

méthodes d'approvisionnement des firmes américaines ont souvent contribué à améliorer le rendement de leurs fournisseurs britanniques en les forçant à réduire leurs coûts et leurs délais de livraison. La propagation de l'innovation également peut se faire par la transmission d'une nouvelle méthode de production de la filiale étrangère à son fournisseur local. Cette transmission se fera d'autant plus probablement que la firme nationale sera assurée, par contrat, de l'approvisionnement de la filiale étrangère pendant une période plus ou moins longue, car alors l'investissement que nécessite la transformation des méthodes de production devient moins risqué. En Grande-Bretagne encore on a constaté que les firmes américaines ont transmis assez volontiers le "know how" à leurs fournisseurs britanniques. Enfin, il peut arriver que la demande d'une filiale étrangère rende possible la production d'un bien qui n'avait pu être envisagée auparavant faute d'un marché suffisant bien qu'elle n'eût pas posé de problèmes techniques très difficiles à résoudre.

Mais tout comme dans le cas du développement régional cette zone d'harmonie entre les intérêts de la firme plurinationale et ceux des états n'est pas claire. Lorsque les firmes étrangères qui entrent ont elles-mêmes un comportement oligopolistique, elles acceptent la structure de prix existante et la concurrence porte sur autre chose. Mais il est possible que cette forme de concurrence satisfasse les gouvernements des pays d'accueil parce qu'elle permet souvent l'introduction de nouvelles techniques, de nouveaux produits, de nouveaux services. Si on croit à la souveraineté du consommateur, on peut dire que même cette concurrence ne portant pas sur les prix peut hausser son niveau de bien-être et qu'elle augmente les chances du pays d'accueil de pouvoir soutenir la concurrence internationale.