

Dans ces conditions la meilleure attitude qu'un gouvernement pourrait adopter consisterait à s'efforcer de maximiser les gains que le pays d'accueil retire de la présence des firmes étrangères et à minimiser les inconvénients qui en résultent. Mais comme nous l'avons déjà laissé entendre, même cette analyse coûts/bénéfices, somme toute plutôt grossière, n'est pas facile à faire. Elle peut exiger une réponse à la question suivante par exemple: si les firmes plurinationales apportent des avantages du point de vue de la croissance économique et des inconvénients du point de vue de la souveraineté nationale, jusqu'où est-on prêt à sacrifier la croissance économique pour obtenir davantage de souveraineté et vice versa? Il n'existe pas de réponse simple à ce genre de questions mais ce n'est qu'une parmi les manifestations de l'incertitude que crée la présence de firmes plurinationales pour les politiques des états. Même si nous aurons à y revenir, on peut déjà le laisser entrevoir en faisant ressortir les différences entre la firme plurinationale et la firme nationale.¹

La première différence qu'il faut noter a trait à la plus grande souplesse et à la plus grande mobilité de l'entreprise internationale. Elle est, beaucoup plus que la firme nationale, en mesure de déplacer ses activités dans l'espace et dans le temps. Elle peut par exemple déplacer ses achats entre ses diverses filiales à travers le monde de façon à s'adapter aux conditions internationales, y compris les pressions gouvernementales. Elle peut déplacer sa production d'un pays à l'autre, car, au contraire de la firme nationale, elle n'a pas pour le faire à supporter les frais de la construction d'installations nouvelles. Elle peut pratiquer la mobilité internationale de ses cadres et de son personnel alors que la firme nationale est limitée aux diverses localisations possibles à l'intérieur d'un pays.

1. Voir J.N. Behrman, An Essay on Some Critical Aspects of the Multinational Corporation, Economic Council of Canada, janvier 1970.