multinationales. Enfin, on a pu réaliser parfois des accords internationaux.

L'imposition de restrictions à la firme étrangère peut prendre diverses formes. D'abord, les pays d'accueil peuvent établir des règlements à l'entrée de la firme. On peut, par exemple, fixer une limite au montant global du capital étranger qui pourra être investi dans le pays au cours d'une année y compris les entrées de fonds et les profits réinvestis. Cherchant à diminuer le nombre d'acquisitions d'entreprises nationales par des entreprises étrangères, un comité du gouvernement australien a déjà recommandé une telle mesure, mais le Parlement refusa de l'accepter. On peut songer aussi à un mécanisme de sélection des investissements étrangers, à une sorte "d'agence de tamisage" du genre de celle que recommandait le rapport Gray. La définition de secteurs clés ou de secteurs vitaux dans lesquels on désire restreindre la participation étrangère constitue une autre forme de politique restrictive. Enfin, la défense ou la limitation des acquisitions d'entreprises nationales (takeovers) a été pratiquée par certains pays. Sans imposer de restrictions à l'entrée, les pays d'accueil pourraient songer à réglementer les opérations ou le comportement des entreprises multinationales. On aurait recours alors à un mécanisme de surveillance de certaines pratiques ou politiques des firmes, par exemple, en ce qui concerne les prix de cession interne, les limitations imposées par les sociétés mères aux exportations des filiales, les efforts de recherche et développement non seulement quant à la localisation de laboratoires dans le pays d'accueil, mais aussi quant à la sélection des projets, le contrôle des accords de fabrication sous licence, la propriété des