

sions entre gouvernements peuvent entraîner des représailles et représenter un coût élevé pour elles.

Il peut arriver cependant que les entreprises favorisent certains types d'accords intergouvernementaux, surtout ceux qui porteront sur des objectifs soigneusement choisis et limités. La Convention internationale pour la protection de la Propriété industrielle bénéficie de l'approbation des entreprises; il en est de même des clauses de protection relatives aux marques de commerce. Des pays signent depuis déjà plusieurs années des traités bilatéraux sur le droit d'établissement garantissant un traitement national aux hommes d'affaires étrangers et définissant leurs droits dans le pays d'accueil, et les entreprises ne s'en portent que mieux. Les entreprises ont même favorisé la signature de traités bilatéraux visant à éviter la double imposition, et la plupart de ces entreprises appuient les mesures d'harmonisation fiscale jusqu'à ce qu'elles commencent à réaliser ce que cela pourrait signifier comme, par exemple, la détermination des profits sur une base arbitraire ou la fixation des prix de cession internes par les gouvernements. Mais on remarquera que tous ces accords sont favorables à l'activité des firmes multinationales et du point de vue des gouvernements, ne règlent aucunement la plupart des problèmes dont il a été fait mention précédemment. On pourrait penser que les entreprises devraient souhaiter l'établissement d'une forme quelconque d'ordre international qui leur faciliterait la tâche. Mais, elles n'ont pas vraiment été en faveur d'un accord de ce genre, car elles ne conçoivent pas que l'on puisse signer ce type d'accord sans, en même temps, réduire la souplesse dont elles disposent. Elles ont donc préféré appuyer les inoffensifs "codes de bonne conduite". On peut donc conclure que si jamais un mécanisme beaucoup plus élaboré apparaissait au niveau international, ce ne sera pas parce que les entreprises multinationales l'auront récla-