

doc
CA1
EA
72F36
FRE

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

LA FIRME PLURINATIONALE ET LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE DU CANADA

PAR

BERNARD BONIN

PROFESSEUR À L'ÉCOLE DES H.E.C. DE MONTRÉAL

NOTE

Étude préparée pour
le Groupe d'Analyse politique,
Ministère des Affaires extérieures,
Ottawa.

Study prepared for
Policy Analysis Group,
Department of External Affairs,
Ottawa.

M
LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES

LA FIRME PLURINATIONALE ET LA POLITIQUE ETRANGERE DU CANADA

.61644038

par

Bernard Bonin - Prof. à l'Ecole des H.E.C. de Montréal

43-209-704

On se préoccupe de la question de l'investissement étranger depuis très longtemps. Non seulement au Canada mais également un peu partout à travers le monde, on peut retrouver assez loin dans le passé, des études sur cette question. Mais le plus souvent ces études portent sur les placements de portefeuille et les problèmes qu'ils soulèvent (service de la dette, défaut de remboursement, fonctionnement des marchés financiers, etc.). Plus tard, lorsque les Américains ont remplacé les Britanniques comme principaux investisseurs dans le monde, l'investissement direct, qui comporte le transfert potentiel ou réel du contrôle de l'entreprise à l'étranger, a pris une importance de plus en plus grande relativement aux simples placements de portefeuille. Pourtant, on a mis beaucoup de temps à modifier la théorie pour tenir compte du phénomène nouveau et plus complexe qu'est l'investissement direct. Encore aujourd'hui, nombreux sont ceux qui analysent les deux types de mouvements de capitaux de la même façon. Leurs conclusions sont alors faciles à prévoir: si le mouvement de capital se fait d'un pays où les rendements sont bas vers un pays où les rendements sont élevés, on ne peut que se réjouir d'un tel mouvement qui accroît le bien-être mondial.

Plus récemment, on a pris conscience de la très grande place qu'occupe l'investissement direct dans le monde. Même si les deux questions ne sont pas, comme nous le verrons, en tous points semblables, l'apparition d'une abondante littérature sur la firme multinationale ou plurinationale en témoigne. C'est seulement alors que l'analyse du problème s'est assez

rapidement modifiée même si les faits l'avaient depuis longtemps devancée. L'attention a été vite centrée sur les relations entre les firmes pluri-nationales et les états. En somme, on reconnaît que les états font face à des problèmes lorsque les biens, les hommes et l'argent peuvent facilement et efficacement se déplacer d'un pays à l'autre. Le pouvoir de gouverner est certainement entamé lorsque des entreprises chevauchent les frontières et s'installent dans plusieurs pays du monde en même temps. Si l'état prend des mesures qui ne plaisent pas aux hommes, aux détenteurs de capitaux et aux producteurs en général les produits, les capitaux, les hommes, les entreprises pourront quitter le pays. La "fuite" peut être plus rapide et plus complète si tous ces facteurs sont intégrés dans une firme pluri-nationale. Les pays ont des juridictions ou des "domaines" bien déterminés et, sauf rares exceptions, l'espace national est tout ce qu'ils contrôlent. Le "domaine" de l'entreprise plurinationale, en revanche, peut s'étendre bien au-delà de celui d'un pays.¹

C'est dans cet esprit et en adoptant ce cadre d'analyse que le présent rapport a été préparé. Dans une première partie nous exposerons la nature du phénomène de la firme plurinationale puis l'étendue du phénomène et les tendances prévisibles de son extension. Nous aborderons enfin la nature des problèmes que ces firmes soulèvent tant pour les pays-hôtes que pour les pays d'où originent les sièges sociaux. Dans une seconde partie nous discuterons des problèmes et des possibilités qui découlent de la présence de ces firmes ou de filiales de ces firmes au Canada du point de vue des relations extérieures de ce pays. Puis nous examinerons les possibilités en fonction d'intérêts canadiens, d'actions et de réglementations internationales.

1. Voir C.P. Kindleberger, Power and Money, Basic Books Inc. (N-Y), 1970, chapitre 12.

PREMIERE PARTIE: La firme plurinationale et les états

La nature du phénomène

Les politiques à l'égard de la firme plurinationale ne peuvent jamais être meilleures que le degré de compréhension qu'on a des causes et des effets de son comportement. Dans la formulation d'une politique, on peut donc identifier cinq étapes qu'il est nécessaire de franchir.¹

1. La reconnaissance d'un problème ou d'un phénomène à expliquer, par exemple, que la firme plurinationale fournit une proportion élevée de la production dans une industrie en particulier, ou qu'elle a un effet de modification de la structure des échanges internationaux d'un pays.
2. L'identification du caractère du problème, c'est-à-dire en arriver à une évaluation des bénéfices (ou des coûts) nets qui résultent de la présence de firmes plurinationales par comparaison avec ce qui se serait produit si les ressources en question avaient été obtenues d'une autre façon.
3. La compréhension des facteurs qui influencent le comportement des principaux centres de décision c'est-à-dire en quoi le comportement de la firme plurinationale diffère de celui d'une firme purement nationale?
4. Une analyse coûts/bénéfices des diverses politiques qui pourraient être adoptées dans le but de modifier le comportement des firmes plurinationales ou d'autres agents économiques (les gouvernements par exemple).
5. Le choix d'une politique que l'on croit être la mieux en mesure de satisfaire aux objectifs qu'on s'est fixés.

Jusqu'à maintenant les analyses n'ont pas beaucoup dépassé le premier point; seules quelques-unes se sont timidement aventurées vers les autres étapes. En conséquence, on ne peut pas offrir, dans tous les cas,

1. John H. Dunning, The Multinational Enterprise: the Background, in John H. Dunning, ed., The Multinational Enterprise, George Allen and Unwin, Londres 1971, p. 34

des réponses claires à un certain nombre de questions. Peut-être les analyses coûts-bénéfices dont il est question comporteront-elles, d'ailleurs, toujours une part d'arbitraire, car certains des éléments en cause sont extrêmement difficiles sinon impossibles à mesurer et un ordre de grandeur ou même parfois une discussion à l'aide d'arguments qualitatifs est souvent tout ce qui s'offre à nous. Mais il n'est pas défendu de chercher à y voir un peu plus clair.

Comment peut-on définir la firme plurinationale ou multinationale? Non seulement lui a-t-on donné un grand nombre de noms différents mais plusieurs définitions ont été proposées. Pour véritablement porter son nom une firme multinationale devrait avoir des établissements dans un grand nombre de pays du monde, des actionnaires répartis dans un grand nombre de pays, des cadres originaires d'un grand nombre de pays, et elle devrait aussi probablement gérer ses affaires dans les divers pays en les intégrant globalement mais tout en adoptant un comportement géocentrique.

Si on les définit de cette façon, alors il n'existe qu'une poignée d'entreprises plurinationales dans le monde. D'autres ont défini la firme plurinationale comme étant celle qui a des investissements dans au moins deux pays du monde. Plus récemment, Raymond Vernon¹ a choisi de s'intéresser particulièrement aux entreprises qui ont des établissements dans au moins six pays du monde, ce qui lui donnait environ 180 entreprises dans la liste des 500 plus grandes entreprises mondiales telles qu'on les retrouve dans Fortune. Mais peu importe la définition qu'on retient un élément revient toujours: une firme multinationale accorde les opérations de ses filiales réparties dans divers pays, les intègre et les coordonne à des degrés divers. C'est donc dire que son espace s'étend bien au-delà des frontières

1. Sovereignty at Bay, Basic Books Inc. (N-Y) 1971.

d'un pays en particulier et qu'un certain nombre de décisions importantes peuvent donc être prises à l'extérieur d'un pays d'accueil dans le pays où se trouve le siège social.

Quelles sont les conditions qui prévalent au Canada? Il n'est pas nécessaire de rappeler ici quelle est l'importance du capital étranger investi au Canada. Mais certains traits sont essentiels à la compréhension de ce qui suit.

1. Il existe au Canada des milliers de filiales ou succursales de sociétés étrangères. La très grande majorité de ces firmes ne sont pas à proprement parler des entreprises plurinationales sauf si l'on définit comme plurinationale toute entreprise qui a des investissements dans deux pays du monde. Elles seront, très souvent, tout simplement le résultat de l'extension de l'activité d'une firme américaine au Canada, sans que cette firme pratique l'investissement international d'une façon systématique. Ceci ne signifie pas cependant que l'on doive s'en désintéresser dans une étude comme celle-ci car il y a de fortes chances pour qu'une firme de ce type soit très étroitement contrôlée par le siège social américain (ou autre) qui l'administrera pratiquement comme une simple succursale.
2. Au total ces milliers de firmes étrangères ont fait plusieurs dizaines de milliards de dollars d'investissements directs au Canada. Les Américains, à eux seuls, ont fait environ 80 pour-cent de ces investissements directs. C'est ce qui explique que l'on pense surtout aux firmes américaines lorsqu'on s'intéresse à la présence de firmes plurinationales au Canada.
3. Ces investissements directs ne sont pas également répartis dans tous les secteurs d'activité au Canada. Ils sont au contraire concentrés dans l'industrie pétrolière, les mines et dans quelques grands secteurs de l'industrie manufacturière.

4. Même s'il existe des milliers de firmes étrangères au Canada les investissements directs n'en sont pas moins fortement concentrés dans un petit nombre de grandes firmes à l'échelle canadienne. La plupart des grandes entreprises plurinationales ont des activités au Canada. Ces grandes firmes ne subissent pas purement et simplement l'évolution de leur marché; compte tenu des ressources à leur disposition, elles sont au contraire en mesure d'orienter en partie cette évolution. De même le poids de l'investissement étranger au Canada est tel, et l'importance des firmes plurinationales comme sources de production, d'emplois etc. est si grande que leur présence et leur comportement, ou tout au moins l'idée qu'on s'en fait, risquent fort d'influer sur la politique des gouvernements canadiens. On ne peut alors rester indifférent à la "nationalité" de la firme et la question devient: Qui décide de quoi et où?

Cette question prend d'autant plus d'importance que les gouvernements se sont vus confier, au cours du dernier quart de siècle, des responsabilités nouvelles en matière de croissance économique, de plein emploi, d'organisation et d'orientation de la société en général, etc. La concordance des intérêts des divers groupes composant la société est nécessaire au succès des politiques gouvernementales. Sur certains points, la présence de firmes plurinationales va concourir à la poursuite des objectifs de l'état même si elle se contente de rechercher son intérêt propre. Il existera donc des zones d'harmonie entre les firmes plurinationales et les états. En revanche, de par sa structure même et de par son comportement, la firme plurinationale sera source de tensions car ses intérêts ne correspondront pas toujours à ceux des pays d'accueil. Ces tensions sont inévitables et ne disparaîtront pas complètement peu importe ce que l'on fera, sauf évidemment dans l'hypothèse où un pays refuserait tout investissement direct de l'étranger.

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.

En somme, une firme nationale se trouve davantage dans la position d'un hôte vis-à-vis son gouvernement que la firme internationale. La position de cette dernière sera forte au moment de son entrée: elle peut alors avoir à négocier des privilèges avec le gouvernement (ou les gouvernements) du pays d'accueil et le fait qu'elle peut fort bien aller s'implanter ailleurs constituera pour elle un argument de poids dans ces négociations. Une fois implantée, elle se rapproche davantage d'une firme nationale bien que des différences importantes subsistent comme nous le verrons. Des filiales ou services marginaux peuvent être déplacés; on peut recourir aux "prix de transfert"; les aires de marché peuvent être modifiées d'autorité; il est même possible de réaliser la consolidation d'unités de production entre les entreprises affiliées sans fermer une usine ou quitter un pays ce qui n'a pas toujours l'heur de plaire aux gouvernements.

La deuxième caractéristique distinctive de la firme plurinationale sera son orientation mondiale. Sa souplesse et sa mobilité résultent d'ailleurs de cette orientation mondiale ou tout au moins vers une bonne partie du monde puisque l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon forment environ les quatre cinquièmes du produit national brut du "monde libre". Cette orientation mondiale donne également à la firme plurinationale une plus grande capacité de déplacer ses projets dans le temps. Par exemple, la firme peut ajuster son calendrier d'investissement de façon à faire face aux pressions des états, s'efforçant ainsi d'éviter leur "ingérence" par la suite. Ou encore, si le gouvernement actuel d'un pays tente d'imposer des conditions que la firme juge inacceptables, elle peut s'abstenir d'investir dans ce pays pour aller plutôt ailleurs; elle peut aussi décider d'investir un peu dans ce pays, se gardant donc la possibilité d'une éventuelle expansion tout en rendant "supportables" les conditions imposées par le gouvernement. L'expansion serait alors retardée jusqu'à ce que le gouvernement modifie son attitude.

Enfin, le contrôle gouvernemental sur ce genre d'entreprises devient beaucoup plus difficile. Etant donné que la firme a d'autres options possibles, le pays d'accueil n'exerce qu'un contrôle réduit sur la firme plurinationale. Le gouvernement ne se trouve pas véritablement dans une position de commande; il est bien davantage dans une position de négociation à l'égard de la firme à moins qu'il ne se décide à utiliser l'arme ultime à sa disposition qu'est l'expropriation. De plus, la firme est dans une position telle qu'elle est peu incitée à céder beaucoup aux gouvernements des pays d'accueil; elle est, en effet, exposée aux pressions de chacun de ces gouvernements et elle refusera parfois de céder à une demande de façon à ne pas provoquer une réaction en chaîne dans les autres pays où elle a des intérêts. Elle plaidera donc souvent son "statut international" pour faire ressortir le coût trop élevé pour elle d'accéder aux demandes des gouvernements. Mais même là, elle ne peut utiliser continuellement cet argument si elle souhaite ne pas aviver les sentiments contre "l'étranger". Ces sentiments proviennent de la crainte du contrôle étranger et, même si les termes utilisés ne sont pas toujours identiques, ils résultent essentiellement d'un désir "du contrôle national de notre destinée" qui amène les gouvernements des pays d'accueil à considérer la firme plurinationale différemment de la firme nationale. La firme plurinationale ne peut pas se réclamer de plus d'un gouvernement "parent", et lorsqu'il y a conflit d'allégeance entre le gouvernement du pays d'origine et celui du pays d'accueil, il ne faudrait pas se surprendre que la préférence aille au gouvernement du pays de la société-mère. Mais de telles situations créent toujours des conditions difficiles aux firmes plurinationales et il est évident qu'elles ne les recherchent pas. Elles feront donc, généralement, des efforts en vue de s'identifier à chacun des pays d'accueil. Certaines sont allées jusqu'à éviter d'utiliser le nom de la société-mère dans certains pays étrangers s'efforçant d'adopter une image nationale. D'autres changent de nom cherchant ainsi à adopter une image internationale. Cependant, à moins

qu'il y ait dépérissement des états, la firme plurinationale n'arrivera probablement pas à faire disparaître la pression qui s'exerce contre le contrôle étranger et qui conduit à des efforts répétés de la part des gouvernements, en vue de distinguer la firme plurinationale de la firme nationale eu égard aux diverses mesures de politique économique. Dans ces conditions, on peut dire qu'il est remarquable qu'il n'y ait pas eu jusqu'à maintenant davantage de politiques ou de règlements comportant une discrimination évidente envers la firme plurinationale.

L'étendue du phénomène et son extension prévisible

Quelle est l'ampleur du problème? Quelles sont les perspectives d'avenir? Il est important de le savoir car s'il s'agit de quelques cas isolés de firmes appelés à rester exceptionnels, peut-être les préoccupations des gouvernements sont-elles exagérées. D'abord, quelle est la situation actuelle? Certains auteurs ont tenté d'évaluer l'ampleur du "secteur international" ou si l'on préfère la place de l'investissement direct dans le monde. Il s'agit d'une évaluation dont la précision n'est pas indiscutable; les données nécessaires ne sont pas disponibles pour tous les pays et la base de calcul n'est pas toujours la même. Cependant, les ordres de grandeur concordent assez bien et on peut penser que l'image qu'on en retire n'est pas trop déformée. Nous utiliserons ici, sauf indication contraire, les résultats des recherches de J.N. Behrman.¹

En 1969, l'investissement direct par les pays du "monde libre" était évalué à environ 140 milliards de dollars. En 1964, le chiffre correspondant était d'environ 85 milliards de dollars. La croissance a donc été très rapide. En 1969, les ventes des filiales ou succursales des investisseurs directs totalisaient de 300 à 350 milliards de dollars par comparaison à un Pro-

1. J.N. Behrman, National Interests and the Multinational Enterprise, Prentice-Hall, 1970; du même auteur, Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise, Un. of North Carolina, Research Paper 18, 1969.

duit national brut de 2,000 milliards pour l'ensemble du "monde libre".¹ Plus de la moitié des actifs internationaux sont la propriété des Américains, environ 20 pour-cent appartiennent à des firmes britanniques, et le reste pour la majeure partie à des firmes européennes ou japonaises.² Environ la moitié des firmes américaines dont les ventes totales à travers le monde étaient supérieures à un milliard de dollars en 1966 possédaient au moins le quart de leurs actifs ou faisaient au moins le quart de leurs ventes à l'extérieur des Etats-Unis.

La concentration industrielle des investissements, que nous avons notée plus tôt pour le Canada, se retrouve aussi dans le reste du monde. Les données du Survey of Current Business indiquent, par exemple, qu'en 1967, 21 pour-cent des dépenses en usines et équipement des industries manufacturières des Etats-Unis ont été faites par leurs filiales à l'étranger. Mais 85 pour-cent de ces dépenses d'investissement à l'étranger étaient concentrées dans quatre secteurs d'activité: les véhicules automobiles, les produits chimiques, le génie mécanique, le génie électrique. Certains secteurs (pneus, pétrole, tabac, produits pharmaceutiques, automobiles) sont presque complètement sous la domination de firmes plurinationales; en revanche certains autres (coton, textiles naturels, fer et acier, industrie aéronautique) ne sont guère touchés par ces firmes.

En ce qui concerne la répartition géographique de ces investissements, encore là l'influence des firmes plurinationales varie beaucoup. Le Canada est alors vraiment dans une classe à part: aucun pays au monde ne se rapproche de sa situation quant à l'importance relative de l'investissement direct étranger. L'Australie montre également un fort degré de dépendance par rapport à l'investissement étranger. Environ 40 pour-cent de sa production manufacturi-

1. On notera que l'on compare ici des choses qui ne sont pas entièrement comparables. Le P.N.B. est la somme des valeurs ajoutées tandis que les ventes des filiales constituent une donnée brute qui inclut les consommations intermédiaires. L'importance relative du "secteur international" s'en trouve surévaluée. La même constatation vaut pour le tableau synthétique plus loin.

2. J.H. Dunning, op. cit. p. 19.

ère et minière proviennent de firmes américaines. Le pourcentage correspondant pour l'Europe occidentale serait inférieur à 10. On retrouve également les firmes plurinationales dans les pays en voie de développement (bien qu'à une échelle bien inférieure et qu'elles soient surtout concentrées dans l'industrie extractive¹), l'Amérique Latine ayant été, jusqu'à maintenant, une région d'accueil davantage que l'Afrique ou l'Asie. Si on s'intéresse à l'envers de la pièce, il convient de se rappeler que parmi les principaux exportateurs de capital, la Suisse, les Pays-Bas et le Royaume-Uni tirent plus d'un pour-cent de leur produit national brut respectif des revenus de leurs investissements à l'étranger.

Enfin, il convient de noter, se rapportant toujours à la situation actuelle, que certains pays sont à la fois investisseurs et pays d'accueil. L'exemple le plus net est celui de la Grande-Bretagne dont les entreprises tirent environ le tiers de leurs profits de leurs activités à l'étranger tandis que les firmes plurinationales étrangères implantées en Grande-Bretagne comptent déjà pour un quart des exportations de l'industrie manufacturière britannique et, si les tendances récentes se continuent, fourniront à peu près la même proportion de la production manufacturière en 1980. Les Pays-Bas, la France, la Suède, et plus récemment l'Allemagne et le Japon se retrouvent dans une situation analogue, de même que les Etats-Unis bien que dans une mesure bien moindre. Ces mouvements de firmes dans des directions opposées augmenteront d'ailleurs probablement à mesure que davantage de firmes européennes ou japonaises deviendront elles-mêmes plurinationales comme l'ont montré Hymer et Rowthorn² dans une intéressante analyse de l'évolution récente.

-
1. R.F. Mikesell, ed., Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries. The Johns Hopkins Press, Baltimore, 1971.
 2. S.H. Hymer et Robert Rowthorn, Multinational Corporations and International Oligopoly: the Non-American Challenge in C.P. Kindleberger ed., The International Corporation, The M.I.T. Press, Cambridge (Mass.) 1970. L'article de Hymer et Rowthorn a également été publié en français: Les entreprises plurinationales et l'oligopole international: le défi non américain, l'Actualité Economique, janv.-mars 1970.

Quelles sont maintenant les perspectives d'avenir? La production à l'étranger des firmes plurinationales augmente actuellement entre 10 et 20 pour-cent par année alors que le produit national brut du "monde libre" n'augmente que d'environ 5 pour-cent par année. De plus comme ces entreprises sont très actives dans des secteurs où la technologie est un élément important, il est à peu près certain que leur part de l'ensemble de l'activité économique augmentera encore dans l'avenir d'autant plus qu'un plus grand nombre de firmes deviendront plurinationales. En prolongeant les tendances récentes, le produit national brut du "monde libre" devrait atteindre 5,000 milliards de dollars en 1990 (en calculant un taux d'accroissement annuel de 4.5 pour-cent) dont la moitié pourrait être le résultat du secteur international. Bien sûr, la simple extrapolation des tendances récentes dans ce domaine n'a pas beaucoup de signification comme nous allons le voir. Mais la prise de conscience de l'ampleur du phénomène, qui fait déjà du "secteur international" le troisième "pays" en importance au monde derrière seulement les Etats-Unis et l'U.R.S.S., et de l'évolution prévisible si rien ne vient contrecarrer les tendances récentes, ont contribué à aviver les inquiétudes un peu partout dans le monde. De plus, un autre aspect de la question n'a pas manqué d'accentuer les tensions. Les Etats-Unis et leurs entreprises internationales s'emparent d'un contrôle de plus en plus étendu sur les facteurs de production dans le monde. En 1968, les Etats-Unis produisaient environ 43 pour-cent du produit national brut de l'ensemble du "monde libre" et les entreprises américaines à l'étranger produisaient 14 pour-cent du reste, de sorte que la moitié du total de l'activité économique était soit localisée soit possédée par les Etats-Unis. Le prolongement de ces tendances jusqu'en 1990 nous donnerait une proportion de 70 pour-cent.

Peu importe la valeur que l'on accorde à ce genre d'extrapolations,

il reste que récemment les entreprises plurinationales américaines croissaient plus rapidement que celles qui étaient davantage orientées vers le marché national américain. En 1967, des cinq cents plus grandes entreprises industrielles des Etats-Unis, celles dont les ventes et actifs à l'étranger comptaient pour plus du quart de leurs ventes et actifs totaux avaient crû de 64 pour-cent au cours des cinq années précédentes; en revanche, celles dont les ventes et actifs à l'étranger comptaient pour moins du quart de leurs ventes et actifs totaux n'avaient crû que de 53 pour-cent au cours de la période correspondante.

	<u>1969</u>	<u>1980</u>	<u>1990</u>
	(en milliards de dollars)		
Produit national brut de l'ensemble du monde libre	2,000	3,300	5,000
Produit national brut des E-U, (en incluant la production américaine à l'étranger)	950	1,600	2,500
Reste du monde libre (en incluant la production de ces pays à l'étranger)	1,050	1,700	2,500
Dont:			
Production à l'étranger	300	900	2,500
- de filiales américaines	150	500	1,500
- de filiales de pays autres que E-U.	150	400	1,000

Source: J.N. Behrman, An Essay on Some Critical Aspects of the International Corporation, op. cit. p. 7

Le simple prolongement des tendances récentes n'a pas beaucoup de signification avons-nous dit. Mais on peut dire, croyons-nous, que l'investissement direct ne semble pas comporter son propre mécanisme d'auto-freinage, comme c'est le cas, par exemple, pour les placements de portefeuille. Dans la mesure où le placement de portefeuille (émissions d'obligations, etc.) est motivé par la différence de rémunérations entre deux pays, et dans la mesure

où un écart ne sera pas volontairement maintenu entre les taux d'intérêt nationaux et étrangers, il y a des chances pour que le mouvement s'arrête de lui-même. A moins que l'on se trouve en présence d'occasions d'investissement qui apparaissent constamment et dans le même pays, lorsque suffisamment de capital aura circulé du pays à bas taux d'intérêt vers le pays à taux plus élevés, l'écart entre les deux se rétrécira. Or, à notre avis, il n'est pas du tout certain qu'il existe un mécanisme du genre en ce qui concerne l'investissement direct, précisément parce qu'il n'est pas clairement motivé par la différence dans les taux de rémunération. Le capital se déplace principalement dans le but d'établir ou de maintenir une position jugée convenable dans un marché étranger. La rentabilité prévue est un élément qui entre en ligne de compte étant donné que l'expérience en fait un bon indice des profits qui seront en fait réalisés et de la stabilité des marchés étrangers, mais ce n'est qu'un élément limité de la décision d'investir.¹

Ceci dit, il reste la possibilité d'une intervention extérieure à la firme. Il est certain, par exemple, que si les tensions entre la firme pluri-nationale et les états deviennent assez fortes pour être jugées intolérables par les gouvernements, ceux-ci seront tentés d'intervenir. Certains pourraient même imiter Cuba, le Chili, le Pérou ou la Bolivie. Sans même aller jusque là, on peut entrevoir des difficultés pour les firmes plurinationales. Elles contrôlent, en effet, fort probablement des secteurs auxquels les pays accordent une grande importance; ceux dont les matières premières sont vendues dans des marchés oligopolistiques, étroitement contrôlés et ceux dont la technologie se trouve soumise à un contrôle strict de la part des firmes. Il est à prévoir une continuation et peut-être même une accentuation des tensions entre les firmes et les états. On enregistrera certes, un peu partout dans le monde, une réaction de défense de la part des états. La forme de

1. Voir B. Bonin, L'investissement étranger à long terme au Canada, Les Presses de l'Ecole des H.E.C., 1967.

cette réaction pourra varier comme ce fut le cas dans le passé, et des facteurs culturels, historiques ou sociaux vont certainement influencer sur le niveau de tolérance comme le montrent les exemples du Canada et de la Belgique. Les bénéfices et les coûts de l'investissement étranger, tels que perçus par les habitants et les gouvernements des pays d'accueil, influenceront également sur le niveau de tolérance. En dépit de ces différences nationales, il est possible d'indiquer, tout au moins de façon générale, comment cette réaction se manifestera. Nous y reviendrons plus loin mais auparavant nous devons nous intéresser davantage aux problèmes et aux avantages qu'apporte la présence de firmes plurinationales dans le monde aussi bien pour les pays investisseurs que pour les pays d'accueil.

La nature des problèmes soulevés par les relations firmes-états

a) du point de vue des pays investisseurs

Les pays investisseurs ne retirent pas que des avantages de la présence de leurs firmes nationales dans les pays étrangers. Même si l'on répète souvent que les firmes américaines préfèrent de beaucoup garder le gouvernement américain à distance (alors que les firmes européennes et japonaises auraient avec leurs gouvernements respectifs des relations beaucoup plus étroites) la coopération entre les firmes plurinationales et les gouvernements de leur pays d'origine existe et elle est fort probablement en voie de s'accroître. Comme l'a bien montré J.N. Behrman¹, les gouvernements considèrent depuis longtemps qu'il est de leur responsabilité d'aider le milieu des affaires à réaliser ce que celui-ci considère profitable. De plus, les gouvernements des pays exportateurs de capitaux aussi bien que ceux des pays importateurs de capitaux cherchent à promouvoir le mouvement international des entreprises à l'aide de toutes sortes de programmes d'assistance. Il n'est pas nécessaire

1. J.N. Behrman, U.S. International Business and Governments, McGraw-Hill, 1971.

d'insister sur le rôle que l'on reconnaît également aux gouvernements en matière d'établissement des règles du jeu. En ce qui concerne le règlement des disputes, les gouvernements n'ont pas encore mis au point un mécanisme vraiment institutionnalisé et efficace lorsque la mésentente implique une firme plurinationale et un gouvernement, mais il est probable que les gouvernements s'efforceront d'en trouver un qui soit satisfaisant au cours des prochaines années. Au cours de l'histoire, les gouvernements ont également imposé des contrôles aux activités internationales des entreprises (échanges commerciaux, licences, investissements, etc.). Les préoccupations des gouvernements quant à la croissance et la stabilité économiques ont aussi donné lieu à une collaboration plus étroite entre firmes et gouvernements par l'intermédiaire de consultations plus fréquentes ou même de l'établissement d'une planification économique. Dans plusieurs pays du monde les gouvernements se sont réservés certains secteurs d'activité ou y ont investi en collaboration avec des entreprises étrangères. Enfin, les entreprises ayant des activités à l'étranger bénéficient depuis longtemps de la protection du gouvernement de leur pays d'origine. On pourrait continuer ainsi pendant longtemps; l'essentiel est de comprendre que la relation existe et que dans ces circonstances la "nationalité" de la firme n'est pas encore une variable à laquelle on puisse rester indifférent. On peut s'attendre à ce qu'une firme américaine (par ses actionnaires, ses "managers", sa philosophie, ou les pressions auxquelles elle est soumise, etc.) manifeste une certaine allégeance au gouvernement de son pays d'origine ne serait-ce que parce que celui-ci est le plus souvent en mesure d'obtenir l'adhésion des firmes à ses politiques si la "persuasion morale" ne suffit pas.

Ceci ne signifie pas cependant que la présence de firmes américaines, par exemple, à l'étranger n'est pas de nature à causer quelques soucis au gou-

vernement des Etats-Unis. Celui-ci a pu se rendre compte que l'efficacité même de certaines de ses politiques se trouve réduite à cause de la présence d'un grand nombre de firmes américaines à l'étranger; il a aussi été forcé, compte tenu des conditions auxquelles il fait face, d'adopter certaines politiques dont il n'aurait pas éprouvé le besoin si les firmes américaines à l'étranger avaient été peu nombreuses et de faible importance.

Les problèmes sont apparus notamment en matière de politique étrangère. Les Etats-Unis, par exemple, refusent de commercer ou imposent tout au moins des restrictions aux échanges avec un certain nombre de pays du monde. Si ces restrictions ne s'appliquaient pas également aux firmes américaines à l'étranger, la politique étrangère en question risquerait fort de n'être autre chose qu'un voeu pieux. Mais en étendant la politique aux filiales localisées dans des pays étrangers qui n'ont pas nécessairement les mêmes objectifs que les Etats-Unis ceux-ci indisposent grandement les gouvernements des pays d'accueil et ce n'est certes pas la meilleure façon de se créer une image favorable dans le monde. Nous reviendrons plus loin sur les problèmes que pose l'application extraterritoriale des lois américaines pour les pays d'accueil. Il convient cependant de noter que, dans la mesure où un plus grand nombre de firmes autres qu'américaines deviendront plurinationales, plusieurs pays du monde feront face au même dilemme que celui qui confronte les Etats-Unis.

La balance des paiements et le système monétaire international constituent un autre domaine où la présence de firmes plurinationales peut poser des problèmes au gouvernement du pays investisseur. Si la balance des paiements du pays investisseur semble, dans certaines hypothèses, s'améliorer après quelques années, il est certain qu'au moment de la sortie de capital initiale, la balance se détériore. Si cette sortie se produit dans une pé-

riode où le pays d'origine enregistre déjà des difficultés de balance des paiements, le problème s'en trouvera aggravé. De plus, une partie de la production à l'étranger tout au moins ne constitue pas un gain net pour le pays investisseur mais représente plutôt une substitution de la production locale à des exportations qui auraient été faites de toute façon. Après une période plus ou moins longue, cette évolution devrait aussi laisser sa trace dans la balance des paiements bien qu'il soit difficile de dire dans quelle mesure. Ce qui était frappant dans le message du Président Nixon du mois d'août 1971, c'est qu'il n'a pas du tout mentionné les conditions que créent les firmes plurinationales américaines du point de vue de la balance des paiements des Etats-Unis. Pourtant si les Etats-Unis considèrent, malgré les problèmes qui en résultent, qu'il est avantageux pour eux de laisser les firmes américaines s'implanter un peu partout dans le monde, ils doivent bien en accepter les inconvénients en même temps que les avantages. On peut alors leur servir un argument qu'ils connaissent bien pour l'avoir servi souvent à d'autres pays du monde "You can't have your cake and eat it too". Il reste que lorsqu'ils s'efforcent de régler leur problème de balance des paiements en limitant les investissements à l'étranger ou en incitant leurs firmes à l'étranger à augmenter leurs versements de dividendes aux sièges sociaux, comme ce fut le cas pour les mesures qu'ils ont mis en vigueur en 1963, 1965 et 1968, on retombe dans la question de l'application extraterritoriale de lois ou politiques américaines avec les difficultés qu'elle soulève. Il faut mentionner également que le comportement des firmes plurinationales cherchant à se protéger contre les fluctuations des monnaies à travers le monde est de nature à accentuer les crises monétaires internationales. On se trouve, en effet, en présence de grandes firmes qui manipulent des sommes d'argent très considérables et qui, simplement en pratiquant la technique des "leads" et des "lags" dans leurs

paiements internationaux, peuvent perturber assez profondément le système monétaire international étant donné que les chances que leurs actions, coordonnées ou non coordonnées, aillent dans le même sens sont grandes.¹

La présence de firmes plurinationales peut aussi poser aux gouvernements de leurs pays d'origine, des problèmes en matière de fiscalité. Lorsque les Etats-Unis décidèrent, après la dernière guerre mondiale, d'encourager les investissements à l'étranger ils eurent recours aux stimulants fiscaux: crédit fiscal permettant aux firmes qui investissaient à l'étranger de payer un taux d'impôt moindre qu'aux Etats-Unis, création du statut de Western Hemisphere Trade Corporation, exemption de l'impôt sur les profits réinvestis à l'étranger jusqu'à ce qu'ils se traduisent par des versements de dividendes aux Etats-Unis. Lorsque les inquiétudes ont commencé de se manifester au sujet de la balance des paiements, les Etats-Unis ont décidé de tendre davantage à la neutralité fiscale et un certain nombre de ces stimulants ont été retirés (crédit fiscal notamment). Plus récemment, l'annonce du programme D.I.S.C. qui, encore une fois, n'est pas de nature à plaire à plusieurs autres pays du monde, montre bien que les Etats-Unis ont renversé la vapeur, préoccupés qu'ils sont de leur balance des paiements et de la stabilité du système monétaire international. Enfin, même si nous examinerons cette question plus en détail lorsque nous aborderons les problèmes ou inquiétudes propres aux pays d'accueil, il est évident que les prix de transfert sont de nature à causer certains soucis aux pays investisseurs car ils peuvent, dans ce cas également, servir à transférer des ressources fiscales et financières à l'étranger.

La politique de maintien de la concurrence est un autre domaine où les Etats-Unis, craignant que leurs objectifs nationaux soient battus en brè-

1. Voir à ce sujet dans Business Week du 25 sept. 1971, l'article intitulé "How multinationals play it" (p. 101-102).

che par la présence de leurs firmes à l'étranger, ont cru qu'une application extraterritoriale de leurs lois était nécessaire, au prix d'un mécontentement des autres pays du monde qui ont eu à en souffrir. Les investissements de firmes nationales à l'étranger posent également un problème de répartition des revenus entre les facteurs de production du pays d'origine de la firme. Les syndicats ouvriers des Etats-Unis soutiennent, par exemple, que le déplacement de la production vers l'étranger entraîne en même temps une perte d'emplois dans leur pays. En conséquence, la rémunération du facteur capital tend à augmenter plus rapidement aux Etats-Unis puisque ce facteur devient plus rare et la rémunération du facteur travail tend à augmenter moins rapidement que celle du facteur capital étant donné que le facteur travail devient alors relativement abondant. On n'en a pas beaucoup parlé jusqu'ici mais la réaction du mouvement ouvrier semble tendre vers la "multinationalisation" des syndicats dans le but de faire contrepoids aux firmes plurinationales. Dans quelques rares cas, il s'agit déjà d'un fait accompli et d'autres expériences sont envisagées. Le moins que l'on puisse dire c'est qu'une telle tendance survenant après le mouvement des firmes elles-mêmes, pour compréhensible qu'elle soit, n'est pas de nature à simplifier le rôle des états.

Enfin, certains pays investisseurs en encourageant leurs firmes à investir à l'étranger ou tout au moins en ne les décourageant pas de le faire, se sont vu accuser de néo-impérialisme. Ce sentiment d'hostilité varie en fonction de la taille du pays investisseur. Faible dans le cas des Pays-Bas, il a, par exemple, été plus marqué à l'égard de la Grande-Bretagne et a atteint son plus fort degré d'intensité à l'égard des Etats-Unis. Dans ce dernier cas les tensions sont telles que certains croient que si on n'arrive pas rapidement à avoir un plus grand nombre de firmes plurinationales autres qu'américaines, l'avenir de la firme plurinationale elle-même comme institution ne

s'annonce pas bien du tout. De plus, des auteurs croient que la tension monte tellement à l'égard des Etats-Unis qu'on doit en arriver à se poser sérieusement la question de savoir si les firmes plurinationales américaines ne sont pas un inconvénient plus qu'un actif pour ce pays. C'est ainsi, par exemple, que certains auteurs ont proposé un "moratorium" des investissements directs américains à l'étranger alors que d'autres sont allés jusqu'à proposer un retrait ou un "désinvestissement" graduel des Etats-Unis en particulier en Amérique Latine.

b) du point de vue des pays d'accueil

Il existe entre les firmes plurinationales et les états des zones d'harmonie et des zones de tension sans qu'il soit toujours possible d'en établir le bilan. C'est ce qui explique d'ailleurs l'ambivalence de l'attitude des états à l'égard de la firme plurinationale: les états sont partagés entre l'acceptation de la firme pour les bénéfices qu'elle apporte et son rejet à cause des inconvénients qu'elle comporte. Le résultat est un équilibre précaire comportant des tensions, probablement inévitables d'ailleurs.

1. les bénéfices résultant de la firme plurinationale

A) Croissance économique

La principale zone d'harmonie entre la firme plurinationale et le gouvernement du pays d'accueil se trouve en relation avec la croissance économique. D'abord, la venue de capitaux étrangers contribue à la formation du capital. On soutient généralement qu'il y a insuffisance de capitaux aux niveaux d'investissements souhaités en Europe et au Canada. Même si les études récentes au Canada (rapports Watkins et Gray) ont certes jeté un doute sur la validité de ces affirmations, certaines données font apparaître un taux de formation du capital plus élevé pour les entreprises étrangères au Canada que pour les entreprises canadiennes. De 1946 à 1965, le pourcentage du "finance-

ment direct"¹ dans la formation brute de capital au Canada passe de 19 à 33 pour-cent; les pourcentages correspondants par rapport à la formation nette ont été de 24 et de 43 pour-cent. La contribution de l'investissement net étranger a été évaluée pour la période 1950-1956 (période de plein emploi relatif au Canada) entre 8 et 20 pour-cent de l'accroissement total du revenu réel per capita selon les hypothèses que l'on fait concernant les relations entre les améliorations techniques et la formation du capital. L'incidence du flux brut aurait été encore plus importante cependant que le rôle de l'investissement direct, sous-catégorie de l'ensemble, aurait été moindre.²

Pour ce qui est du Royaume-Uni, entre 1950 et 1957 les filiales américaines contribuent pour 12.5 pour-cent de la formation brute de capital fixe dans l'industrie manufacturière (dont la moitié venait des sociétés mères) en dépit du fait que ces entreprises ne comptaient que pour 5 pour-cent de la main-d'oeuvre dans l'industrie et 7 pour-cent de l'activité manufacturière au Royaume-Uni. Au milieu des années 1960 les dépenses des filiales américaines dans l'industrie manufacturière pour la construction d'usines et l'achat d'équipement ont varié entre 2 et 15 pour-cent du total en Europe, soit 2.2 pour-cent pour l'Italie et 10.4 pour-cent aux Pays-Bas, en Belgique et au Luxembourg. La moyenne pour chacun des pays au cours de la période 1958-1964 a été de 3.7 pour-cent pour l'Italie et la France, 8.2 pour-cent pour les Pays-Bas, 5.8 pour-cent pour l'Allemagne et 5.6 pour-cent pour la Belgique-Luxembourg. Pour l'ensemble des pays de la C.E.E., la part américaine de l'investissement industriel passe de 4.5 pour-cent en 1958 à 6.3 pour-cent en 1964. Au cours de plusieurs années, la formation du capital par les filiales amé-

1. Pour une définition de ce concept, voir The Canadian Balance of International Payments, 1960.

2. Voir, Propriété étrangère et Structure de l'Industrie canadienne, (rapport Watkins) Conseil Privé, Ottawa 1968, chap. 2.

ricaines dans l'industrie atteignait presque 10 pour-cent du total, la contribution annuelle moyenne au cours de la période de sept ans et pour l'ensemble des pays étant de l'ordre de 5 pour-cent.¹ Sans doute, ces pays sont encore loin de la situation canadienne mais là aussi les données font apparaître un taux de formation du capital plus élevé que pour les entreprises autochtones.

L'investissement étranger apporte aussi des techniques ou autres formes d'innovations étrangères de même que des talents ou méthodes de gestion dans le cadre de sa contribution à la croissance économique du pays d'accueil. Les résultats des fortes dépenses de R et D aux Etats-Unis, par exemple, seront mis à la disposition des filiales tôt ou tard. Des produits nouveaux seront souvent introduits plus vite que si l'on avait dû compter uniquement sur les producteurs locaux pour le faire. Ces raisons expliquent pourquoi les pays ont généralement mieux accueilli les investissements qui apportent un "know how" nouveau au pays d'accueil. La France et la Grande-Bretagne en particulier se sont efforcées, depuis la guerre, de tamiser à cet effet les investissements étrangers qui désiraient s'implanter chez eux. Bien sûr la technologie peut parfois être obtenue au moyen de licences ou par d'autres voies. L'expérience du Japon l'a bien montré. Mais tous ces moyens ont aussi leurs inconvénients et leurs avantages qu'il serait trop long de discuter ici.² L'essentiel ici est de se rappeler que l'investissement étranger est un des canaux de transmission de la technologie et des innovations. C'est ainsi que l'on porte au crédit de filiales américaines et canadiennes l'amélioration sensible de l'agriculture britannique de 1938 à 1955 et à des filiales américaines l'introduction plus rapide des machines de bureau en Grande-Bretagne, du noir de carbone en France, sans parler des produits d'en-

1. Ces données sont analysées plus en détail dans J.N. Behrman, National Interests and the Multinational Enterprise, op. cit. chap. 2.
2. On pourra consulter à ce sujet, B. Bonin, Licensing and Joint Ventures as Alternatives to Direct Investment. background study for the Task Force on Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry, Ottawa 1968; également, La Firme pluri-nationale comme véhicule de transmission internationale de la technologie, l'Actualité Economique janv-mars 1971 et "Grandes Entreprises et Diffusion Internationale des Innovations" présenté au Colloque de Rennes 28-30 sept. 1972.

retien, du matériel photographique, des appareils de télévision (Philips des Pays-Bas en particulier), et de l'amélioration considérable de la productivité de l'industrie britannique des instruments de précision, etc. Des études en Australie, au Canada ont aussi mis en évidence l'importance de la technologie. Des gouvernements en sont donc arrivés à la conclusion que pour obtenir la technologie étrangère il fallait consentir à une participation importante de la société mère, et parfois même à la propriété et au contrôle complets de l'étranger sur la filiale.

En ce qui concerne le "management", même si des pays manquent parfois de personnel qualifié, on désire peut-être davantage les techniques nouvelles que l'importation de gestionnaires. Mais outre qu'il n'est pas toujours facile de distinguer les deux, là aussi plusieurs pays sont arrivés à croire que le flux semble pouvoir être obtenu plus facilement lorsque la relation est entre une société mère et une filiale qui lui appartient en propre. Les pays qui obtiennent ces techniques étrangères espèrent, comme nous le verrons plus loin, qu'elles tendront par la suite à se répandre chez les concurrents et les fournisseurs locaux de la filiale étrangère.

L'investissement étranger apporte également aux pays d'accueil l'accès à des marchés étrangers. Cet avantage n'existe pas dans tous les cas: il s'applique surtout aux matières premières, par exemple, lorsque le minerai de fer est exploité par une entreprise d'une industrie sidérurgique d'un pays étranger, mais il peut se retrouver parfois aussi dans le cas de l'industrie manufacturière si une filiale localisée dans un pays d'accueil est bien intégrée aux opérations mondiales d'une firme plurinationale. De toute façon, cet accès à des marchés étrangers peut parfois transformer un investissement dont le risque devient beaucoup moins grand et qui sera fait.

Mais ce qui complique l'établissement du bilan, c'est que l'obtention

de ces inputs peut déjà comporter, pour le pays d'accueil, des coûts difficilement comptabilisables mais non moins réels, surtout s'il en arrive à dépendre beaucoup des capitaux étrangers. Il est bien possible, par exemple, que l'importation de gestionnaires fournisse au pays d'accueil des inputs de qualité meilleure; il est possible qu'elle incite également le pays à développer beaucoup plus lentement ces mêmes talents chez lui. De même, les entrées de capitaux étrangers mettent à la disposition du pays d'accueil des épargnes étrangères déjà canalisées vers l'investissement productif; l'accès plus ou moins facile à ces capitaux peut inciter le pays d'accueil à retarder la mise en place d'un véritable marché financier chez lui. L'obtention de techniques étrangères peut apporter des bénéfices au pays d'accueil comme nous l'avons déjà vu; en revanche, il peut arriver que cette facilité d'accès se traduise dans le pays d'accueil par de faibles efforts de recherche et l'installation dans une sorte de parasitisme à l'égard de pays étrangers. L'exploitation des marques de commerce connues de sociétés mères de réputation internationale peut faciliter les ventes des filiales localisées dans le pays d'accueil et mettre à la disposition des consommateurs de ce pays des produits dernier cri; en revanche, si la filiale ne fait que copier les produits de la société mère elle peut en devenir un simple appendice. L'obtention de marchés pour les matières premières du pays d'accueil peut permettre une exploitation qui n'aurait pas pu être envisagée aussi vite; cependant, il n'est pas sûr que les prix utilisés lors de ces transactions intrafirmes apporteront au pays d'accueil le maximum de ressources fiscales qu'il pourrait espérer en retirer. On pourrait résumer en disant que si le pays d'accueil ne fait pas face à un "challenge", il y a de fortes chances pour qu'il n'y ait pas de "response". Si l'on n'est pas très attentif, il n'est pas sûr que l'on obtiendra les bénéfices maximums de l'investissement étranger ou que les bénéfices obtenus n'auraient pas pu l'être à moindre coût.

B) Développement régional

Un peu partout dans le monde et notamment en Europe et au Canada, des efforts ont été faits en vue d'en arriver à une déconcentration géographique de l'industrie. Comme les firmes étrangères sont à la recherche d'une localisation possible, les gouvernements régionaux, provinciaux ou municipaux inclus, ont souvent pris parti en faveur de l'investissement étranger même lorsque mis en présence d'une opposition des gouvernements fédéraux à un investissement en particulier. Souvent les firmes plurinationales ont mieux répondu aux stimulants incitant à la déconcentration que les firmes nationales au point qu'on a pu dire que ces stimulants avaient vraiment été conçus pour elles. Les premières ayant moins de "racines sociologiques" que les secondes sont plus mobiles. Les firmes nationales, en revanche, et surtout en Europe ont continué de concentrer leurs activités au même endroit sous le regard attentif de la haute administration. Il faut admettre d'ailleurs qu'elles ont parfois avantage à s'agrandir sur place pour des raisons d'économies d'échelle et que les firmes américaines sont peut-être mieux habituées à la gestion d'établissements géographiquement dispersés.

L'exemple de la France, en particulier, semblait montrer que, si les stimulants sont suffisants pour contrebalancer les inconvénients d'une déconcentration du point de vue des coûts, les firmes étrangères contribueront à la poursuite des objectifs gouvernementaux. Puisque cette dispersion augmente la demande de services de transport et de construction locale et contribue à hausser le niveau de l'emploi et du revenu les autorités fédérales et locales seront satisfaites et, du point de vue de la firme, sa collaboration en ce qui concerne le choix d'une localisation tend à réduire d'autres pressions que les gouvernements exercent souvent sur les entreprises et elle retire ainsi un avantage accru de sa collaboration. Mais il ne faudrait pas

croire que l'exemple de la France s'est répété partout. Le Canada, par exemple, n'a pas eu le même succès. Une étude faite pour le groupe Watkins¹ avait déjà fait douter du bien-fondé de l'enthousiasme dont ont fait montre certains hommes politiques et le Rapport Gray a montré que non seulement les firmes étrangères n'ont pas vraiment contribué à la réduction des disparités régionales au Canada, mais qu'elles ont au contraire contribué à les accentuer.

C) Effet sur la concurrence interne

Etant donné la faible taille de leur marché intérieur, certains pays ont cru que l'entrée de firmes étrangères devrait avoir un effet salutaire sur les prix et la productivité tout au moins dans leurs industries dominées par quelques firmes. On a noté, par exemple, en Grande-Bretagne et en Australie, que l'entrée de firmes américaines avait brisé un monopole réel ou potentiel dans certaines industries. Les firmes étrangères ont certains avantages (taille financière, méthodes de gestion, technologie et pour les filiales américaines au Canada, le bénéfice des dépenses de publicité faites aux Etats-Unis, etc.). De ces avantages résultent des baisses de coûts et une tendance à la baisse des prix et à l'augmentation des ventes. Les firmes autochtones doivent alors faire les adaptations nécessaires et elles devraient être incitées à faire de la recherche, à fusionner etc. pour faire face à la concurrence. En somme, l'entrée de firmes étrangères modifie les positions concurrentielles respectives et les producteurs nationaux se voient forcés de modifier leurs techniques de production et leurs méthodes d'organisation de façon à en accroître l'efficacité. De la même façon, les filiales étrangères peuvent exercer un effet d'entraînement sur leurs fournisseurs d'abord par la demande qu'elles leur adressent. En Grande-Bretagne, on a aussi constaté que les

1. D. Michael Ray, Regional Aspects of Foreign Ownership of Manufacturing in Canada, University of Waterloo, 1967

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.

D) Balance des paiements

A l'époque de la pénurie de dollars les considérations de balance des paiements jouaient un grand rôle pour beaucoup de pays et on s'efforçait alors d'attirer les capitaux étrangers. A court terme on cherche évidemment à éponger un déficit de cette façon. Mais on croit que l'investissement étranger apporte également des bénéfices à plus long terme aux pays d'accueil sous la forme d'une substitution de la production locale à l'importation, de recettes d'exportation, d'importations de méthodes de gestion et de technologie à des prix inférieurs aux prix du marché en autant qu'une expression semblable puisse avoir un sens dans le cas présent et de l'apport d'occasions d'investissements à des capitaux nationaux qui auraient pu autrement aller s'investir à l'étranger.

L'entrée de firmes étrangères mobilise, en effet, des capitaux locaux qui iront s'investir dans ces entreprises. Ces investissements se feront souvent sous la forme d'obligations ou de prêts mais sans ces occasions d'investissement il ne faut pas exclure la possibilité qu'une partie de ces capitaux eussent été investis à l'étranger. De plus, l'apparition et l'expansion du marché de l'Eurodollar sur lequel les entreprises américaines ont beaucoup compté ces dernières années ont réduit la sortie potentielle de ces fonds vers les Etats-Unis. Enfin, les besoins de la filiale du point de vue de sa croissance l'amènent à réinvestir, dans les pays d'accueil, des profits qui auraient pu être transmis à la société mère et on évite ainsi des pressions à la baisse sur le taux de change des pays d'accueil.

Il est impossible de déterminer d'une façon précise quelle est l'incidence de l'investissement direct sur la balance commerciale d'un pays d'accueil. L'investissement direct va le plus souvent vers les industries à l'avant-garde des techniques et il ajoute ainsi à la possibilité du pays d'accueil de faire face à la concurrence étrangère et même d'exporter. Cependant,

si l'investissement se dirige vers des industries fortement protégées, et détourne ainsi des ressources vers les secteurs les moins efficaces de l'économie, l'incidence sur la capacité d'exportation du pays d'accueil peut être nuisible.

L'entreprise plurinationale offre certains avantages par rapport aux placements de portefeuille en ce qui concerne l'expansion du commerce. Elle investit parfois dans un pays donné afin d'être mieux en mesure de servir un tiers marché (par exemple, des firmes américaines qui viennent s'établir au Canada pour pouvoir bénéficier de la préférence impériale dans l'exportation vers les marchés du Commonwealth britannique). C'est ainsi que les données disponibles en ce qui concerne des pays comme la France, la République fédérale allemande, la Grande-Bretagne, l'Australie et le Canada font apparaître une contribution importante des firmes étrangères aux exportations de ces pays. Par exemple, selon le Department of Commerce des Etats-Unis, 48 pour-cent des exportations canadiennes de produits manufacturés au cours de l'année 1965 ont été faites par des filiales de sociétés américaines.¹ D'ailleurs, la plupart des pays d'accueil insistent sur la volonté des firmes d'exporter avant d'accepter un investissement étranger. Le problème, c'est qu'une fois ces assurances obtenues, très peu de pays se préoccupent ensuite de savoir ce qui se passe.

En ce qui concerne le Canada, s'il n'y a pas lieu de minimiser les bénéfices qu'apporte l'investissement étranger il convient de ne pas exagérer non plus la contribution qu'il apporte à sa balance des paiements. D'abord, la balance des comptes courants s'est graduellement améliorée au cours de la

1. Survey of Current Business, nov. 1966

dernière décennie et il n'existe pas présentement un besoin d'investissements directs pour des raisons de balance des paiements. Il ne faut pas en tirer comme conclusion que tout investissement étranger devrait être rejeté au cours des prochaines années: celui-ci apporte en effet des avantages autres que financiers auxquels on n'aurait peut-être pas accès par d'autres moyens. Mais comme on le note dans le rapport Gray, un choix devrait être possible. De plus, il ne suffit pas d'analyser la place des firmes étrangères dans les exportations d'un pays pour en arriver à une mesure de la contribution de l'investissement étranger à la balance des paiements de ce pays. En outre des exportations qu'elles font, il faudrait tenir compte également des versements de redevances et d'"honoraires" de toutes sortes à l'étranger, des profits rapatriés par les actionnaires étrangers, des importations qu'elles effectuent, etc. Si le résultat en courte période est alors favorable au pays d'accueil (au moment de l'entrée de la firme), il n'est pas sûr qu'il le soit autant à plus long terme. Plusieurs études ont tenté de mesurer les conséquences de l'investissement américain et britannique à l'étranger sur la balance des paiements des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne. Elles ont toutes montré que, dans certaines circonstances (ou, si l'on préfère, en faisant certaines hypothèses), la balance des paiements des pays investisseurs que sont les Etats-Unis et la Grande-Bretagne s'améliorait après un certain nombre de périodes comme conséquence de leurs investissements directs à l'étranger. On peut dire que si la balance des paiements du pays investisseur s'améliore, il doit bien y avoir détérioration de la balance des pays d'accueil ailleurs dans le monde. Même s'il est difficile d'arriver à des conclusions précises en cette matière, le Rapport Gray note que la meilleure étude disponible suggère que les investissements directs américains au Canada... "en moyenne, ont pour effet global de rendre déficitaire la balance canadienne des paiements après une période excédant dix ans".¹

1. Gouvernement du Canada, Investissements étrangers directs au Canada, Ottawa, 1972, p. 270.

2- Les tensions résultant de la firme plurinationale

En plus des zones d'harmonie que nous venons de décrire entre les firmes plurinationales et les états, il existe d'autres domaines où la correspondance des intérêts entre ces deux institutions est beaucoup moins évidente. Certaines de ces tensions sont inhérentes à la structure d'organisation même de la firme plurinationale.

A.J. Cordell¹ a bien montré que selon les structures adoptées, on pouvait distinguer deux grands types de filiales canadiennes de sociétés étrangères dans l'industrie manufacturière. Le premier type, le plus fréquent semble-t-il actuellement, est en quelque sorte une filiale qui, sous plusieurs aspects, est une "réplique en miniature" de la société mère. La firme canadienne fabrique alors une gamme étendue de produits et se charge d'une grande variété d'activités. La gamme de produits se rapproche sensiblement de celle de la société mère et l'organisation en vue de la gestion également. Les filiales de ce type ont généralement une structure "divisionnelle", un siège social, une "fonction finance", une "fonction planning" et une "fonction recherche-développement". Dans ce type de filiale le rôle de la R et D sera fréquemment d'adapter les techniques de production de la société mère à la dimension plus faible du marché canadien, et d'adapter les produits de la société mère aux goûts et conditions (climat, etc.) du Canada.

La filiale du second type est organisée de façon à en faire une partie intégrante d'une aire de marché plus vaste que l'économie canadienne. On constate alors une "rationalisation" des opérations dans le cadre d'un marché plus large, qui sera fréquemment le marché nord-américain, mais qui parfois englobera également d'autres marchés. Il pourra arriver alors que la filiale canadienne ait la responsabilité des ventes non seulement au Canada, mais aussi

1. A.J. Cordell, Sociétés multinationales, investissement direct de l'étranger et politique des sciences du Canada, étude no. 22, Conseil des Sciences du Canada, Ottawa 1971.

dans une partie de l'Europe ou encore dans certains pays en particulier comme l'Afrique du Sud et l'Australie. Lorsqu'une structure de ce type prévaut, la production se trouve généralement concentrée sur une ou deux catégories de produits. La "fonction gestion" est squelettique. Le principal dirigeant détient bien le titre de président mais, étant donné ses fonctions et son degré limité d'autonomie, il est parfois davantage assimilable à un gérant d'usine. Ce type d'opérations aura pour effet d'entraîner beaucoup d'importations et d'exportations car certains produits seront fabriqués au Canada pour être ensuite expédiés vers les marchés que la société mère attribue à la firme canadienne. La R et D sera soit complètement inexistante, soit très poussée et très complexe. Il importe de noter cependant que, même dans ce dernier cas, il faut pouvoir connaître le degré d'autonomie accordé à la filiale en matière de R et D pour pouvoir évaluer les bénéfices qu'en retire l'économie canadienne.

Le type d'organisation de la filiale canadienne est étroitement lié au mode d'organisation que la société mère a adopté à l'échelle mondiale. Une structure du premier type ("miniature replica") ne durera pas longtemps au Canada une fois que la société mère aura décidé d'adopter à l'échelle mondiale un type d'organisation qui lui permette une rationalisation des activités de production et de gestion. Il est donc important de s'intéresser aux principaux types d'organisation qu'adoptent les sociétés plurinationales si on veut mieux comprendre le rôle dévolu aux filiales d'un pays en particulier.

Il n'est cependant pas facile de se faire une idée précise à ce sujet d'abord parce que les structures d'organisation des firmes plurinationales sont constamment remises en question, ensuite parce que la structure de la firme et de ses filiales reflète souvent le secteur d'activités dans lequel elles se trouvent engagées, enfin parce que ces structures d'organisation sont

aussi parfois le résultat de circonstances historiques (par exemple, est-ce que l'extension à l'étranger des activités de la société mère s'est faite par l'acquisition d'entreprises existantes ou, au contraire, par l'implantation d'entreprises nouvelles; également, est-ce que l'organisation dans son ensemble en est arrivée ou a passé le point où ses opérations internationales sont devenues plus considérables que ses activités dans le pays d'origine de la société mère, etc.). Il est probable, de toute façon, qu'à mesure que les firmes réévaluent leur stratégie, elles se dirigent vers une organisation qui apparaît plus logique de leur point de vue et comportant une allocation internationale de la production, de la recherche, du "planning". Les structures possibles sont alors si variées que, selon certains spécialistes de l'organisation, on ne devrait pas normalement trouver deux firmes avec exactement la même structure d'organisation.

Une firme qui n'en est qu'à ses premières expériences de vente à l'étranger choisira probablement l'exportation. Lorsque ses marchés étrangers prendront de l'importance elle choisira vraisemblablement de les approvisionner par l'intermédiaire d'une "division internationale". Si les ventes à l'étranger croissent au point de devenir une proportion élevée des ventes totales de l'entreprise, une nouvelle organisation visera à réaliser le mieux possible l'intégration des marchés étrangers aux activités de la société mère.

Celle-ci a choisi une organisation qui lui paraissait répondre à ses propres besoins. Selon l'ampleur de la gamme des produits fabriqués et la complexité des produits, elle a le choix entre plusieurs types. Par exemple, une firme qui aurait choisi une organisation "par produit" cherchera peut-être à organiser ses activités internationales de la même façon. En revanche, si l'organisation de la société mère est du type "géographique", elle pourra

être tentée d'étendre ce mode d'organisation à ses activités internationales. Si la firme plurinationale est elle-même un "conglomérat" engagé dans divers types d'activités à travers le monde, elle peut choisir de combiner les deux types de structure en optant, par exemple, pour des relations moins étroites avec ses diverses filiales. Elle agira alors plutôt comme une "holding company" internationale. Cordell¹ résume ses principales constatations en ces termes:

"Les trois formes principales d'organisation multinationale sont les suivantes:

- a) La division internationale: elle est responsable de toutes les ventes effectuées en dehors du marché intérieur.
- b) La répartition géographique des marchés: les directeurs régionaux sont responsables des séries d'articles fabriqués dans leur région.
- c) L'attribution d'exclusivités pour un produit: les directeurs de la production sont responsables de l'approvisionnement mondial en un produit particulier.

Le choix d'une répartition géographique ou de l'attribution d'exclusivités dépend souvent de la nature du produit fabriqué. Le marché des produits de fabrication simple, destinés à satisfaire la masse des consommateurs, est généralement réparti géographiquement. C'est le cas de la société H.J. Heinz. Par contre, quand il s'agit d'un produit de pointe et qui requiert un service après la vente, on répartit les exclusivités. Les sociétés General Electric et Monsanto sont organisées suivant ces principes."

En ce qui concerne plus particulièrement le cas des filiales canadiennes, les structures "par produit" et "géographique" tendront à considérer

1. Cordell, op. cit. p. 31.

le marché nord-américain comme une seule et unique aire de commercialisation. L'un ou l'autre de ces modes d'organisation est compatible avec une filiale canadienne complètement ou partiellement "rationalisée". En revanche, la division internationale permet soit l'existence de filiales semi-autonomes soit de filiales fortement intégrées aux activités de l'ensemble de l'organisation. Il en résulte que le passage d'une organisation du type "division internationale", où les opérations canadiennes se trouvent groupées avec les autres opérations internationales, à une "global corporation" ayant une organisation "par produit" ou "géographique" peut entraîner une réduction substantielle du degré d'autonomie accordé aux gestionnaires de la filiale canadienne.

Dans ces conditions le degré de centralisation de la prise de décision au siège social de la firme plurinationale variera selon les firmes. Cependant cet aspect de la question a été étudié un peu partout à travers le monde et il se dégage de ces diverses analyses un certain nombre de constantes. C'est ainsi que la première fonction de l'entreprise à être décentralisée et pour laquelle on remplacera le plus volontiers une personne venant du siège social de l'entreprise par une autre originaire du pays d'implantation de la filiale est celle qui concerne les relations avec le personnel. Puis la "fonction marketing" non pas tellement en ce qui concerne la conception de la politique mais plutôt en ce qui concerne la fonction plus restreinte de la vente est souvent décentralisée avec le temps. La même chose vaut pour la production (technologie), selon que les méthodes envisagées font apparaître comme désirable ou non une décentralisation. Mais la fonction qui reste le plus souvent centralisée au siège social est celle de la "finance" ou si l'on préfère du "contrôle". Pour que les objectifs d'ensemble de l'organisation puissent rester cohérents, le siège social a besoin de coordonner l'allocation des ressources financières et des investissements. Il n'est pas nécessaire de s'interroger longuement pour savoir s'il peut ou non en être autrement. La réponse est non et c'est là que réside une bonne partie du problème.

Si on demande à la firme plurinationale de cesser de coordonner ses activités de cette façon, on lui demande en somme de cesser d'être plurinationale. Là n'est donc pas la question. Ce qu'il s'agit de décider c'est de savoir si nous voulons que le milieu des affaires soit organisé de cette façon. Si la réponse est affirmative alors il nous faudra apprendre à vivre avec les conflits ou les tensions entre firmes plurinationales et états, car, bien qu'on puisse arriver à les réduire, on ne les fera pas disparaître.

L'organisation de la firme plurinationale, l'étendue du phénomène et la localisation des centres de décision à l'extérieur des pays d'accueil provoquent, en effet, un grand nombre de tensions entre les états et les firmes. Les tensions que l'on constate dans le secteur de l'exploitation des richesses naturelles ne sont pas exactement les mêmes que dans l'industrie manufacturière. Elles portent essentiellement sur le prix utilisé lors des transactions entre une filiale qui exploite une ressource naturelle dans un pays d'accueil et une société mère ou une autre filiale qui utilise cette matière première dans un autre pays, sur le rythme d'exploitation et sur le degré de transformation que l'on fait subir à la matière première dans le pays d'accueil. Les deux premiers éléments entrent dans la détermination des recettes fiscales que le pays d'accueil retirera de l'exploitation de ses richesses naturelles. Les tensions, en ce domaine, ont parfois atteint une telle intensité que des états ont dénoncé des concessions qu'ils avaient accordées à des entreprises étrangères pour ensuite renégocier sur une nouvelle base alors que d'autres sont allés jusqu'à exproprier les actifs de la filiale. Quant au degré de transformation sur place, les états en sont souvent arrivés à la conclusion que la contribution de leurs ressources naturelles à leur propre développement économique est plus forte lorsqu'on transforme la matière première chez eux. Les intérêts de la firme plurinationale ne coïncident pas toujours avec ceux

du pays d'accueil surtout si la société mère est elle-même engagée dans la transformation de la matière première ailleurs dans le monde. Encore là, il en résulte des tensions ou des conflits entre les deux institutions.¹

De plus - et ce qui suit s'applique aussi bien à l'industrie manufacturière qu'au secteur des ressources naturelles - la société mère a montré très souvent une préférence marquée pour une filiale dont elle détiendrait 100 pour-cent du capital-actions, d'abord parce qu'elle peut ainsi s'approprier la totalité des résultats de son avantage ou de sa supériorité qu'elle est allée exploiter à l'étranger, ensuite parce qu'elle évite ainsi une sorte d'ingérence extérieure et peut obtenir la plus grande marge de manoeuvre en ce qui concerne la gestion de la filiale. Les gouvernements en revanche, qui ne vivent pas que d'économique, peuvent bien préférer, même au prix d'une certaine dose d'inefficacité, avoir une participation locale dans l'entreprise soit parce qu'ils considèrent, à tort ou à raison, que les intérêts du pays seront mieux assurés s'il y a cette présence d'actionnaires nationaux, soit parce qu'ils désirent maintenir une présence nationale dans certains secteurs en particulier, soit parce qu'ils désirent ouvrir aux actionnaires locaux des secteurs qui leur paraissent devoir devenir des pôles de croissance, ou pour toute autre raison.

De même la structure organisationnelle de la firme plurinationale peut bien être telle qu'elle appelle la centralisation des commandes d'exportation auprès de la société mère ou d'une "division internationale" qui en fait ensuite la répartition entre les diverses unités de production. Peut-être même cette répartition se fait-elle en fonction d'une allocation efficace des ressources à l'échelle mondiale, une filiale se voyant accorder la commande si elle dispose d'un surplus de capacité de production inutilisée

1. Sur toute cette question de l'investissement étranger dans l'exploitation des richesses naturelles, on trouvera des analyses intéressantes et de nombreux exemples dans Raymond F. Mikesell ed., Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries, The Johns Hopkins Press, Baltimore 1971.

ou encore si le marché à servir est situé près de sa localisation. Cependant, non seulement il n'est pas certain que la décision sera toujours prise en fonction de critères de ce genre, mais on ne peut espérer qu'un pays d'accueil se satisfera facilement d'une telle répartition à l'intérieur de l'entreprise. Car ce qui intéresse, par exemple, le gouvernement canadien c'est que la filiale canadienne remplisse la commande. C'est elle qui lui procure des ressources fiscales, crée de l'emploi dans le pays, aide à l'équilibre de la balance des paiements si elle exporte, etc. De plus, comme nous l'avons vu plus tôt, les gouvernements sont rarement inactifs en ce qui concerne l'exportation. Ils consacrent, au contraire, une partie de leurs ressources fiscales à promouvoir les exportations des entreprises implantées dans leur territoire et il est facile de comprendre leur insatisfaction lorsqu'ils constatent que leurs efforts se traduisent plutôt par des exportations à partir d'un autre pays.

Lorsque cela peut se faire la firme plurinationale aura parfois avantage à centraliser l'approvisionnement de l'ensemble de ses filiales de façon, par exemple, à pouvoir obtenir de meilleurs prix; encore là, les gouvernements des pays d'accueil souhaiteront plutôt que la filiale localisée chez eux achète des fournisseurs locaux. De même, la firme peut bien opter pour la centralisation de ses laboratoires de recherche à un endroit en particulier; les gouvernements à qui on a souvent dit que la R et D était devenue l'un des facteurs les plus importants de la croissance économique et de la capacité d'un pays à exporter vont certainement souhaiter qu'une partie de la recherche se fasse chez eux ne serait-ce que pour limiter une "fuite des cerveaux" qui pourrait leur faire perdre le résultat d'une bonne partie des ressources qu'ils ont consacrées à l'éducation. Si un gouvernement croit opportun d'adopter, dans des circonstances données, une politique monétaire restrictive il ne sera pas très heureux de constater que les investissements des filiales

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.

3) Enfin, on peut aussi utiliser les prix de transfert soit pour retirer des fonds d'une filiale qui dispose d'un excédent de liquidités soit pour procurer des liquidités à une filiale qui en a besoin. Il y a sans doute plusieurs autres moyens d'atteindre le même résultat, mais l'existence de règlements quant à l'utilisation du crédit, de considérations fiscales ou autres (contrôles des changes par exemple) peut rendre ces autres moyens soit impossibles soit peu avantageux à utiliser tout en laissant ouverte la voie des prix de transfert.

Nous devons y revenir dans la seconde partie de ce rapport mais si par surcroît, le gouvernement du pays d'origine de la société mère entreprend d'appliquer ses lois d'une façon extraterritoriale comme le gouvernement des Etats-Unis l'a fait en matière de lois antitrusts, de commerce avec certains pays et de politique de la balance des paiements, alors non seulement la firme se trouvera-t-elle écartelée entre deux juridictions, ce qui risque d'engendrer des conflits entre la filiale et le gouvernement du pays où elle est implantée, mais il ne faudrait pas se surprendre que des tensions apparaissent entre le gouvernement du pays investisseur et celui du pays d'accueil de la filiale.

On peut résumer les craintes des états en disant qu'elles portent sur la possibilité d'une domination industrielle, d'une dépendance en matière de technologie, d'une perte d'efficacité de leurs politiques économiques et d'une pénétration culturelle. De plus, les firmes plurinationales apparaissent comme un facteur de transformation de la société mondiale et posent aussi, à ce titre, quelques problèmes aux états.

A) La crainte d'une domination industrielle vient en partie de la dimension des firmes américaines et de leurs filiales, en partie de leur concentration dans quelques secteurs-clés de l'industrie et en partie de "l'agressivité"

(d'autres diraient du dynamisme) qui caractérise parfois leur comportement. Les acquisitions d'entreprises nationales par des firmes étrangères et la prise de conscience de leur contrôle sur des segments importants de l'industrie nationale intensifient cette crainte.

La crainte d'une domination potentielle par le truchement du gigantisme des firmes américaines s'exprime parfois par des formules dont le contenu émotif est fort comme, par exemple: "plusieurs sociétés américaines pourraient acheter quelques pays européens ou de larges segments de ces pays". Mais il est évident que les firmes plurinationales américaines sont parmi les plus grandes du monde libre. On n'a qu'à jeter un coup d'oeil sur la liste publiée annuellement dans Fortune pour s'en rendre compte. L'inégalité des partenaires rend alors la partie inégale et les industriels européens en particulier, soutiennent que, si la concurrence est possible d'usine à usine, elle ne l'est pas au niveau de l'entreprise en Europe étant donné que la firme américaine est diversifiée du point de vue de sa production et de la localisation de ses investissements et qu'elle peut donc à n'importe quel moment, si elle le désire, concentrer son pouvoir à un endroit pour ainsi chasser la concurrence. Des réactions de ce genre ont pu être enregistrées aussi au Canada et en Australie. Plus tôt nous avons considéré le fort taux de croissance des firmes étrangères comme un bénéfice pour le pays d'accueil; lorsqu'on le voit cependant comme le signe d'une domination potentielle, il devient plutôt une menace. Celle-ci s'accroît parce que l'on considère généralement que les filiales américaines réinvestissent une part plus importante de leurs profits que leurs concurrents européens, australiens, canadiens, etc. Ces pratiques combinées avec le pouvoir potentiel de la société mère font naître la menace d'une croissance plus rapide que celle des firmes du pays d'accueil. Aux yeux de plusieurs observateurs européens cela suffit pour leur faire dire que les pays d'Europe pourraient bien devenir un jour "un autre Canada".

L'inquiétude serait moins grande si l'investissement étranger n'était pas en plus concentré dans quelques secteurs vitaux de l'économie. On admet généralement en Europe qu'on ne devrait pas permettre à l'investissement américain d'atteindre un niveau tel que l'économie européenne ou un secteur donné de cette économie deviendrait complètement dépendante de décisions américaines. Ce qui constitue un "secteur vital" n'est pas toujours clair. La définition est souvent basée sur un argument de sécurité nationale, de survivance culturelle, ou de contrôle sur les "buttes de commande" dans une économie. Le groupe Watkins notait déjà, il y a quelques années que, pour chaque pays, les "secteurs vitaux" trouvent racine dans leur histoire et leur politique et qu'ils sont souvent associés à une sensibilité des ressortissants du pays qui peut sembler irrationnelle aux étrangers mais qui n'en est pas moins réelle. Or, le moins que l'on puisse dire c'est qu'on a pu remarquer, au cours des années récentes, un accroissement de cette sensibilité dans des pays qui ont traditionnellement été très libéraux en matière d'investissements étrangers comme le Canada, l'Australie, la Belgique et l'Allemagne.

Les pays d'accueil croient que le comportement d'entreprises dominantes est plus important que celui d'entreprises de taille plus petite. Mais toute nouvelle filiale américaine qui entre soulève l'intérêt des concurrents locaux quant à son comportement. Ceux-ci tenteront d'inciter la filiale à se conformer aux pratiques locales même si elle doit modifier ainsi ses actions. Les industriels français ont accusé les filiales américaines de provoquer des guerres de prix, des difficultés ouvrières, d'ignorer la responsabilité sociale de l'entreprise, d'utiliser des méthodes de promotion déloyales et de déranger les structures commerciales établies, toutes ces tactiques défilant, selon eux, l'identité nationale.

Comme on l'a vu la réaction faisant suite à l'entrée d'une filiale se

cristallise souvent sur la perturbation qui résulte des conditions nouvelles par rapport aux anciennes. Certains gouvernements ont cru préférable de prendre des mesures en vue d'atténuer ces perturbations. Ils ont alors, soit ralenti le rythme des entrées soit insisté pour que l'entrée se fasse par une implantation nouvelle plutôt que par l'acquisition d'entreprises existantes ce qui constitue une autre façon de réduire le nombre des entrées.

De quelles façons se manifestent les pressions concurrentielles résultant de la présence des filiales? D'abord, en matière de financement on soutient que les filiales, fortes de l'appui de l'ensemble d'une organisation puissante, obtiennent plus facilement du crédit bancaire que les firmes nationales de taille comparable. En ce qui concerne les prix, l'industrie locale craint que la filiale ait la capacité de couper les prix suffisamment pour obtenir une part significative du marché. Elle croit aussi que les filiales vont couper les prix ne serait-ce que parce que la loi antitrust des Etats-Unis les oblige pratiquement à le faire. De façon à réduire les effets potentiels d'une telle pression concurrentielle, les industriels locaux feront souvent une visite de courtoisie au nouvel arrivant afin de discuter de son comportement dans son nouveau milieu. En général, celui-ci se fera un devoir d'expliquer que son intention n'est pas de modifier la structure des prix mais plutôt d'introduire de nouveaux produits, d'offrir un meilleur service et de convaincre le consommateur d'accepter ses produits en même temps que ceux qui existent déjà. Au niveau du marketing, les méthodes de vente des filiales sont souvent plus agressives, mieux conçues étant donné que la vente est, pour elles, une activité respectable, "professionnalisée" ce qui n'est pas toujours le cas ailleurs. Enfin, en ce qui a trait au recrutement, une attitude de "hire and fire" n'est pas acceptée partout comme l'exemple de la Remington en France l'a bien montré il y a quelques années. Une telle politique là où elle ne se pratique pas généralement, crée de l'insécurité chez la main-d'oeuvre et

complicque le recrutement des cadres qui craignent un congédiement éventuel. Lorsque le marché du travail est tendu, l'entrée d'une firme provoque des réactions défavorables chez les producteurs en place. Afin d'éviter au moins partiellement les problèmes de recrutement, certaines entreprises plurinationales ont considéré que l'acquisition d'une firme existante représentait la meilleure façon d'entrer dans le marché.

En terminant sur ce point on peut faire remarquer que l'insistance que l'on met parfois dans les pays d'accueil pour que la firme emploie des cadres nationaux peut, dans certains cas, aller au détriment de ces derniers. Supposons, en effet, que par suite de pressions du milieu ou d'autres raisons, une entreprise emploie un Canadien à la tête de sa filiale canadienne. Celui-ci peut devenir si important à ce poste qu'il ne peut vraiment aspirer aller à la société mère. Cette dernière sera alors accusée de ne pas être vraiment plurinationale car elle n'aura pas, au siège social, des cadres de plusieurs nationalités. En revanche, si elle les attire au siège social on l'accusera parfois d'être responsable de la fuite des cerveaux. La firme se trouve donc dans une position difficile et les états font eux aussi face à un dilemme.

B) La crainte d'une dépendance technologique vient du fait que, si les pays désirent la technologie qu'apporte l'investissement direct des firmes plurinationales, ils n'approuvent pas toujours le moment ou la forme du transfert et n'aiment pas que la décision revienne à l'entreprise étrangère. La crainte est donc celle d'un écart technologique qui se créerait et du retard qu'un pays pourrait accumuler en ce qui concerne les techniques ou les industries de pointe. Même s'il est difficile de mesurer les niveaux de recherche, d'invention et d'innovation les données semblent faire ressortir l'existence d'un écart entre les Etats-Unis et l'Europe dans certaines des industries de pointe. Des écarts marqués existent souvent dans les secteurs de pointe où les firmes plurinationales sont actives.

L'écart technologique n'est pas causé par la firme plurinationale pas plus qu'il ne sera nécessairement refermé par l'arrivée de telles firmes dans un pays. Mais la société mère et les filiales de ces entreprises seront l'objet d'une bonne partie des inquiétudes quant à la dépendance technologique étant donné qu'elles sont les canaux d'un grand nombre des transferts. C'est la firme plurinationale qui détermine en somme quand les produits seront lancés dans le pays d'accueil et quelles seront les techniques de production utilisées. Il en résultera encore une attitude ambivalente des états à l'égard de la firme car ils désirent mais craignent la technologie étrangère. Est-ce que la firme américaine contribue au retard de l'Europe et du Canada ou est-elle un moyen d'atténuer l'écart qui les sépare des Etats-Unis? S'agit-il d'un cheval de Troie qui apporte la technologie mais réduit les progrès de la technologie autochtone par la même occasion? Dans l'état actuel des connaissances, il n'existe pas de réponses claires à ces questions.

L'inquiétude que les états manifestent quant à la domination de la technologie américaine ne traduit pas seulement la crainte de la concurrence ou le désir de réaffirmer un nationalisme un peu bousculé mais probablement davantage le désir de posséder leur propre liberté d'action et la capacité de garder leur propre culture tout en se maintenant au plus fort de la lutte de pouvoir. Dans le choix qu'ils doivent faire entre technologie importée et efforts locaux de création, les gouvernements doivent tenir compte du coût de la technologie autochtone, de la dépendance qui se crée lorsqu'on importe toujours la technologie de l'étranger et de la dépendance d'un type un peu différent qui résulte de la propriété étrangère des laboratoires installés dans le pays d'implantation. Les politiques qui tendent à une plus grande indépendance en matière de technologie sont alors une combinaison du désir de produire localement les produits dernier cri, de services locaux de R et D et de services

de R et D qui seraient la propriété de nationaux. La firme plurinationale peut satisfaire les deux premiers désirs mais pas le dernier. Elle apporte la production dans le pays et peut apporter un flux continu de technologie. Elle peut même établir des centres de recherche capables d'ajouter au savoir généré dans le pays d'accueil. Mais elle ne procure pas au pays d'implantation la propriété et le contrôle par des nationaux des services de recherche ou de la technologie nouvelle de sorte que les centres de décision restent à l'extérieur du pays d'accueil.

C) Les gouvernements assument davantage de responsabilités dans la poursuite de la croissance économique et d'objectifs sociaux. Plusieurs d'entre eux considèrent que la planification est nécessaire à l'atteinte de ces objectifs. Le rôle que l'on accorde à l'entreprise privée est donc en train de se modifier et comme le milieu des affaires accepte la nouvelle situation de fait résultant des responsabilités accrues des gouvernements, la relation entre les deux institutions se modifie également. L'entrée de la firme plurinationale complique cette nouvelle relation et ces mêmes responsabilités rendent les gouvernements plus "nationalistes" car l'économie nationale est tout ce qu'ils peuvent contrôler. C'est peut-être la raison pour laquelle les pays qui n'ont pas de plan ont, en général, un peu mieux accueilli l'entreprise étrangère que ceux qui en ont un. Dans le but d'atteindre les divers objectifs qu'ils se sont donnés, les gouvernements ont cherché des moyens d'inciter les firmes à modifier leur comportement en ce qui concerne leurs niveaux d'investissement, leurs politiques d'emploi et de prix, leurs accroissements de production, de productivité et d'exportations, la substitution d'une production ou d'achats locaux aux importations, etc.

En somme, l'entreprise plurinationale entraîne l'apparition de nouvelles incertitudes dans le pays d'accueil et représente ainsi une menace pour

les gouvernements à cause du pouvoir qu'elle a d'influer sur les choix entre ces incertitudes. S'il est vrai que, dans une structure bureaucratique, un moyen d'acquérir du pouvoir consiste à obtenir un contrôle sur des zones d'incertitude étant donné que ceux qui décideront dans des conditions d'incertitude disposent d'un pouvoir sur ceux qui seront touchés par les choix qui seront faits, alors on peut dire que la firme plurinationale dispose, dans une certaine mesure, de ce pouvoir. Le succès d'une planification économique (ou de la politique économique en général) requiert une certaine dose de certitude. Il faut pouvoir prédire les réactions de ceux qui seront touchés par la mesure. Or la firme plurinationale injecte de nouvelles incertitudes dans le pays d'accueil non seulement en modifiant certains facteurs économiques, comme nous l'avons vu plus haut, mais également en réduisant la capacité du gouvernement à prédire les réactions à ses plans ou à ses propositions. L'ampleur du capital étranger au Canada qui rend très élevés les coûts potentiels d'une "fuite" de capitaux et la difficulté pour les gouvernements canadiens de prévoir les réactions de ces firmes étrangères à ses politiques économiques expliquent sans doute en bonne partie leurs hésitations chaque fois qu'il a été question d'une véritable politique des investissements étrangers au Canada. En revanche, les transactions intrafirmes et hors marché, les diverses subventions que les gouvernements versent aux entreprises concernant le choix d'une localisation, la recherche, les investissements, etc. contribuent à réduire considérablement l'incertitude du point de vue de la firme, tout en ne faisant rien ou peu pour simplifier la tâche des gouvernements des pays d'accueil sous ce chapitre.

On croit aussi que les firmes plurinationales sont capables de créer un déséquilibre économique dans un pays d'accueil. Parce qu'elles disposent, concernant leurs sources de fonds, de certaines options qui les mettent à

l'abri des techniques de contrôle normales des gouvernements, non seulement peuvent-elles décider d'investir dans des secteurs qui n'auraient pas été choisis dans le plan, mais elles peuvent entraîner une surcapacité de production dans une économie. Cela devient encore plus probable si on accepte que l'investissement direct et la firme plurinationale surtout, est une transposition à l'échelle internationale d'une lutte oligopolistique que les firmes se livrent au niveau national, car l'arrivée, au Canada disons, d'un grand producteur américain dans un secteur d'activité oligopolistique risque fort d'être suivie de l'entrée de ses principaux concurrents qui ne veulent pas le laisser prendre pied seul, et ce, même si la rentabilité d'un faible marché comme le Canada n'est pas assurée pour tous ces producteurs. Une fois implantés, il n'est d'ailleurs pas du tout certain qu'elles répondront aux efforts de rationalisation qui leur demanderaient, par exemple, de fusionner car la présence à l'arrière-plan des autorités antitrusts américaines les incitera à se montrer prudentes, sans compter que les diverses firmes elles-mêmes y verront rarement leur intérêt.

D) Enfin, on s'inquiète également de la pénétration culturelle qui se fait par l'intermédiaire de firmes dites plurinationales mais qui ne le sont le plus souvent que parce qu'elles ont des établissements dans plusieurs territoires nationaux. Les firmes plurinationales américaines apportent en effet avec le capital, la technologie, les méthodes de gestion, etc., un ensemble de méthodes ou de façons de penser américaines. Non seulement on montre aux filiales à mener leurs opérations comme le font les entreprises américaines, mais on s'attend à ce que les gestionnaires de la filiale obtiennent des résultats semblables à ceux qu'obtient la société mère concernant la productivité et à ce que le personnel se comporte de la même façon. Or, de nombreux

exemples à travers le monde - et cela vaut pour l'Europe, le Japon, l'Australie, etc., de même que pour le Canada - ont montré que si les résultats des changements qu'entraîne l'entrée de firmes plurinationales (américaines surtout, mais les autres aussi) sont désirés, surtout lorsqu'ils se traduisent dans une hausse du niveau de vie, on devient beaucoup plus réticent lorsque ces changements signifient la modification de "notre mode de vie".

Il apparaît alors à plusieurs que l'obtention des standards de vie américains ne peut se faire qu'en adoptant en même temps plusieurs autres aspects de la vie américaine. Peut-être est-il possible d'adopter certains aspects des firmes plurinationales sans en adopter d'autres qui nous plaisent moins. Mais il n'est pas sûr que l'on puisse arriver à les séparer et l'aversion que l'on éprouve parfois pour certains aspects de la culture américaine se porte aussi sur l'agent du changement. Bien sûr, une bonne partie de l'"américanisation" se répand par des moyens autres que l'investissement direct: journaux, télévision, musique, radio, arts, films, etc. Tous ces média transmettent des coutumes et des attitudes plus ou moins étrangères à la communauté locale. Ces moyens de communication rendent ensuite plus facile la diffusion des produits américains à l'étranger. Les relations entre l'économie et les autres aspects de la culture d'une société ne sont pas très bien connues et resteront probablement plutôt difficiles à établir. Il n'en reste pas moins que les craintes qu'exprime une partie de la population des pays d'accueil (et qui utilisent parfois le canal des gouvernements) sont réelles et qu'il y a lieu d'en savoir davantage sur la dynamique culturelle des sociétés.¹

1. En ce qui concerne le Canada on trouvera quelques éléments de discussion sur la pénétration culturelle dans le Rapport Gray, dans l'ouvrage de Kari Levitt, Silent Surrender, MacMillan 1970, et dans la série d'articles publiés il y a quelques mois par The Financial Post, sous le titre "Galt, U.S.A.". Sur les interactions entre la culture et les affaires voir J.W. McGuire, Theories of Business Behavior, Prentice-Hall 1964, chap. 10.

Conclusion de la première partie: la firme comme facteur de transformation de la société mondiale.

Certains auteurs ont cru déceler une tendance à la disparition des états comme entités politiques souveraines et plusieurs parmi eux sont d'avis qu'il n'y a certes pas lieu de le regretter. On croit, en effet, que l'univers composé d'entités politiques en apparence souveraines va disparaître graduellement à mesure que l'humanité acquerra une maturité qui l'amènera à se rendre compte du fait fondamental de son interdépendance, et à mettre au point des instruments politiques plus compatibles avec cette interdépendance. Ces mêmes auteurs se réjouissent la plupart du temps de la prolifération des firmes plurinationales à travers le monde étant donné qu'elle va dans le sens de l'interdépendance des pays et de l'affaiblissement des pouvoirs des états nationaux.¹ L'ancien sous-secrétaire d'état américain, M. George Ball, exprime bien cette position lorsqu'il dit "la structure de la firme plurinationale est un concept moderne capable de satisfaire aux besoins d'une ère moderne; l'état-nation est une idée très démodée et mal adaptée aux besoins de la complexité de notre univers contemporain".² On peut penser qu'il y a là un excès d'enthousiasme de sa part car, d'une part les états ne disparaîtront pas facilement, d'autre part, la position de M. Ball laisse entendre également que les Etats-Unis, l'Union Soviétique et la Chine vont aussi dépérir comme états. Il est sans doute permis de dire que l'on ne voit pas encore très bien comment cela se produira. D'ailleurs il ne serait pas facile de réconcilier la position de M. Ball avec celle de Roy Blough qui a beaucoup écrit sur la question et qui soutient, pour sa part, que si plusieurs parmi les firmes plurinationales sont très puissantes, aucune ne pourrait être cer-

1. Tous les auteurs ne sont pas d'avis que l'interdépendance des pays s'accroît autant qu'on le croit souvent. On trouvera une opinion contraire et fort intéressante chez K.N. Waltz, The Myth of National Interdependence dans C.P. Kindleberger, The International Corporation, M.I.T. Press 1970.
2. G. Ball, The Promise of the Multinational Corporation, Fortune, juin 1967.

taine de durer longtemps à l'étranger sans la présence au moins à l'arrière-plan du bras puissant des Etats-Unis.¹ Il est alors inévitable, dans ces conditions, que la firme américaine à l'étranger ait une certaine responsabilité à l'égard du gouvernement des Etats-Unis.

Mais même si nous acceptions, pour les fins de la discussion, le raisonnement à l'effet que la firme plurinationale est une institution d'avenir alors que l'état est plutôt démodé, faudrait-il pour autant se réjouir de l'affaiblissement du second au bénéfice de la première? L'efficacité des instruments courants de politique économique - politique monétaire, fiscale, lois antitrusts, impôt, politique des revenus, etc. - change lorsque le contrôle étranger est important. Dans le même sens, le gouvernement des Etats-Unis lui-même commence, comme nous l'avons noté plus haut, à se rendre compte que les engagements internationaux des firmes américaines réduit sa marge de manoeuvre. Si le pouvoir des états diminue qui va remplir leurs fonctions? Un gouvernement mondial pourrait peut-être jouer ce rôle, mais on ne voit pas pourquoi il le ferait plus efficacement d'une part, et, d'autre part, nous n'y sommes pas encore. En attendant, est-ce que la firme plurinationale va faire disparaître les fluctuations économiques? Va-t-elle rendre superflues toutes les mesures de sécurité sociale? Pouvons-nous espérer qu'elle fera disparaître le chômage, les disparités régionales, l'agitation ouvrière, les atteintes à la propriété et à l'ordre, les déséconomies externes et, en particulier, la pollution? Si, comme on commence à le croire, un certain degré de patriotisme est nécessaire de la part des dirigeants des firmes pour qu'ils acceptent de se conformer à la politique monétaire, fiscale, etc. qu'un gouvernement juge à propos d'adopter à un moment donné, il faudrait s'interroger sur ce qui arrive lorsqu'un pays compte un grand nombre de firmes étrangères chez lui.

1. Roy Blough, International Business: Environment and Adaptation, McGraw-Hill, 1966, pp 338-339.

Des exemples montrent qu'il existe pourtant souvent une asymétrie d'horizon et de perspective entre la grande firme et le petit pays. Retenons-en un seul ici mais il nous paraît avoir de quoi faire réfléchir.¹ Un économiste de la société Ford analyse régulièrement les statistiques financières internationales afin de déterminer quels sont les pays ayant les taux d'inflation les plus élevés. Ces pays sont évidemment des candidats à une dévaluation plus ou moins forte de leur monnaie. Puis il examine l'évolution de leurs échanges internationaux. Si un pays enregistre un taux d'inflation plus fort que ses principaux et si en plus ses réserves de change sont limitées, alors il s'agit plus que d'une possibilité mais plutôt d'une quasi-certitude que ce pays sera forcé de dévaluer sa monnaie. La tâche la plus difficile de cet économiste consiste à déterminer le moment exact où se fera la dévaluation car les facteurs économiques peuvent bien lui permettre de savoir s'il y aura ou non dévaluation et de combien, mais les hommes politiques contrôlent le moment où la décision sera prise. L'analyste garde donc à sa disposition une bibliothèque complète contenant des renseignements sur les principaux hommes politiques de ces pays. Il essaie en somme de se substituer à la personne qui devra prendre la décision. Les prévisions de l'économiste en question ont été justes dans soixante-neuf des soixante-quinze cas de crises récentes. On conviendra qu'il s'agit d'une tenue respectable et que, sans doute, très peu de pays du monde peuvent se vanter de faire une analyse de la firme comparable à celle que certaines firmes font des états.

Dans un autre ordre d'idées, on peut penser que la psychologie qui se trouve à la base du nationalisme est fondamentale et qu'elle ne disparaîtra pas, ce qui n'exclut pas du tout que des changements puissent se produire dans la façon par laquelle cette philosophie se manifeste. C'est pour-

1. Sanford Rose, *The Rewarding Strategies of Multinationalism*, *Fortune*, 15 sept. 1968 cité par S.H. Hymer, *The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development* in J.N. Bhagwati ed. *Economics and World Order*, World Law Fund, N-Y, 1970.

quoi certains auteurs ont cherché par des voies diverses la solution aux conflits qui peuvent surgir entre les firmes plurinationales et les états. On a envisagé par exemple, la possibilité de la création d'une sorte de corporation "supranationale" obtenant ses lettres patentes d'un organisme international comme l'O.N.U., mais pour diverses raisons cette solution ne semble pas satisfaisante. Un auteur¹ s'est demandé alors si les liens ne pourraient pas être rendus plus lâches et si la firme plurinationale ne pourrait pas se diriger vers un système d'unités nationales dont les liens extérieurs seraient inexistants parce qu'elles se contenteraient de s'échanger des produits, des moyens de financement, des techniques, des méthodes et du personnel de gestion. Mais selon cet auteur, la perspective ne paraît pas réjouissante parce que ce serait aller à contre-courant de l'histoire. Il est plus facile d'accepter ce que l'on voit aujourd'hui comme l'évolution naturelle c'est-à-dire de grandes entreprises effectuant ces mouvements efficacement par le truchement de leurs propres opérations intégrées par delà les frontières nationales. Cet argument frise le déterminisme économique et vient bien près de prendre pour une fin ce qui ne devrait être qu'un moyen. Si on modifie les jugements de valeur implicites dans ce raisonnement, on n'a pas de mal à aboutir à des conclusions différentes comme l'analyse précédente le laisse facilement deviner.

Enfin, il convient de noter que la théorie économique est loin de permettre de répondre clairement à toutes les questions que soulève la firme plurinationale. Celle-ci fonctionne dans des marchés imparfaits. Evaluer l'efficacité de la firme plurinationale revient alors à évaluer l'efficacité des décisions de marchés oligopolistiques ou d'autres formes de concurrence imparfaite. Doit-on faire remarquer qu'il s'agit là d'un domaine où une bonne partie des propositions qui constituent le champ de l'économie de bien-

1. J. Fayerweather, 19th Century Ideology and 20th Century Reality, Columbia Journal of World Business, hiver 1966.

être cessent de tenir, en particulier la proposition à l'effet que la concurrence nous conduira à une allocation efficace des ressources et qu'il y a harmonie entre la maximisation privée du profit et l'intérêt général. Les firmes plurinationales nous obligent à discuter aussi de problèmes sociaux et politiques comme la création de besoins (l'oligopole oriente-t-il ou crée-t-il des besoins; peut-on parler d'un "effet de démonstration" international par la diffusion des produits, etc.) et l'aliénation causée par les grandes organisations.¹

Il est vrai que les grandes entreprises s'en vont vers une perspective internationale beaucoup plus rapidement que les gouvernements. Dire qu'elles sont en avance sur les gouvernements ne signifie pas qu'elles sont nécessairement la meilleure façon d'exploiter les possibilités de la science moderne ou qu'elles ne posent pas des problèmes très difficiles à résoudre influant sur leur efficacité. En somme, de par leur nature même, les firmes plurinationales élargissent le domaine de la production mondiale planifiée et diminuent le domaine de la spécialisation et de l'échange décentralisés, c'est-à-dire le rôle du marché. Il n'y a pas là nécessairement de quoi frémir (encore que l'on puisse préférer une planification indicative de l'état à une planification privée par les firmes), mais ceux qui soutiennent qu'il faut laisser les firmes plurinationales se développer à leur guise parce qu'il convient de laisser le marché jouer son rôle devraient normalement y trouver matière à réflexion.

En ce qui concerne la hiérarchie qui se trouve en son sein, la firme plurinationale est attirée dans deux directions opposées. Elle désire d'abord s'adapter aux conditions locales ce qui exige de sa part une certaine

1. S.H. Hymer a discuté de cette question un peu partout dans ses travaux. En particulier, on pourra consulter The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations, dans Gilles Paquet ed. The Multinational Corporation and the Nation State, Collier-MacMillan Canada Ltd. (Don Mills) 1972.

décentralisation de la prise de décision. Elle désire également coordonner ses activités dans diverses parties du monde et stimuler le mouvement d'idées d'une partie de l'organisation à l'autre, ce qui exige une certaine centralisation. Elle règlera souvent le problème en laissant la gestion quotidienne aux administrateurs locaux, tout en laissant au-dessus d'eux des personnes "mobiles", originaires du pays de la société mère qui se chargeront de la coordination, du mouvement d'idées, etc.

Mais les firmes plurinationales et les gouvernements des pays d'implantation feront alors face à des problèmes car la firme devra trouver des stimulants pour les étrangers dont l'accession aux postes de commande sera nécessairement limitée; si les solutions trouvées ne font pas disparaître la frustration des intéressés, c'est le gouvernement du pays d'implantation qui héritera du problème. De plus les filiales seront souvent parmi les plus importantes firmes du pays d'implantation et leurs dirigeants joueront un rôle dans la vie politique, sociale et culturelle du pays. Mais parce que ces firmes sont "tronquées" pour utiliser une expression que l'on retrouve souvent dans le Rapport Gray, ces personnes n'occupent au mieux qu'une position de niveau cadre moyen dans la firme plurinationale. On peut craindre, dans ces circonstances, qu'il ne se développe dans le pays d'implantation une mentalité de "branch plant" et ce même sur des questions qui n'ont pas toujours trait à l'économique.

DEUXIEME PARTIE: La firme plurinationale et la politique étrangère du Canada

Les relations économiques du Canada avec le reste du monde représentent sans doute une sorte de paradoxe. Economie "ouverte" depuis la naissance du pays, on s'attendrait à ce que les relations économiques du Canada avec le reste du monde soient très diversifiées. Pourtant deux pôles géographiques, le Royaume-Uni et les Etats-Unis ont joué un rôle tellement important dans les relations économiques du Canada avec l'étranger que cette diversification n'a jamais vraiment existé.

Même s'il s'est produit un changement marqué dans leur place respective au cours du dernier siècle, les deux pays représentent encore 78 pourcent des exportations et des importations canadiennes, les Etats-Unis, qui ont toujours été le principal fournisseur du Canada, ayant complètement éclipsé le Royaume-Uni pour en devenir également le principal client. Les Etats-Unis et le Canada font probablement le plus gros volume d'échanges bilatéraux dans le monde. Les ressources naturelles et l'énergie canadiennes occupent une place de plus en plus grande dans les projets américains. Les Américains ont investi davantage de capitaux au Canada que partout ailleurs dans le monde et le Canada enregistre chaque année des sorties considérables d'intérêts et de dividendes vers les Etats-Unis. Les chemins de fer canadiens, les routes, les lignes aériennes et les pipelines sont reliés aux moyens de transport analogues du côté américain de sorte qu'un très gros trafic traverse les frontières (tourisme et services de transport). Une bonne partie des travailleurs canadiens syndiqués appartiennent à des syndicats internationaux dont le siège social se trouve aux Etats-Unis. En ce qui concerne le degré de transformation des produits canadiens exportés et importés des Etats-Unis, le Canada importe une forte proportion de produits manufacturés (biens de consommation et biens d'équipement) et il exporte surtout des matières premières

peu ou pas transformées et de l'énergie, même si certains progrès ont été enregistrés dans la voie de l'exportation de produits manufacturés par suite de la "dévaluation" du dollar canadien en 1962, mais surtout à cause de l'accord sur l'industrie automobile et autres accords spéciaux. C'est ainsi que les Etats-Unis sont devenus un marché de plus en plus important pour le minerai de fer, le fer et l'acier primaires, le pétrole brut et le gaz naturel, les machines et pièces en plus des véhicules automobiles et des pièces.

Quant à la Grande-Bretagne, le recul relatif de son commerce avec le Canada explique sans doute, pour une bonne part, la réaction différente du Canada lors de la première négociation visant à l'adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E. et lors de la dernière qui devait aboutir à un accord. Il y a quelques années la négociation avait provoqué des réactions assez vives au Canada; la dernière s'est faite dans un climat d'indifférence à peu près complète de la part des Canadiens. Mais au moment de la première négociation la Grande-Bretagne représentait encore plus de 15 p.c. des exportations canadiennes; ce pourcentage a maintenant baissé de moitié et, même si la Grande-Bretagne reste un marché non négligeable pour quelques produits canadiens (céréales, produits forestiers, aluminium, cuivre et nickel, etc.), l'adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E. ne cause plus les mêmes inquiétudes qu'il y a quelques années. En revanche, les échanges avec le Japon sont en pleine croissance au point que chacun des pays se trouve au troisième rang parmi les partenaires commerciaux de l'autre. Il ne faudrait pas se surprendre d'ailleurs si le Japon remplaçait d'ici cinq ans la Grande-Bretagne comme deuxième partenaire commercial du Canada.

L'étroitesse des relations Etats-Unis-Canada en ce qui concerne l'investissement étranger a déjà été mise en évidence dans la première partie et nous n'y reviendrons pas ici. Mais le Canada dépend aussi fortement de

l'étranger en général et des Etats-Unis en particulier en ce qui a trait à la technologie. Peu importe les critères que l'on utilise (lieu de résidence des inventeurs ayant obtenu un brevet canadien, paiements de redevances et "honoraires" etc.), cette dépendance apparaît comme très forte. Elle n'a pas empêché le Canada d'obtenir un niveau de vie parmi les plus élevés au monde, mais le moins que l'on puisse dire c'est qu'elle n'a pas fait du Canada un foyer d'innovations nombreuses et importantes, comme on a pu s'en rendre compte par suite des travaux de l'O.C.D.E. et du Comité Lamontagne.

Très schématisée, nous avons là la toile de fond du problème qui nous intéresse ici. L'importance des Etats-Unis pour le Canada est telle que toute politique étrangère canadienne devra en tenir compte. Mais les Etats-Unis représentent un pays tellement grand (pas seulement au sens géographique du terme) et dont les intérêts sont tellement diversifiés que les activités très nombreuses qu'ils mènent en commun avec le Canada, peuvent se faire sans même qu'ils se rendent compte parfois qu'on traverse une frontière lors de ces échanges. Pour les Canadiens il s'agit au contraire d'un fait fondamental de la vie économique et qui comporte à la fois et très étroitement liés la prospérité et des dangers. A cause de la dimension de leur économie, les Américains peuvent rester relativement peu conscients de l'étroitesse des relations qui les unissent aux Canadiens, d'autant plus que l'association entre les deux pays a entraîné, de la part du Canada, des politiques qui ont rarement heurté les intérêts américains, bien que les frictions n'aient pas été absentes dans les relations entre les deux pays¹. Les Canadiens, par ailleurs, ne peuvent jamais oublier l'ampleur de leurs intérêts reliés à l'économie américaine. Il y a dans les relations entre les deux pays une très nette asymétrie d'influence.

1. Voir en particulier, Maule C.J., Litvak I.A. et Robinson R.D., Dual Loyalty Canadian/U.S. Business Arrangements, McGraw-Hill Co., 1971 et G.M. Craig, The United States and Canada, Harvard Un. Press, 1968.

A) La firme plurinationale et la politique étrangère du Canada

Lors de son accession au pouvoir en 1968, le gouvernement Trudeau a entrepris de réviser la politique étrangère du Canada. La publication en juin 1970, par le Ministère des Affaires extérieures, d'un Livre Blanc sur la révision de la politique étrangère intitulé Politique étrangère au Service des Canadiens a mis en lumière la philosophie à la base de cette révision et les grandes lignes de son orientation future. Nous nous inspirerons donc de ce document.

Les cinq grandes lignes de tendance de la politique étrangère du Canada au cours des prochaines années seront la recherche de la croissance économique à laquelle on se propose d'accorder la priorité au cours de la décennie qui vient étant donné la nécessité de créer un grand nombre d'emplois, la poursuite de la justice sociale, l'amélioration de la qualité de la vie, la recherche de la paix et de la sécurité, tous ces objectifs devant rester compatibles avec le maintien de la souveraineté et de l'indépendance du Canada. Nous passerons chacun de ces objectifs en revue en tentant de faire ressortir la contribution que la firme plurinationale peut y apporter ou les difficultés de réalisation qu'elle peut engendrer. Il convient cependant, avant d'entreprendre cette analyse, de faire remarquer que les objectifs ont été jusqu'à maintenant formulés dans des termes très généraux dont la firme peut très bien s'accomoder. Les difficultés, si difficultés il y a, se poseront lorsqu'on essaiera de traduire ces politiques dans des gestes concrets. Or l'analyse se bornera ici, par la force des choses, aux principes généraux énoncés.

Croissance économique

La principale zone d'harmonie entre la firme plurinationale et l'Etat a trait à la croissance économique avons-nous dit plus tôt. La firme devrait donc pouvoir contribuer à la réalisation de cet objectif prioritaire

de la politique étrangère du Canada. La tentation sera forte de pratiquer des politiques qui seront de nature à attirer des firmes plurinationales au Canada, car non seulement l'investissement étranger contribue à la croissance économique du Canada, mais il représente aussi la solution de facilité par excellence, même si le Canada est en concurrence avec d'autres pays du monde pour attirer les entreprises. Si la poursuite de la croissance économique signifie des efforts constants en vue d'augmenter le commerce international par la réalisation d'accords commerciaux, tarifaires, financiers, etc., elle sert en même temps les intérêts des firmes car l'élargissement de n'importe quelle aire d'intégration économique fait disparaître un certain nombre d'incertitudes du point de vue de la firme et facilite sa planification privée. Non seulement il serait étonnant que les firmes plurinationales s'opposent aux efforts canadiens en ce sens, il ne faudrait pas se surprendre qu'elles les encouragent au contraire. Tout effort de concertation internationale qui ne viserait pas l'imposition de limites à l'activité des firmes elles-mêmes, comme nous le verrons plus loin, sera probablement bien accueilli. On ne voit pas non plus pourquoi les entreprises s'opposeraient à la poursuite d'une politique d'immigration qui viserait à répondre aux besoins de main-d'oeuvre, étant donné qu'elle va manifestement dans le sens de leurs intérêts. De la même façon, si la croissance économique implique l'extension et la coordination de l'activité diplomatique en général et en particulier des aspects culturels et d'information, la firme ne s'en portera que mieux puisqu'on s'efforcera sans doute de faire apparaître le Canada comme un pays très accueillant aux investisseurs avec tout ce que cela comporte, dans le monde d'aujourd'hui, comme concessions de privilèges de toutes sortes. Le rapport Gray notait déjà que le Canada est souvent perçu à l'étranger comme un pays très semblable aux Etats-Unis, comme une sorte de satellite de ce pays. Il est

bien évident que si les investissements futurs de l'étranger devaient être, pour la très forte majorité, des investissements américains, les diplomates canadiens n'auront pas la tâche facile lorsqu'il s'agira de convaincre le reste du monde que le Canada est une source de biens culturels et commerciaux de haute qualité. Une diversification dans l'origine des investissements étrangers est certes souhaitable et non seulement pour cette raison. Si la croissance économique signifie de grands efforts en matière de R et D en vue d'en arriver à des innovations, à des produits canadiens originaux capables de soutenir les exportations du Canada, il ne faudrait pas s'imaginer que ce résultat sera obtenu sans difficulté. D'abord, même si les filiales de sociétés étrangères font parfois de la recherche (et même plus que les firmes canadiennes) nous savons que ces efforts servent à adapter le produit de la société mère aux conditions canadiennes, ou encore, sont fortement intégrés à la R et D de l'ensemble de l'organisation et la filiale ne sera pas libre alors d'en exploiter les résultats comme elle l'entend. En revanche, un effort vigoureux sera probablement nécessaire de la part de l'Etat si l'on veut encourager les travaux de recherche dans les firmes canadiennes, car dans les conditions actuelles (concurrence avec les filiales sur un marché de taille restreint qui les oblige à faire des dépenses considérables de R et D dépassant le seuil critique ou à ne pas en faire du tout), les résultats de ce côté ne sont pas très prometteurs. On a donc là un premier domaine relié à la croissance économique où la contribution de la firme multinationale risque d'être marginale au Canada et pour lequel on devrait peut-être pratiquer une discrimination en faveur des firmes canadiennes (en somme, une des formes de politique de renforcement de l'industrie nationale dont on parlera plus loin).

Un autre domaine pourrait aussi se révéler difficile. On parle souvent de la nécessité de diversifier les marchés extérieurs du Canada. Il ne sera peut-être pas facile d'obtenir la contribution des firmes étrangères

à la poursuite de cet objectif pourtant favorable à la croissance. Il existe, en effet, souvent des accords de partage de marché à l'intérieur des firmes multinationales et peu de sociétés mères, semble-t-il laissent leurs filiales libres de se concurrencer sur les marchés mondiaux même lorsque le niveau des coûts de production le permettrait. Il pourrait donc arriver que l'on doive, encore là, avant tout compter sur les firmes nationales pour recueillir les fruits de ces efforts de diversification sauf dans l'hypothèse où le Canada deviendrait partie à un vaste accord de libre échange qui inciterait les sociétés mères à "rationaliser" la production des filiales canadiennes en les spécialisant, en les intégrant aux opérations mondiales et en leur permettant ainsi d'exporter dans un espace international plus grand. Un accord de libre échange avec les Etats-Unis pourrait donner ce résultat. Une autre option possible consisterait à accroître les échanges avec les pays du Pacifique, mais si les firmes multinationales ne sont pas encore très nombreuses au Japon, ces conditions ne devraient pas durer très longtemps maintenant que le Japon, pressé par l'O.C.D.E. et surtout par les Etats-Unis et incité par son propre désir de "multinationalisation" des firmes japonaises, a décidé de libéraliser sa politique concernant l'accueil des investissements étrangers. De plus en plus, des filiales canadiennes de sociétés étrangères se trouveront en concurrence avec d'autres filiales de la même société produisant au Japon et les problèmes décrits précédemment surgiront.

Même s'ils représentent un marché dont il convient de suivre attentivement l'évolution, le Canada ne saurait trouver dans les pays de l'Est (y compris la Chine) l'occasion de diversifier ses échanges au cours de la prochaine décennie. Plusieurs facteurs rendent en effet ces marchés peu attrayants pour le moment parmi lesquels entreraient le faible niveau du revenu moyen des Chinois et le faible attrait qu'exerce l'échange international sur

les pays socialistes étant donné la difficulté pour eux d'en calculer l'efficacité. Ainsi donc même si la politique étrangère des Etats-Unis semble vouloir se rapprocher de celle du Canada notamment eu égard à la Chine tendant ainsi à diminuer l'importance du problème de l'extraterritorialité pour le Canada, il reste des obstacles importants à surmonter.

Si l'on fait exception de l'Amérique latine et de l'Amérique centrale, le commerce du Canada avec les pays du Tiers Monde est négligeable et là non plus les perspectives de diversification à court terme ne sont pas bonnes. Quant aux échanges avec l'Amérique latine, leur importance relative a décliné au cours des années récentes. S'il reste probablement possible d'accroître les exportations canadiennes de ce côté, ce ne sera pas facile non seulement à cause des diverses restrictions aux échanges qui restent toujours en vigueur en Amérique latine, et des problèmes de balance des paiements de ces pays mais également parce que la présence de très nombreux investissements américains en Amérique du Sud limiteront souvent les filiales canadiennes à l'exportation de produits complémentaires à ceux des filiales sud-américaines et pour lesquels elles pourraient bien d'ailleurs être en concurrence avec les sociétés mères américaines. Leur action risque donc d'être limitée. Sans doute, dans la mesure où l'hostilité à l'égard des Etats-Unis grandirait en Amérique latine, il pourrait être avantageux pour les sociétés mères américaines d'utiliser leurs filiales canadiennes comme bases d'exportation vers l'Amérique du Sud ou encore comme investisseurs dans cette région mais des exemples récents montrent que l'on est rarement dupe de ce genre de subterfuges et que les effets ne durent pas très longtemps en règle générale.

Il reste l'Europe occidentale et en particulier la Communauté élargie. C'est là que se trouvent à court terme les meilleures possibilités de diversification des échanges extérieurs du Canada. Mais encore là il faut compter parmi les difficultés qui s'annoncent la présence des mêmes firmes

plurinationales au Canada, en Grande-Bretagne et, de plus en plus, ailleurs dans la C.E.E., de même que la tendance à l'accroissement de la dimension des firmes européennes et leur tendance à la "multinationalité" en réponse à la menace des firmes américaines sur leur marché qui rendra la tâche des firmes canadiennes d'autant plus ardue.

On peut donc résumer cette section sur la croissance économique en disant qu'il y a correspondance générale entre les intérêts de la firme plurinationale et ceux du Canada. Seulement lorsque l'on ramène le débat à des aspects plus spécifiques de la croissance (relations entre les efforts de R et D et les innovations canadiennes, désir du Canada de diversifier ses échanges internationaux) entrevoit-on que la présence d'un très grand nombre de firmes étrangères au Canada puisse poser des difficultés. On ne voit pas pourquoi les négociateurs canadiens s'efforceraient d'obtenir des réductions de tarifs dans certains secteurs en échange de concessions de la part du Canada si on sait très bien que les firmes de ces secteurs n'exporteront pas de toute façon. Il est donc possible que les efforts de négociation se traduisent par une modification marginale et chèrement gagnée de la structure des échanges canadiens. Mais l'effort doit certes être tenté de nouveau surtout lorsqu'on pense à l'avenir.

Justice sociale

La discussion des autres objectifs de la politique étrangère du Canada contenus dans le Livre Blanc sera beaucoup plus brève car peu d'aspects concernent l'activité des firmes internationales. Dans le cadre de la justice sociale se pose la question de l'aide au développement. Il y a peu de chances pour que les firmes étrangères s'opposent aux programmes d'aide du Canada; ces chances sont d'autant moins fortes qu'elles obtiendront probablement des contrats dans le cadre de ces programmes d'aide. La seule difficulté pourrait venir des pays récepteurs eux-mêmes qui, pour diverses

raisons, notamment politiques, refuseraient de transiger avec des firmes qui seraient, disons, la propriété d'Américains mais l'importance et peut-être la fréquence de réactions de ce genre sont probablement négligeables. Quant aux autres aspects mentionnés dans le Livre Blanc qui vont du règlement pacifique des différends à la promotion des droits et libertés de l'homme, des luttes raciales aux réactions qu'elles provoquent en de nombreux pays et du contrôle du commerce des armes aux programmes d'entraînement militaire, ils sont reliés d'assez loin aux activités des firmes multinationales et peuvent être raisonnablement ignorés ici.

Qualité de la vie

Là encore la plupart des aspects mentionnés dans le Livre Blanc n'ont qu'un rapport très lointain avec l'activité des firmes plurinationales. Si la réalisation d'un tel objectif signifie, à l'échelle internationale, l'encouragement de l'accroissement des échanges dans les domaines de l'éducation, de la science, de la culture, du sport, etc., on ne voit pas pourquoi les firmes s'y opposeraient. De la même façon aucune firme, qu'elle soit nationale ou étrangère, ne peut vraiment souhaiter que le détournement d'avions et le terrorisme dans les airs continuent, que l'extension de la contrebande des narcotiques soit encouragée, que l'on s'abstienne de régler les problèmes de sécurité nationale causés par des conflits internes mais aggravés par des appuis extérieurs, que rien ne soit fait pour contrecarrer l'extension du crime organisé au delà des frontières nationales, etc. De la même façon, même si la pollution est un problème important dont la solution peut coûter cher aux entreprises on ne voit pas pourquoi une firme parce qu'elle est internationale polluerait plus qu'une firme nationale, ni pourquoi la présence de firmes multinationales pourrait empêcher les gouvernements de s'attaquer à ce problème s'ils le désirent.

Quelques difficultés pourraient cependant apparaître lorsqu'on cherchera à réaliser la protection des consommateurs contre les abus possibles de l'activité commerciale internationale. Car on cherchera alors à appliquer de façon plus rigoureuse les lois antitrusts un peu partout à travers le monde alors que ces lois sont elles-mêmes rendues plus difficiles d'application à cause de la nature même des firmes multinationales et de leurs options. Peut-être cherchera-t-on même à harmoniser ces lois, ce qui pour la firme ne serait pas nécessairement une mauvaise chose. Cependant si, comme il est permis de le penser, une action efficace dans ce domaine pourrait exiger de la part des autorités compétentes une intervention au coeur même des diverses politiques des firmes (Galbraith dirait probablement une entorse à l'autonomie de la technostructure), on peut certainement entrevoir des réactions défavorables de la part des entreprises.

Paix et sécurité

Les firmes multinationales n'empêcheront certainement pas le Canada de participer à des accords de défense ou à des opérations de maintien de la paix. Quant aux autres types d'opérations qui tendraient à une détente internationale, négociations sur le contrôle des armements, recherche de relations plus étroites avec les pays de l'Europe orientale, établissement de relations diplomatiques avec la Chine continentale, participation aux programmes de secours aux réfugiés et aux victimes de catastrophe, coopération à l'expansion du commerce et à la stabilisation des finances internationales etc., elles vont certes dans le sens des intérêts des firmes plurinationales qui croissent mieux dans l'ordre que dans les fortes tensions politiques et elles contribuent à leur préparer un meilleur terrain d'action. Seule la question de la stabilisation des finances internationales pourrait devenir plus difficile à résoudre étant donné la présence de firmes multinationales car nous avons vu plus tôt que les actions des grandes firmes, même lorsqu'elles sont

posées dans un but de protection, peuvent perturber sérieusement le système monétaire international, somme toute assez fragile, que nous avons actuellement. Cependant, il est difficile d'imaginer que ces actions puissent être telles qu'elles compromettent la viabilité de tout accord monétaire international ou même que les firmes tirent des avantages tels d'une situation chaotique qu'elles souhaitent la maintenir.

Souveraineté et indépendance

Si on accepte l'analyse contenue dans la première partie, il ne sera pas nécessaire d'insister pour en arriver à la conclusion que c'est face à cet objectif que la présence d'un grand nombre de firmes étrangères au Canada pose les plus grands défis. Car si un grand nombre de décisions sont prises à l'étranger, elles deviennent certes une contrainte pour un pays comme le Canada et réduisent sa part de souveraineté et d'indépendance. Cependant, la formulation qu'on en trouve dans le Livre Blanc est en termes tellement généraux qu'elle n'apparaît pas compromettante. Car dire que le Canada maintiendra son indépendance "pour gérer le réseau complexe de ses liens avec les Etats-Unis, surtout en matière de commerce et de finance, d'énergie et de richesses naturelles et de défense continentale" et que "la clé d'un développement librement organisé par des politiques canadiennes réside dans l'usage judicieux de la souveraineté partout où les objectifs et les intérêts du Canada sont mis en danger..." n'éclaire pas beaucoup les citoyens sur la politique qu'on entend suivre étant donné que les jugements peuvent différer beaucoup sur ce qu'est un "usage judicieux", ce que sont les "intérêts" du Canada, et ce que constitue un "danger". De la même façon, on peut certes dire que le Canada entend faire usage de sa souveraineté "pour développer ses relations avec les autres pays de l'hémisphère occidental et avec les Etats d'autres régions" ce développement s'inscrivant "dans une réorien-

tation politique mieux équilibrée qui prévoit l'expansion de l'activité du Canada dans le bassin du Pacifique et en Amérique latine", mais que fait-on si la majorité des firmes étrangères au Canada collaborent plutôt mollement à cette réorientation? Enfin, que signifie utiliser la souveraineté du Canada "pour orienter l'usage de ses ressources humaines limitées, de la richesse que les Canadiens peuvent produire, de sa science et de sa technologie (laquelle?) vers l'obtention d'une prospérité durable et équilibrée dans le contexte économique et social le plus large"?

Nous ne pouvons nous empêcher de conclure ce bref examen de la politique étrangère du Canada au cours des prochaines années et tel qu'exposée dans le Livre Blanc en disant qu'en évitant soigneusement d'aborder de front l'épineux problème des relations entre les Etats-Unis et le Canada, en se plaçant à un niveau d'analyse très général, en évitant de discuter des zones d'incompatibilité entre les divers objectifs de la politique étrangère et en particulier entre la croissance économique et la question de la souveraineté et de l'indépendance, les auteurs du Livre Blanc se sont placés sur un terrain solide. Sur ce terrain, la correspondance des "intérêts" canadiens et de ceux des firmes plurinationales paraît acquise (sauf sur certains points qui ne sont pas d'ailleurs sans importance), mais pour notre part cela ne nous incite pas pour autant à nous laisser aller à un optimisme délirant. On peut en effet se demander si les firmes étrangères ne poseront pas des contraintes plus sérieuses lorsqu'on passe au niveau plus concret de la stratégie ou de la politique industrielle d'un pays.

B) La firme plurinationale et la stratégie industrielle du Canada

Plusieurs croient, en effet, que la question de la propriété étrangère deviendra très importante lorsque le Canada cherchera à modifier ou à établir une politique industrielle et en particulier lorsqu'on envisagera une

rationalisation de l'industrie canadienne qui pourrait exiger des fusions entre firmes étrangères d'un même secteur d'activité. De plus, il apparaît dangereux de choisir une filiale de société étrangère comme instrument d'une politique canadienne. L'exemple du comportement de la RCA dans les négociations au sujet de la construction de satellites de communication montre qu'il est en tout cas certainement risqué de le faire sans avoir conclu une entente directe avec la société mère étrangère. La place des firmes plurinationales risque de poser des problèmes si l'on décide de réorienter la politique canadienne en matière d'exploitation des ressources naturelles d'un axe nord-sud vers un axe est-ouest en visant en même temps à une transformation plus poussée de ces ressources au Canada. Dans un autre domaine la clause de la nation la plus favorisée a été la pierre angulaire de nos négociations commerciales depuis un bon nombre d'années (un quart de siècle en gros). Or la firme plurinationale est un nouvel élément qui vient modifier les données du problème. On entre, en effet, dans une nouvelle phase d'organisation du commerce mondial où l'accès aux marchés obtenu par suite de négociations commerciales n'est plus suffisant à cause de la relation commerce-investissements (sans parler de l'existence des barrières non tarifaires).

J.N. Behrman faisait, en effet, remarquer récemment¹ qu'en ce qui concerne les politiques industrielles, les pays développés ont trois niveaux géographiques d'activité dans lesquels la firme plurinationale peut s'inscrire mais de façons très différentes: les politiques qui visent le développement industriel au niveau national, celles qui tendent à une industrialisation régionale (au sens de régions de nations), et celles qui intègrent les activités nationales et régionales à la production et aux marchés internatio-

1. J.N. Behrman, Industrial Development through the Multinational Enterprise, communication faite au colloque de Rennes sur la Croissance de la grande firme internationale, 28-30 sept. 1972. Texte non publié.

naux. Toute directive qui serait donnée à la firme plurinationale variera beaucoup selon le niveau que vise la politique. Nous ne nous intéresserons ici qu'au niveau national puisque c'est à ce niveau que les difficultés apparaissent le mieux étant donné le caractère de la firme et aussi parce que les implications des politiques régionales et internationales se déduisent facilement des premières.

Chaque pays développé a adopté des politiques d'industrialisation orientées spécifiquement vers le marché national (et une certaine quantité d'exportations). Certaines de ces politiques composées de tarifs élevés, de prêts à certains secteurs d'activité, d'acquisition de techniques étrangères, de stimulants à l'investissement dans des secteurs ou régions géographiques particuliers etc., ont été adoptées sans tenir compte de la possibilité d'investissements étrangers, alors que d'autres ont été adoptées en cherchant au contraire à exploiter cette possibilité. Par exemple, les efforts en vue de promouvoir l'activité industrielle dans des régions de marasme ont été faits dans le but de rétablir le niveau d'emploi en déclin dans certains secteurs, notamment dans l'activité minière. Or, pour un certain nombre de raisons, mais en particulier parce que la firme plurinationale est mieux en mesure de choisir diverses localisations pour ensuite les intégrer aux activités d'autres filiales à travers le monde, ces incitations ont eu plus d'intérêt pour les investisseurs étrangers que pour les producteurs locaux. Etant donné les subventions et stimulants divers accordés à l'industrie pour l'amener à se localiser dans des régions données, les politiques nationales d'industrialisation ont tendu à fournir aux entreprises multinationales des avantages dont l'attrait variait en fonction de la volonté des gouvernements provinciaux et municipaux de se concurrencer dans leurs faveurs. Pour les mêmes raisons, nous avons vu que les politiques visant à la déconcentration géographique de l'activité industrielle ont eu souvent plus de succès auprès des firmes étrangères que des producteurs locaux au grand désespoir de ces derniers qui se

voyaient en concurrence avec des entreprises géantes de l'étranger et que leurs gouvernements nationaux subventionnaient par surcroît. Un autre objectif des politiques industrielles au niveau national a été l'obtention d'industries qui se trouvent à l'avant garde de la technologie. Les entreprises plurinationales se trouvant souvent dans ces secteurs et étant à la recherche de marchés étrangers, elles ont pu encore là bénéficier des largesses des gouvernements. On a donc là un certain nombre d'exemples où les firmes plurinationales ont contribué à la poursuite des objectifs retenus par les gouvernements (parfois même mieux que les entreprises nationales) à cause même de leur caractère et sans que les politiques aient été conçues spécifiquement de façon à exploiter ce caractère de multinationalité des entreprises.

Mais ce même caractère de multinationalité rendra la poursuite d'autres objectifs d'une politique industrielle beaucoup plus problématique. Il en est ainsi par exemple comme nous l'avons déjà laissé entrevoir plus haut, des efforts des gouvernements en vue d'augmenter la concentration industrielle dans certains secteurs de façon à renforcer la position concurrentielle de l'industrie nationale. Des pays ont pu avoir un succès en la matière en s'appuyant sur les producteurs locaux. Comptant un grand nombre de secteurs dominés par les sociétés américaines, le Canada verra sans doute souvent ses efforts bloqués par ces firmes qui ne peuvent fusionner à cause de la loi antitrust des Etats-Unis, du désir de chacune de se maintenir présente (image de marque, etc.) en sol canadien etc. Sans même tenir compte de la loi américaine, le gouvernement canadien trouverait difficile de fusionner ces filiales sans couper des liens souhaitables ou souhaités avec les sociétés mères. Le désir de maintenir une propriété et un contrôle nationaux

sur de vastes secteurs d'activité constitue un autre aspect des politiques nationales d'industrialisation. Si pendant longtemps ce désir n'a pas été très fort au Canada, il s'est accentué depuis quelques années tout comme il s'est accentué aussi en Australie où les politiques ont été jusqu'ici très proches de celles du Canada. La firme plurinationale, de par sa structure même, s'oppose à ces politiques puisqu'elle est composée surtout de groupes d'entreprises possédées à 100 p.c. par la société mère dont l'objectif explicite est la centralisation des politiques stratégiques et l'intégration des activités de chacune des filiales au réseau d'activités de l'ensemble de l'organisation (société mère et filiales).

Ainsi donc, les politiques industrielles nationales qui s'efforcent d'utiliser l'entreprise multinationale vont fort probablement chercher à obtenir certaines contributions importantes tout en ne permettant pas aux filiales d'être gérées comme faisant partie d'une entreprise multinationale. C'est-à-dire qu'elles chercheront à diriger la filiale vers une certaine localisation, à obtenir des techniques, des quantités croissantes de capitaux étrangers et de profits réinvestis et même à encourager les exportations des filiales. Mais ces politiques comporteront aussi l'imposition de contraintes quant à la propriété et au contrôle, forçant la firme étrangère à s'associer à des producteurs locaux ou encore à accepter la participation de capitaux publics par l'intermédiaire d'agences gouvernementales. Ces mesures ne cherchent donc pas vraiment à utiliser les caractéristiques fondamentales de l'entreprise plurinationale mais plutôt à retirer des bénéfices de certains aspects de l'investissement étranger. Comme le dit Behrman, on peut penser alors que les politiques industrielles nationales seront probablement plus de nature à détruire l'entreprise multinationale qu'à l'utiliser. Si ce genre de politiques devaient prédominer dans l'avenir (comme ce pourrait

bien être le cas au Canada, en Australie, au Japon, etc.) la firme multinationale (celle dont les opérations sont intégrées mondialement) ne vivra pas longtemps. Elle se transformera en une sorte de conglomérat de "joint ventures" se rapprochant davantage d'un holding international. Et moins la contribution de la firme au titre des talents ou de la technologie deviendra importante plus fortes seront les pressions en faveur d'un accroissement de la propriété et du contrôle nationaux. Les caractéristiques de la firme plurinationale sont certainement mieux adaptées à des politiques industrielles qui recherchent l'intégration de secteurs industriels soit à l'échelle régionale soit à l'échelle internationale.

Que penser alors des efforts du Canada visant à formuler une nouvelle stratégie industrielle? Encore là, nous serons forcés de placer l'analyse à un niveau très général car tout ce que nous savions de cette stratégie est contenu dans un document très préliminaire intitulé "Outline for Notes for Distribution to Minister's Advisory Group on Industrial Policy", daté du 12 juillet 1972 qui est le seul document à avoir été porté à notre connaissance.

On fait remarquer dans ce document qu'un certain nombre de changements qui se sont produits aussi bien au Canada qu'ailleurs, rendent nécessaire une révision de la politique industrielle du Canada. A l'intérieur, on retrouve parmi ces changements une croissance rapide de la main-d'oeuvre, un accroissement des tensions dans les relations patronales-ouvrières, une inflation qu'il semble difficile de combattre efficacement et certaines indications permettant d'entrevoir un changement d'attitudes à l'égard du travail, du milieu, du loisir. A l'extérieur, la croissance des blocs commerciaux, les changements rapides dans la technologie et les marchés, les conditions d'une concurrence plus vive, l'importance croissante des pays en voie de déve-

veloppement en ce qui concerne la fabrication de certains produits et l'importance croissante des firmes multinationales feraient partie de ces nouveaux facteurs.

Une nouvelle stratégie n'a pas de sens si l'on ne détermine pas au préalable les objectifs que l'on désire atteindre. On peut définir de tels objectifs à un niveau très général. Par exemple, on réalisera probablement assez facilement un large accord si l'on dit que la politique industrielle doit viser à:

- a) fournir des occasions d'emplois et de carrières suffisantes pour faire face à l'augmentation de la main-d'oeuvre canadienne;
- b) assurer une répartition raisonnable du revenu et faire en sorte que tous les éléments de la société canadienne se partagent l'opulence croissante de l'économie canadienne;
- c) s'assurer que la gestion et l'utilisation des ressources canadiennes seront telles qu'elles visent les objectifs et les besoins canadiens;
- d) faire en sorte que les ressources canadiennes soient utilisées efficacement pour le plus grand avantage de la société canadienne.

Tout comme c'était le cas plus haut pour la politique étrangère, les difficultés commencent à apparaître lorsqu'on passe à un niveau de généralité moindre car les zones d'incompatibilité entre objectifs surgissent alors. On peut bien dire, par exemple, que la nouvelle politique industrielle doit viser à préserver l'identité, l'unité et la souveraineté canadiennes, mais il risque fort d'y avoir désaccord quant aux moyens d'y parvenir. Qu'est-ce que l'identité canadienne? Quelles sont les valeurs qui la définissent? Etant donné que ces valeurs sont sujettes à des influences très diverses, qui se charge de les définir et à partir de quel moment ce que l'on appelle l'identité canadienne devient submergée sous des courants d'idées dont l'origine est étrangère? Comme nous l'avons vu plus haut, jusqu'où pouvons-nous sa-

crifier la souveraineté à d'autres objectifs et conserver malgré tout un pays viable? Quand doit-on commencer à s'interroger sur l'opportunité de réduire ou d'accroître l'interdépendance et le cas échéant prendre des mesures en vue d'y arriver? Ces éventuelles mesures restrictives doivent-elles toucher la propriété et le contrôle étrangers des entreprises ou doit-on les limiter à d'autres secteurs? Nos gouvernements ont, après tout, posé dans le passé plusieurs gestes qui ont réduit la souveraineté du Canada (sans parler du succès relatif que nous pouvons constater en ce qui a trait au maintien de l'unité) et les gouvernements, les entreprises, les syndicats ouvriers, les universités etc., façonnent constamment les valeurs de la société canadienne et il serait certes difficile de dégager un consensus sur le résultat de tous ces gestes plus ou moins coordonnés.

De la même façon, nous avons déjà dit que la sauvegarde de la paix et de la sécurité internationales pouvait être comptée parmi les objectifs sur lesquels l'ensemble de la société canadienne, y compris les firmes multinationales, tomberait d'accord assez facilement. L'accord serait cependant beaucoup plus difficile à réaliser en ce qui concerne la quantité de ressources que le Canada devrait consacrer à cet objectif. Egalement, on peut penser que les Canadiens s'accorderaient généralement à dire qu'il faut viser le maintien d'un régime politique et économique compatible avec une société pluraliste (ce qui exige déjà une certaine souplesse de la politique industrielle) mais, d'une part, cela laisse entière la question du degré de leadership dont doit faire preuve le gouvernement, d'autre part, même sans se laisser aller au cynisme, on devrait pouvoir concevoir des améliorations à notre régime politique qui ne le rendrait pas moins démocratique pour autant (problème des contributions des grandes sociétés aux partis politiques; réforme de la carte électorale et peut-être même du mode de représentation; nouvelles institutions rendues nécessaires par la complexité des sociétés modernes; meilleur

dialogue des gouvernements avec leur "champ de responsabilité"; amélioration des mécanismes d'information des gouvernements; modification possible du processus de la décision politique et, en particulier, examen du rôle des groupes de pression; meilleure définition des objectifs politiques, sociaux et économiques que les Canadiens cherchent à atteindre ce qui pourrait déboucher sur des interventions mieux conçues de la part des gouvernements lorsqu'une action d'un groupe quelconque n'apparaît pas conforme à ces objectifs etc.). Encore là donc le paysage s'embrouille et l'atteinte d'un consensus paraît plus problématique lorsqu'on se rapproche des mesures spécifiques à prendre.

Parmi les objectifs économiques d'une politique industrielle pourraient se trouver un plein emploi raisonnable (lequel?), une stabilité raisonnable des prix (laquelle?), une répartition équitable des revenus et une réduction des disparités régionales, une balance des paiements viable, l'accès aux marchés étrangers et une plus grande capacité de soutenir la concurrence internationale, l'utilisation efficace des ressources naturelles du Canada. Mais que signifie une répartition "équitable" des revenus? Les firmes pluri-nationales disposant en matière de fiscalité d'un certain nombre d'options (prix de cession interne ou "transfer prices") qui ne sont pas à la disposition de firmes nationales, quel sera l'effet de la présence de milliers de firmes étrangères au Canada si la poursuite de cette équité dans la répartition des revenus devait exiger une imposition beaucoup plus forte de certaines ou de l'ensemble des entreprises (firmes de l'industrie minière ou pétrolière par exemple)? Comptera-t-on sur les firmes multinationales pour la réduction des disparités régionales? Nous avons vu que des expériences étrangères sembleraient montrer que leur contribution à ce titre pourrait bien ne pas être négligeable tandis que l'expérience canadienne ne semblerait pas justifier un

très grand optimisme à cet égard. De même on peut avoir une balance des paiements viable en ayant un fort déficit au compte courant et une forte entrée de capital pour le contrebalancer ou, au contraire, en ayant un surplus au compte courant et une sortie de capital équivalente. On peut aussi avoir une balance des paiements viable dans des conditions de taux de change fixe ou de taux de change fluctuant. Chacun de ces ensembles de circonstances a des implications très différentes du point de vue du rythme des investissements, de la capacité concurrentielle à l'échelle internationale du commerce, de la propriété étrangère. Il y a donc des choix à faire. De plus, il serait utile de connaître mieux que maintenant quelle est l'incidence (positive ou négative) des entreprises multinationales sur la balance des paiements du Canada. On y voit le plus souvent une zone d'harmonie entre firme plurinationale et pays d'accueil mais nous avons vu dans la première partie que le résultat net n'est pas aussi évident qu'on le croit parfois. On peut obtenir l'accès à des marchés étrangers moyennant des concessions en échange. Il y a cependant toute une série de choix à faire quant aux secteurs qu'on décidera de ne plus protéger ou de protéger moins en échange de cet accès aux marchés étrangers. De plus, il y a lieu de s'assurer, comme nous l'avons vu plus tôt, que les entreprises étrangères au Canada s'efforceront bien de profiter des occasions d'exportation qui leur seront ainsi offertes si l'on veut éviter que le sacrifice consenti ne l'ait pas été inutilement. Quant à l'utilisation efficace des ressources canadiennes, on peut se demander par référence à quel critère jugera-t-on de l'efficacité? Elle implique certainement une relation avec les objectifs que l'on cherche à atteindre. Par exemple, une exportation de ressources naturelles canadiennes en échange d'une importation de produits manufacturés de l'étranger n'apparaîtra pas également efficace

selon que le bien-être mondial, l'obtention des produits au moindre coût, l'augmentation du niveau d'emploi au Canada ou l'équilibre de la balance des paiements servira de point de référence. Une politique qui viserait à obtenir une transformation plus poussée des matières premières au Canada apparaîtra donc comme plus ou moins efficace selon l'objectif que l'on cherche à atteindre. En revanche, elle risque de bouleverser l'organisation des firmes étrangères au Canada et provoquera certes des réactions défavorables (ce qui ne signifie pas que l'on doive y renoncer pour autant).

Enfin, une politique industrielle pourrait tenter d'atteindre, de réaliser certains objectifs sociaux sur lesquels nous passerons très rapidement. Nous avons déjà parlé de la recherche d'une amélioration de la qualité de la vie et du milieu. On peut rechercher aussi l'amélioration des conditions de la vie urbaine ce qui pose, en particulier, le problème de la localisation des activités industrielles, de l'organisation des heures de travail (problème de la congestion aux heures de pointe, etc.). Le caractère de multinationalité des firmes n'a pas une très grande importance pour la poursuite de ces deux objectifs. Il n'en est pas nécessairement de même si l'on cherche en revanche à rendre les gens plus satisfaits de leur travail ou à leur apporter des stimulants, car tout au moins pour quelques types d'emplois (cadres, gestionnaires et administrateurs, chercheurs, etc.), la présence au Canada de filiales ou succursales "tronquées", pour reprendre encore une fois l'expression des auteurs du rapport Gray, en réduira beaucoup le nombre, l'attrait et la portée.

Ainsi donc l'adoption d'une politique industrielle oblige à des choix difficiles. Sous certains aspects, il n'y a pas de raison pour que les entreprises multinationales au Canada ne puissent pas contribuer à la poursuite des objectifs déterminés si l'on sait les utiliser. Mais il ne faudrait pas non

plus se surprendre si la domination des firmes multinationales dans plusieurs secteurs d'activités fort importants venait compliquer singulièrement la poursuite d'autres objectifs qu'on aurait pu assigner également à cette politique industrielle.

C) La question de l'extraterritorialité

Nous n'avons pas l'intention de reprendre ici une analyse qui a déjà été souvent faite ailleurs et notamment dans les rapports Watkins et Gray. Nous voulons seulement dire brièvement pourquoi nous croyons que l'extraterritorialité comme problème pratique conserve une assez grande importance pour le Canada malgré les accords Diefenbaker-Eisenhower et Fulton-Rogers, même si la politique américaine en ce qui concerne le commerce avec certains pays semble vouloir se rapprocher de plus en plus de la nôtre et même si on croit que la législation antitrust du Canada se rapprocherait de celle des Etats-Unis si jamais le gouvernement canadien arrivait à faire accepter son "Competition Bill".

On peut dire, en effet, que dans pratiquement tous les cas où le gouvernement américain a décidé d'utiliser son pouvoir il a pu forcer les sociétés mères à se soumettre. Il n'a pas pu obtenir l'assentiment des filiales à l'étranger dans tous les cas, parfois parce que la société mère n'avait pas un contrôle suffisant sur la filiale, (une propriété des actions délibérantes inférieure à 50 pour-cent) ou parce que les tribunaux ou gouvernements étrangers sont intervenus. Dans le cas des licences, et même lorsqu'il n'y a pas de participation financière dans l'entreprise qui a recours à une licence étrangère, le gouvernement américain présume que les producteurs américains qui concluent un accord de ce genre avec un producteur étranger ont un contrôle suffisant sur celui-ci pour l'empêcher de vendre des produits qui seraient fabriqués à l'aide de la technologie américaine à des pays auxquels de

telles ventes sont défendues, peu importe que les gouvernements des pays de résidence des producteurs bénéficiant de l'accord n'aient pas la même politique à l'égard de ces pays. Le point qu'il y a lieu de mettre en évidence ici c'est que la société mère s'est, dans la très grande majorité des cas, soumise aux directives du gouvernement et s'est efforcée d'amener ses filiales à l'étranger à s'y soumettre également. On ne connaît pas d'exemple où la société mère américaine aurait affirmé qu'elle n'a pas l'intention de se soumettre aux directives américaines parce que le gouvernement américain n'aurait pas, selon elle, juridiction, par son intermédiaire, sur les opérations de la filiale à l'étranger. Une conclusion s'impose alors: il n'existe pas et ne peut pas exister de véritables entreprises internationales car chacune d'entre elles est soumise à un gouvernement national pour certains aspects, plus ou moins importants, de ses opérations et parce qu'il n'est pas réaliste de s'attendre à ce qu'un gouvernement, quel qu'il soit, renonce à utiliser le pouvoir qu'il peut avoir sur ses entreprises à l'étranger.

L'intervention d'un gouvernement dans les affaires d'un autre porte souvent le problème au niveau diplomatique. Mais dans les domaines qui ont fait l'objet d'une application extraterritoriale des lois américaines, le gouvernement américain est souvent capable d'intervenir dans des activités menées dans le pays d'accueil sans même que le gouvernement de ce pays en ait connaissance. Même s'il en a connaissance d'ailleurs, il peut fort bien arriver que celui-ci ne puisse pas réagir autrement que par le vote d'une loi ou la modification de sa propre structure administrative dans un sens qu'il ne considère pas nécessairement comme souhaitable.

Prenons d'abord l'exemple des directives américaines visant à l'amélioration de la balance des paiements des Etats-Unis. Les firmes plurinationales américaines qui avaient soutenu plus tôt qu'elles étaient des "entreprises internationales" répondant aux désirs de plusieurs gouvernements en

même temps, n'ont pas utilisé cet argument pour tenter de réduire "l'ingérence" du gouvernement américain, celui-ci leur ayant fait comprendre que si elles ne collaboraient pas volontairement à la poursuite des objectifs américains, il disposait d'autres moyens pour les amener à se soumettre. Les firmes ont donc coopéré mais ce nouveau programme n'a laissé aucun doute dans l'esprit des dirigeants des firmes multinationales: leurs opérations étrangères tombent bien sous le contrôle du gouvernement américain. Le Canada, on le sait, a obtenu une exemption de ces mesures en 1963, 1965 et 1968 non sans avoir cédé une partie de la marge de manoeuvre qui restait à sa disposition en matière de politique économique en échange de ces exemptions.¹ On se rappellera aussi que l'annonce des mesures Johnson du 1er janvier 1968 a failli forcer le gouvernement du Canada à dévaluer le dollar canadien parce que la balance des paiements, tout en étant fondamentalement saine, subissait durement le contrecoup de sorties considérables de fonds. En ce sens, on peut dire que le président Nixon a rendu un fier service au Canada en lui refusant une exemption des mesures du 15 août 1971.

De plus, les contrôles américains forçant les entreprises à emprunter sur les marchés financiers locaux ont entraîné des pressions sur les marchés de plusieurs pays européens. On a alors constaté que les politiques monétaires des pays les plus développés deviennent plus étroitement reliées les unes aux autres à cause de la présence des firmes plurinationales. L'imposition de contrôles sur les mouvements internationaux de capitaux influe sur les fonds générés, au niveau national, dans le pays importateur de capitaux. La firme plurinationale, avec ce programme américain, est devenue clairement et sans équivoque un instrument de politique économique étrangère.

1. Le Canada s'est rendu compte en particulier que chercher à maintenir simultanément un taux de change fixe et un niveau de réserves officielles également fixe (au sens d'un plafond à ne pas dépasser) posait certes des contraintes sérieuses du point de vue de la politique monétaire.

En ce qui concerne les contrôles des échanges avec certains pays promulgués en vertu du Trading with the Enemy Act de 1917 et de l'Export Control Act de 1949, on a constaté que les firmes plurinationales se sont généralement efforcées d'éviter les conflits avec les gouvernements en ne demandant pas les permis qu'elles croyaient devoir leur être refusés. Il est évident que la plupart des entreprises connaissent parfaitement bien les exigences des contrôles et elles ont décidé de s'abstenir de se lancer dans des transactions qui leur sont défendues et de donner comme directive à leurs filiales d'en faire autant. La politique américaine se trouve donc ainsi défavorisée au détriment de celles des autres pays. Mais il y a plus. Les gouvernements des pays d'accueil ne savent jamais quelle portée la loi américaine a pu avoir en ce qui les concerne. On dit souvent que la loi n'a pas eu tellement d'importance au Canada, étant donné que nous connaissons peu d'exemples de son application. Cet argument nous paraît passer à côté de la question. Si on impose un tarif en vue de limiter les importations d'un produit on n'aurait certes pas raison de conclure que le tarif n'a pas joué son rôle si on constate qu'aucune importation du produit en question ne s'est faite. Si parce que les entreprises, connaissant bien le contenu et la rigueur de la loi américaine ne songent même pas à demander une permission d'exporter qui pourrait leur être refusée, il y aura effectivement très peu de cas qui pourront être portés à la connaissance du public du pays d'accueil des filiales. Faut-il pour autant en conclure que la loi a peu d'importance? Il semblerait, au contraire, plus logique d'en déduire que la loi joue très bien le rôle que les Etats-Unis lui ont assigné.

Le succès obtenu par certains pays d'accueil dans des cas où il existait une participation locale dans la filiale (exemple de la Fruehauf en France) semblerait appuyer le désir qu'expriment souvent les pays d'accueil en faveur d'une telle participation minoritaire. En revanche, du point de

vue des Etats-Unis il met en évidence la nécessité d'avoir des filiales dont la propriété est entièrement américaine. On doit aussi noter une autre contradiction qui en résulte: les pays d'accueil désirent une participation plus grande des nationaux à la gestion et à la détermination des politiques de la filiale ce qui conduirait à une décentralisation du contrôle; la nécessité pour la société mère de s'assurer que les filiales n'exporteront pas vers les pays défendus ne fait qu'aider au contraire à la centralisation du contrôle. Quoi qu'il en soit, il est difficile d'échapper à la conclusion qu'il est souhaitable, du point de vue du pays d'accueil, soit de pouvoir compter sur une source d'exportations nationale, soit de promulguer une loi visant à annuler les effets des lois américaines.

Enfin, il n'y a eu que quelques cas célèbres mettant en cause l'application extraterritoriale des lois américaines en matière antitrust mais ces cas, comme le note Behrman,¹ semblent avoir eu une grande influence sur les réactions des firmes. De même, des gouvernements de pays européens se sont inquiétés du fait que les firmes européennes éprouvent des difficultés à travailler aussi librement aux Etats-Unis que les firmes américaines peuvent le faire en Europe.

C'est ainsi que certains jugements ont été interprétés par les entreprises américaines comme si elles risquaient moins d'être exposées à des poursuites dans la mesure où elles auraient à l'étranger des filiales "à part entière" plutôt que des joint ventures car on ne peut tout de même pas accuser une entreprise de pratiquer la collusion avec elle-même. De même, si la société mère est réputée avoir eu connaissance des actes illégaux qui auraient été posés par les filiales elle en sera tenue responsable. Par conséquent, si elle ne détient qu'une participation minoritaire, elle devrait être incitée à

1. J.N. Behrman, National Interests and the Multinational Enterprise, Prentice-Hall, 1970.

laisser une grande marge d'autonomie à la filiale la gérant plutôt comme un placement de portefeuille, alors que si, au contraire, elle est majoritaire elle devrait être incitée, à cause de cette interprétation, à renforcer son contrôle sur la filiale. En même temps, des entreprises plurinationales européennes soutiennent que les lois américaines les empêchent d'établir des joint ventures aux Etats-Unis (ex. Bayer-Monsanto) soit entre firmes européennes, soit avec des firmes américaines. Et là où il existe de telles associations d'entreprises, les conseillers légaux américains insistent, dit-on, pour que la firme européenne les traite comme un placement de portefeuille s'abstenant d'intervenir dans la gestion ou les décisions de politique à long terme. Des entreprises européennes croient même que les risques d'un contrôle étroit de leur part sont tellement grands qu'elles ont renoncé à contrôler des filiales américaines dont elles détenaient pourtant la totalité du capital-actions. Conséquemment, ces sociétés européennes considèrent qu'elles ont à toutes fins pratiques laissé leurs intérêts dans les mains du partenaire américain ou des gestionnaires de la joint venture et qu'elles sont ainsi empêchées de construire le même genre d'entreprise plurinationale intégrée, centralisée que les entreprises américaines peuvent se permettre de créer. Si cette interprétation est assez largement répandue, l'asymétrie des législations jouerait donc en faveur des firmes américaines. Nous avons déjà parlé des problèmes que pourrait poser la loi antitrust américaine pour la politique industrielle du Canada et nous n'y reviendrons pas ici. Mais il semble bien qu'il reste encore beaucoup de travail à faire avant que l'on puisse considérer l'application extraterritoriale des lois et politiques américaines comme un problème sans importance pour le Canada.

D) Les politiques adoptées à travers le monde

On peut classer les politiques des pays d'accueil à l'égard des firmes multinationales en trois grandes catégories si l'on fait exception du

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

innovations etc. La réglementation peut aussi viser la propriété et le contrôle de la firme. Les pays d'accueil chercheront alors à inciter les filiales à émettre des actions dans le pays d'implantation permettant ainsi une participation locale au capital de la firme, ou encore ils exigeront carrément que l'implantation se fasse sous la forme de joint ventures avec une ou des entreprises nationales. Ou au contraire on souhaitera que les actions de la firme multinationale soient très largement répandues à travers le monde de façon à en faire une entreprise véritablement internationale. Enfin, ces politiques restrictives peuvent aussi tendre à empêcher, par une action unilatérale, l'ingérence du gouvernement américain dans les opérations des filiales par l'application extraterritoriale de ses lois. Elles prendront alors la forme d'une législation visant à contrebalancer les effets des actions du gouvernement des Etats-Unis ou encore d'une défense aux filiales d'accepter des directives qui leur viendraient de firmes ou de tribunaux étrangers.

Si l'on fait exception du Japon, la plupart des pays développés ont jusqu'ici renoncé à utiliser des politiques restrictives tout au moins d'une façon généralisée ou systématique, ce qui ne les a pas empêchés d'y recourir dans certaines circonstances. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette hésitation qu'ont eue les pays développés de pratiquer des politiques restrictives notamment la capacité qu'a la firme de les éviter, l'opposition des autres pays et un engagement aux principes du libéralisme économique contracté par la participation à certains organismes internationaux.

La firme, disons-nous, peut parfois éviter ces politiques restrictives. En ce qui concerne les actions gouvernementales, la firme plurinationale peut, en effet, faire face à quatre situations possibles. Il peut arriver que tous les gouvernements en cause aient des exigences semblables à l'égard de la société mère et de ses filiales. L'entreprise multinationale

n'a pas beaucoup le choix alors; elle fera ce qu'on lui demande. Il peut arriver aussi que les gouvernements soient en désaccord quant à ce qui devrait être exigé des entreprises, mais sans qu'il y ait une obligation quelconque imposée par aucun des gouvernements en cause. L'entreprise jouit alors d'une très grande marge de manoeuvre et elle peut choisir les actions qui contribuent le plus à la poursuite de ses propres objectifs. Plus la firme exercera ce choix d'ailleurs, plus elle établira le sens de l'évolution des politiques des gouvernements qui réagiront aux gestes posés par les entreprises plutôt qu'ils ne les détermineront. Il est possible également que les gouvernements soient en désaccord quant au comportement souhaité de la part des entreprises, certains d'entre eux tentant d'influer sur ce comportement tandis que les autres s'abstiendraient de poser quelque geste que ce soit. La firme conserve alors la possibilité de s'exposer le moins possible aux politiques du ou des gouvernements qui imposent des restrictions. Elle a, par exemple, évité certains pays parce qu'elle trouvait trop sévères les restrictions gouvernementales. Etant donné qu'il existe une interdépendance entre les entreprises multinationales et qu'il y a de fortes chances pour que leur interprétation des événements soit sensiblement la même, si une entreprise rejette la possibilité d'un investissement dans un pays en particulier, ce rejet pourrait bien influencer sur les attitudes des autres firmes concurrentes. On assisterait alors à une sorte de réaction en chaîne. Enfin, il peut arriver que les gouvernements soient en désaccord ou même en conflit chacun essayant de forcer l'entreprise à adopter un certain comportement. Si le conflit est porté au niveau diplomatique, l'entreprise tend à perdre son pouvoir de négociation et sa position devient incertaine.

La difficulté, pour les gouvernements, de calculer le coût du retrait d'un projet d'investissement est une autre raison qui les fait hésiter à recourir, de façon systématique, à des politiques restrictives. Quant aux

autres projets qui ne seraient pas poursuivis jusqu'au point où ils seraient portés à la connaissance des gouvernements et des habitants d'un pays d'accueil possible, leur coût est évidemment impossible à connaître. Etant donné que, dans un cas comme dans l'autre, les gouvernements sont à peu près dans l'impossibilité de savoir ce qu'il leur en coûte, les entreprises sont en mesure de mettre l'accent sur les pertes qui en résulteraient pour eux si elles décidaient, par exemple, de ne pas investir chez eux. Il n'est pas exclu non plus qu'elles exagèrent ces pertes renforçant d'autant leurs propres arguments. Le coût du retrait d'un tel projet s'accroît pour un gouvernement d'un pays en particulier lorsqu'existe la possibilité que cet investissement se fasse dans un autre pays avec lequel le premier est en concurrence (par exemple, à l'intérieur d'une zone comme la Communauté Economique Européenne). Nous venons de voir que le pouvoir de l'entreprise multinationale peut s'accroître lorsqu'il y a divergences de vues entre les gouvernements; la réduction ou la disparition des barrières tarifaires dans ces conditions est de nature à accentuer le pouvoir de la firme, car à quoi sert à la France, par exemple, de refuser l'implantation d'une entreprise étrangère si celle-ci peut aller s'établir en Allemagne, en Belgique, etc. et vendre ensuite ses produits en France sans difficultés?

De plus, l'entreprise aura très souvent un horizon de plan plus long que celui des gouvernements. Elle planifie, en effet, dix, quinze ou vingt ans d'avance certains gestes qu'elle posera alors que, souvent, un gouvernement se limitera à quatre ans. La firme élargit ainsi le nombre des options qui s'offrent à elle. Egalement, dans les pays de régime fédéraliste, l'imposition de politiques restrictives au niveau du gouvernement fédéral se complique à cause de l'opposition fréquente des gouvernements provinciaux ou municipaux qui n'ont pas toujours les mêmes tâches ni les mêmes objectifs.

systematique. L'entreprise multinationale est en train de modifier le degré de souveraineté dont les états disposaient dans la formulation de leurs politiques économiques nationales et internationales. En même temps, la capacité des gouvernements d'influer sur la politique d'autres gouvernements se trouve parfois renforcée, parfois affaiblie par suite de la prolifération de ce genre d'entreprises et des problèmes seront portés jusqu'au niveau diplomatique. Ainsi peut-on dire que l'entreprise multinationale représente un élément nouveau et significatif dans les affaires internationales, car sa présence change non seulement les modes d'échange et d'investissement traditionnels mais aussi les relations de pouvoir.

Le deuxième grand type de réactions des gouvernements à l'égard du phénomène de l'entreprise multinationale a consisté à renforcer l'industrie domestique. On cherchera alors à concentrer et rationaliser l'industrie domestique. Le gouvernement peut aussi accorder une aide financière ou autre (stimulants fiscaux, achats massifs, R et D, etc.) à certaines industries ou entreprises. D'autres formes d'assistance directe ou indirecte peuvent également être envisagées comme, par exemple, la création ou le renforcement de marchés financiers nationaux, la formation de gestionnaires, l'encouragement de l'esprit d'entreprise, de l'innovation, de la productivité. Dans la C.E.E. les tentatives en vue d'en arriver à l'élaboration d'un statut de société européenne visent à réduire les obstacles à la concentration et à la rationalisation des entreprises et donc à renforcer l'industrie européenne. La création de la C.D.C. au Canada, même abâtardie comme elle l'a été, vise des objectifs semblables.

Les mesures possibles sont donc à la fois nombreuses et variées et il est difficile de tirer des constatations générales. Il paraît possible d'établir cependant quelques distinctions qui devraient être également de

nature à éviter une confusion que l'on retrouve souvent. Si on considère que le rendement du secteur privé en général laisse à désirer on a raison alors de chercher à renforcer l'ensemble de l'industrie domestique, qu'il s'agisse de firmes nationales ou de filiales et succursales de sociétés étrangères. On est donc d'avis, dans ces conditions, que le milieu économique lui-même n'est pas propice à un rendement satisfaisant des entreprises et on essaie de l'améliorer. Mais on laisse alors entiers certains problèmes comme la prise de décision à l'extérieur du pays et ses conséquences, la survie d'entreprises nationales, les limitations imposées à l'exportation des filiales, la poursuite d'un certain nombre d'objectifs de la politique étrangère ou de la stratégie industrielle, etc., car si l'on cherche à contrebalancer les effets de la présence d'un grand nombre d'entreprises étrangères dans un pays, ce n'est pas l'ensemble du secteur privé que l'on doit chercher à renforcer mais les entreprises nationales. Un tel renforcement exige alors de la part du gouvernement la pratique d'une discrimination en leur faveur et plusieurs gouvernements ne sont pas disposés à aller jusque là. Enfin, on peut noter qu'il y a une différence entre le renforcement de l'industrie nationale avant l'arrivée massive des firmes étrangères, comme le Japon l'a fait par exemple, et le renforcement de l'industrie nationale que l'on tente de faire une fois que les entreprises multinationales sont solidement implantées, comme ce serait le cas au Canada et dans une moindre mesure dans quelques pays d'Europe. Le succès risque d'être beaucoup plus problématique dans le second cas.

E) Les perspectives en matière d'accords internationaux

Le dernier grand type de politiques adoptées à travers le monde à l'égard de la firme plurinationale a consisté dans la recherche d'accords internationaux, bilatéraux ou multilatéraux. Compte tenu de ce qui a été réali-

sé jusqu'à maintenant et des obstacles qui existent dans ce domaine, il n'y a pas lieu, croyons-nous, d'être très optimistes à cet égard. Les réalisations sont, en effet, plutôt minces. Des tentatives ont été faites dans le but d'arriver à une harmonisation des lois antitrusts des principaux pays développés. Or, même s'il semble y avoir un rapprochement entre les conceptions américaines et celles des pays d'Europe et du Canada, il subsiste des différences importantes dans les attitudes des divers pays à l'égard de la concurrence et des diverses formes de coopération dans l'industrie. Comme les intérêts des différents pays ne coïncident pas parfaitement, même si l'on retrouvait les mêmes clauses dans les lois, il y a de fortes chances pour qu'elles soient interprétées différemment. On n'a donc pas fait beaucoup de chemin dans la voie de l'harmonisation. Dans un autre domaine, des traités ont été conclus par lesquels on a réussi à réduire dans une certaine mesure l'incidence de la double imposition. Des représentations ont été faites par des gouvernements de pays européens auprès de "tax-haven countries" (notamment auprès de la Suisse) et elles ont entraîné quelques gestes allant dans le sens de l'harmonisation. Egaleme nt l'impôt à payer sur les dividendes versés par les filiales ou succursales aux sociétés mères (withholding tax) a été ramené plus près du même pourcentage. Mais il est bien évident que les besoins de chaque pays diffèrent et que les principes fondamentaux de leur régime fiscal respectif diffèrent également de sorte qu'il continue d'exister des écarts considérables entre les diverses législations. Mais si l'on fait abstraction d'accords internationaux qui, bien que touchant indirectement les firmes plurinationales, n'ont pas été signés dans le but de régir leurs activités (par exemple, la convention internationale sur la propriété industrielle et un accord semblable concernant les marques de commerce), ce sont à peu près les seules réalisations dont on puisse se vanter.

Pourtant, d'autres propositions ont été faites en ce qui a trait à

des accords internationaux possibles. On a parlé à plusieurs reprises, par exemple, de l'élaboration d'une sorte de code international de bonne conduite à l'intention des entreprises multinationales, code qui pourrait porter sur les questions de taxation, d'incorporation, de brevets, de licences, de commerce et de procédures d'arbitrage et peut-être même, selon certains, englober les questions de financement, de flux d'investissements, de localisation des établissements de R et D, de politiques de marketing y compris la gamme des produits vendus. Les entreprises elles-mêmes verraient probablement d'un bon oeil la promulgation d'un tel code, bien que leur conception varierait sans doute beaucoup de celle des gouvernements en ce qui concerne son contenu. Car pour les entreprises, ce code devrait essentiellement contenir un ensemble de règles générales de comportement auxquelles les firmes souscriraient et qui guideraient leurs actions dans les pays d'accueil. Les engagements que les entreprises seraient disposées à prendre englobent la collection des bonnes intentions que l'on retrouve fréquemment: une observance stricte des lois locales; un respect méticuleux des coutumes nationales; une volonté de former des habitants du pays d'implantation en vue des postes de responsabilité et d'appuyer les projets sociaux dans ce pays; parfois même, un engagement de réinvestir dans le pays d'implantation une partie des profits gagnés par la filiale et d'entreprendre des activités de recherche et de développement. Cette méthode n'est pas mauvaise en soi. Elle a cependant l'inconvénient de ne faire qu'effleurer la question, à moins que le code ne touche un grand nombre de politiques des entreprises. Mais alors il faudrait en arriver à un changement marqué des mentalités dans les principaux pays et à la mise en place d'un mécanisme élaboré de surveillance qui pourrait peut-être nous apporter l'assurance que ces principes directeurs seraient autre chose que des voeux pieux; il faudrait également s'attendre à d'âpres discussions entre les

pays car les critères de ce que pourrait être une répartition équitable des bénéfices résultant de l'activité des entreprises ne seraient certes pas faciles à établir.

On a aussi proposé des accords visant à délimiter les juridictions des divers gouvernements en cause. Si le gouvernement des Etats-Unis acceptait de ne pas appliquer ses lois et politiques à des entreprises incorporées en dehors de ses frontières, on aurait fait déjà un pas dans la bonne voie. Mais, à toutes fins pratiques, si le gouvernement des Etats-Unis accepte de réduire sa juridiction, il transfère en fait sa juridiction à un autre gouvernement puisqu'il l'exerce maintenant, peu importe que ses interventions soient légitimes ou non aux yeux des autres pays. Un abandon de souveraineté n'est pas plus attrayant pour le gouvernement américain que la menace à leur souveraineté l'est pour les pays d'accueil. On s'est donc demandé si les divers pays ne seraient pas disposés à signer un accord délimitant les juridictions de chacun évitant ainsi qu'elles se chevauchent, avec les tensions inévitables que cela entraîne. Mais comme l'a fait remarquer R. Vernon,¹ la solution de ce problème est probablement beaucoup plus difficile qu'elle ne le semblerait à prime abord. Elle exigerait vraisemblablement une série d'accords basés sur des principes reliés les uns aux autres. Comme on vient de le voir, essentiellement les pays devraient être disposés à abandonner un de leurs droits: celui d'influer sur des actions relevant de la juridiction des autres lorsque de telles actions sont présumées affecter leurs intérêts nationaux, et peu de pays seraient d'accord pour abandonner ce droit sans conditions. Les chances de succès sont certes plus grandes lorsque les pays en cause considèrent qu'ils ont des intérêts communs. Parallèlement, il faudrait

1. Raymond Vernon, Sovereignty at Bay, Basic Books Inc., N.Y. 1971, pp 277-281.

probablement en arriver à ce que les divers pays membres de l'accord s'engagent dans un processus continuuel d'harmonisation des diverses législations touchant les aspects pour lesquels on s'attend à ce que les pays restreignent l'exercice de leur pouvoir souverain. Jusque là, on pourrait même s'attendre à ce que ce type d'accord reçoive l'approbation des entreprises multinationales. Il en serait autrement d'un corollaire à ces propositions cependant. Si des pays souverains acceptent de ne pas chercher à contrôler les filiales étrangères de leurs entreprises nationales, le corollaire est que les filiales elles-mêmes doivent être traitées, par les gouvernements des pays d'accueil, comme des entreprises nationales; si on leur garantit un tel traitement, les filiales devraient abandonner la possibilité qu'elles ont présentement de recourir au support diplomatique des gouvernements des pays où se trouvent leurs sociétés mères, car le cas échéant elles perdraient tous les droits et recours s'appliquant dans le pays d'implantation. Ces principes, d'abord proposés par un ministre argentin du nom de Calvo, ont été souvent invoqués par les pays d'Amérique latine qui cherchaient à couper les filiales américaines du support diplomatique que leur apporte le gouvernement des Etats-Unis. Ils ont cependant été reçus avec la plus franche hostilité par les entreprises américaines. On a donc là encore un obstacle de taille à franchir. De plus, si on arrivait à définir clairement ce que constitue un traitement équitable des filiales de sociétés étrangères par les gouvernements des pays d'accueil - ce qui supposerait que l'on puisse régler le problème des relations entre la grande firme et la petite nation - encore faudrait-il pouvoir le faire observer. On serait donc mis en présence de la nécessité d'en arriver à un processus d'adjudication des disputes, par exemple par la création d'un tribunal international, car il serait difficile,

compte tenu de l'état de l'appareil judiciaire dans certains pays, de laisser entièrement aux divers systèmes judiciaires nationaux la tâche de veiller à ce qu'un traitement équitable soit bien accordé aux filiales. Il n'existe pas présentement de processus semblable au niveau international.

Enfin, on a parfois vu dans le problème des relations entre les états et les firmes multinationales l'occasion de faire un pas en avant dans la voie de la création d'un gouvernement mondial. On se dit en somme que, comme les entreprises multinationales ont des intérêts mondiaux, seul un gouvernement mondial peut représenter un véritable pouvoir compensateur. C'est ce raisonnement qui sous-tend le voeu qu'on en arrive rapidement à élaborer un statut d'entreprise mondiale qui obtiendrait ses lettres patentes d'un organisme comme l'O.N.U. Si on consent à être encore plus audacieux, on pourrait imaginer un accord par lequel les entreprises plurinationales seraient forcées de verser, en 1975, disons un pour-cent de leurs profits à un organisme de trésorerie de l'O.N.U., puis deux pour-cent en 1976 et ainsi de suite jusqu'à ce que l'on atteigne disons 20 pour-cent, cet organisme international entreprenant alors d'établir la législation internationale en la matière. Il s'agirait en somme d'imposer en quelque sorte une taxe en échange d'un privilège accordé de se lancer dans des activités de production à l'échelle internationale.

Le monde n'est probablement pas prêt pour une telle solution. En effet, l'élaboration d'un statut de firme "supranationale" ne réglerait pas le conflit avec le nationalisme d'abord parce que cette firme resterait une manifestation du "ils" ou si l'on préfère de l'étranger, ensuite parce que le changement envisagé pourrait n'être rien d'autre qu'une fiction si, comme il est probable, le capital et la gestion de même que les gestionnaires de la

firmes doivent venir encore d'un nombre limité de principaux pays industrialisés, enfin parce que, malgré tout, plusieurs pays auraient plus confiance dans la responsabilité de milieux d'affaires très développés que dans les qualités d'une sorte de corporation flottante qui tiendrait ses lettres patentes d'une institution internationale que l'on considère souvent comme faible et qui serait virtuellement exempte de tout contrôle gouvernemental. De plus, il faut bien reconnaître que ce type de solutions tend à régler le problème en supposant qu'il n'existe pas vraiment. Car on suppose alors que les états puissent être convaincus de déléguer la formulation des règles de comportement des entreprises à un organisme international et de laisser les conflits d'intérêts nationaux résultant de l'administration de ces règles se résoudre d'eux-mêmes sans intervention directe des états. On suppose également que lorsqu'il y aura conflit entre les obligations imposées aux firmes par les gouvernements des divers pays et celles qu'imposera l'autorité supranationale, les pays céderont devant l'organisme international. Peut-être y arrivera-t-on un jour, mais les conditions nécessaires au succès d'une telle entreprise ne nous paraissent pas encore avoir été réunies.

Peu de chemin a donc été parcouru jusqu'à maintenant dans la voie des accords internationaux et pour diverses raisons, dont certaines ayant déjà été mentionnées ne seront pas reprises ici, les perspectives ne nous semblent pas bonnes. En effet, il est peu probable que les entreprises elles-mêmes pressent les gouvernements de réaliser de tels accords. Leur première réaction sera plutôt de tenter de résoudre, par leurs propres moyens, les problèmes que les interventions des gouvernements leur posent en s'efforçant de ne pas les porter au niveau intergouvernemental. Les entreprises ont appris à faire face à l'hostilité et sont confiantes de pouvoir continuer de survivre dans à peu près n'importe quel milieu. Elles savent que les conflits ou ten-

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-

mé à grands cris.

De plus, comme l'ont fait remarquer Hymer et Rowthorn,¹ un obstacle très important à la supranationalité vient du fait que plusieurs parmi les principaux instruments de politique des gouvernements exigent une certaine dose de patriotisme pour être efficaces. On n'a qu'à penser à l'importance que prend la persuasion morale en ce qui concerne le rôle des banques dans la politique monétaire, les limitations "volontaires" des mouvements internationaux de capitaux, des prix et des salaires, l'honnêteté dans le paiement des impôts, etc. Dans tous ces cas, si l'on veut que ces politiques soient efficaces, la très grande majorité des citoyens doivent s'y soumettre volontairement. Il n'existe pas encore de loyauté semblable au niveau international. De plus, même si un gouvernement mondial naissait, un grand nombre de problèmes ne peuvent être réglés qu'au niveau national ou local, et il faudra bien s'assurer de ne pas trop affaiblir les gouvernements nationaux.

Une autre condition doit être réalisée si l'on désire arriver à des accords internationaux de grande portée. Il faut que les gouvernements, et en particulier le gouvernement des Etats-Unis, en arrivent à mieux distinguer qu'ils ne l'ont fait jusqu'à maintenant, leurs intérêts nationaux de ceux de leurs entreprises multinationales. La tendance à la "multinationalité" croissante des entreprises permet de penser qu'on pourrait y arriver un jour, car la capacité des états de faire observer certaines politiques nationales s'en trouve réduite et ce même pour les pays investisseurs comme nous l'avons vu dans la première partie. Si les actions devenaient davantage symétriques c'est-à-dire si des gouvernements européens ou le gouvernement japonais, par exemple, se trouvaient dans une position où ils pourraient, à leur tour, influencer le comportement de leurs entreprises multinationales aux

1. S.H. Hymer et R. Rowthorn, *Multinational Corporations and International Oligopoly: the Non American Challenge*, in Kindleberger ed. The International Corporation, The M.I.T. Press, 1970, p. 90

Etats-Unis, le gouvernement américain pourrait être amené à favoriser des accords internationaux d'une portée réelle. Nous n'en sommes pas encore là cependant.

Enfin, il faut noter que même si on réussissait à établir un véritable code international réconciliant les exigences des divers pays, même si on acceptait d'accorder aux filiales le statut de firmes nationales à la condition qu'elles acceptent la doctrine Calvo, même si on créait un mécanisme satisfaisant de règlement des disputes et même si les pays acceptaient de tendre à l'harmonisation d'un grand nombre de leurs lois, quelques aspects parmi les plus décisifs des opérations des entreprises multinationales - ceux donc qui défient le contrôle des gouvernements sur leurs économies respectives - resteraient malgré tout hors de portée de ces accords. Par exemple, la politique monétaire ou la politique d'emploi nationales continueraient de ressentir les actions des entreprises dans une mesure que plusieurs pays considéreraient comme inacceptable. Le problème serait donc loin d'être entièrement résolu.

Si le Canada désirait malgré cela rechercher des accords internationaux, à quoi pourrait-il songer? Tout d'abord, il devrait tenter d'obtenir, croyons-nous, la libéralisation du régime des brevets. Nous ne reprendrons pas ici en détail des arguments que nous avons déjà exposés ailleurs.¹ Disons seulement que certains croient que le régime des brevets est une institution qui n'est pas adaptée aux besoins de l'économie canadienne. Ce régime devrait favoriser la recherche industrielle et, dans l'ensemble, il semble avoir apporté une faible contribution à cet effet, puisque le Canada continue de compter autant sur la technologie étrangère. En fait, les arguments qui ont été in-

1. B. Bonin, Licensing and Joint Ventures as Alternatives to Direct Investment. Prepared for the Task Force on the Structure of Canadian Industry, Privy Council, Ottawa 1967.

voqués en faveur des brevets d'invention et résumés dans l'excellente étude de S.C. Gilfillan¹ ne sont pas entièrement convaincants et il semble préférable de conclure que l'Economique n'a pas encore de méthode permettant d'évaluer adéquatement les effets du régime des brevets d'invention. En fait, presque quarante ans après qu'un article classique eut posé le problème, on en est encore à se demander si un tel régime se justifie. La question se pose encore plus clairement pour un petit pays comme le Canada, car le brevet représente en quelque sorte une barrière à l'entrée de nouvelles firmes que le producteur canadien indépendant aura vraisemblablement plus de mal à franchir que les filiales de sociétés étrangères étant donné que ces dernières détiennent, semble-t-il, une forte proportion des brevets au Canada. Une libéralisation du régime des brevets devrait donc aller dans le sens des intérêts d'un petit pays comme le Canada qui contribue peu à l'activité inventive dans le monde.

De plus, le Canada devrait rechercher la mise en place d'un mécanisme international de surveillance des subventions à la localisation des firmes qu'un grand nombre, sinon la totalité des pays développés, accordent aux firmes. Encore là, l'intérêt d'un petit pays comme le Canada serait, à notre avis, que ces subventions soient sévèrement limitées car dans la mesure où tous les pays développés s'arrachent les entreprises à coups de subventions, ils se lancent dans "un jeu à somme nulle". Seules les entreprises en bénéficient. Peut-être y aurait-il lieu de faire une exception pour les entreprises qui iraient s'implanter dans les pays en voie de développement (sauf probablement pour l'exploitation des ressources naturelles), mais à ce moment-là il vaudrait mieux confier à un organisme international (O.N.U. ou autre) la répartition de ces subventions plutôt que de laisser les pays en voie de

1. S.C. Gilfillan, Invention and the Patent System. Materials relating to continuing studies of technology. Economic Growth and the Variability of Private Investment, presented for consideration of the Joint Economic Committee, Congress of the U.S. Washington 1964.

développement gaspiller leurs ressources rares à se concurrencer les uns les autres. On peut penser cependant que les chances d'obtenir l'assentiment de l'ensemble des pays (nécessaire au succès d'un tel accord) ne sont pas très fortes car, dans ce genre de situations, si un seul ou quelques pays continuent de subventionner les entreprises étrangères alors que les autres cessent de le faire, ils peuvent réussir à infléchir le choix d'une localisation par les entreprises.

On peut penser qu'il existe aussi un besoin de nouvelles institutions au niveau international. On a fait fi à plusieurs reprises des organismes existants, selon Behrman,¹ en bonne partie parce qu'ils ne sont plus adaptés aux principaux problèmes. Par exemple, les institutions économiques qui ont vu le jour depuis la guerre au niveau international ont été fondées sur l'hypothèse que la formation d'une communauté mondiale était souhaitable en même temps que le meilleur moyen de réaliser les objectifs de paix et de prospérité et que cette réalisation devait être recherchée dans des institutions internationales "démocratiques", la démocratie politique exigeant "un pays, un vote" et la démocratie économique, le mécanisme du marché. Mais les principaux problèmes ne sont plus seulement la recherche de l'unité internationale, de l'efficacité économique et de la production maximale mais aussi le maintien d'un niveau acceptable de diversité entre les pays et l'obtention d'une répartition équitable des bénéfices.

Si l'on songe à des politiques qui "utiliseraient" la firme multinationale dans cette perspective, on pourrait d'abord promouvoir les accords de coproduction. On appelle ainsi un accord qui groupe deux ou plusieurs pays et leurs entreprises dans un projet de production commun. Ces accords peuvent permettre d'utiliser la capacité d'intégration des entreprises multina-

1. Industrial Development Through the Multinational Enterprise, communication présentée au Colloque de Rennes, op. cit.

tionales et leur gestion centralisée tout en rendant possible une répartition acceptable des bénéfices entre les participants. Comme l'entreprise multinationale a des établissements de production dans plusieurs pays, elle pourrait représenter la solution à moindre coût étant donné que son administration unifiée réduirait les frais d'administration du consortium. De plus, les pays participants seraient en mesure de déterminer l'ampleur de leur participation et, si l'on désire éviter que la répartition des bénéfices soit considérée comme inégale, il y aurait lieu d'entreprendre plusieurs projets plus ou moins en même temps les contrats étant accordés aux entreprises multinationales de différents pays. Si l'on veut augmenter encore les avantages que peuvent apporter les accords de coproduction, on pourrait créer une institution dont la tâche consisterait à rechercher des projets utiles et à les proposer aux pays qui bénéficieraient de leur réalisation. Les pays auraient encore là la possibilité de décider quels sont les projets qui leur apparaissent prioritaires et auxquels ils aimeraient voir leurs industries participer. Si on réussit à s'entendre sur les objectifs et sur le partage de la production, on constaterait probablement que les barrières aux échanges et aux mouvements de fonds disparaîtraient d'un commun accord; on obtiendrait ainsi les avantages d'un commerce plus libre après avoir déterminé ceux qui concernent l'équité.

Dans le même ordre d'idées, on a aussi proposé la création d'"International Community Development Corporations"¹, dont les objectifs ressemblent à ceux des accords de coproduction. On vise alors à fondre les intérêts et les capacités des gouvernements et des entreprises internationales de façon à utiliser l'efficacité des firmes dans la poursuite des objectifs des gouver-

1. John Vafai, The International Community Development Corporation: A proposed Model, Columbia Journal of Transnational Law, Fall 1971.

nements. Les deux institutions doivent alors se garder en liaison constante par-delà les frontières nationales. Cette forme nouvelle de coopération impliquerait la création d'un organisme intergouvernemental ayant des relations contractuelles avec les entreprises internationales. Par rapport aux accords de coproduction qui concernent des secteurs ou des produits spécifiques, l'activité de ces ICDC engloberait une variété de projets programmés en vue du développement communautaire. Pour un seul projet, ces institutions pourraient être amenées à utiliser les ressources de technogénie, de gestion, d'analyse, de plusieurs entreprises. De plus, un projet pourrait être entièrement contenu dans un seul pays membre de l'accord ou chevaucher plus d'un pays.

On pourrait trouver là une forme d'aide au développement qui éviterait quelques inconvénients des formules actuelles. Par exemple, on a dit souvent que les firmes internationales dans les pays en voie de développement représentent en quelque sorte des "enclaves", c'est-à-dire que les liens nécessaires ne sont pas faits entre les contributions qu'elles apportent et les activités de la population (agricoles, administratives, d'entrepreneurs, etc.), l'incidence sur le développement étant par conséquent beaucoup plus faible qu'on serait en droit de l'espérer. Afin de pallier cet inconvénient, les pays coopérants nommeraient un Comité exécutif qui se chargerait de coordonner les études et l'assistance externes (faites par des conseillers, des universités, des agences nationales et internationales) avec l'évaluation interne des projets qui serait faite par des ingénieurs et des experts économiques et financiers et l'assistance interne qui serait fournie par des agences nationales. Ces apports externes et internes combinés seraient orientés par le Comité exécutif vers les programmes spécifiques de développement communautaire choisis par un Conseil d'Évaluateurs, l'approbation finale appartenant aux ministres des pays participant à l'accord. Quant à la réalisation

des projets nationaux, elle se ferait sous la direction de l'ICDC "nationale" du pays membre dans lequel un projet en particulier se fait; les dirigeants se chargeraient alors de déterminer de quelle façon les liaisons seront assurées entre les apports extérieurs et les capacités locales. Même si la mise au point d'une formule satisfaisante exigerait encore beaucoup de travail, l'idée fondamentale serait donc d'en arriver à "utiliser" la firme plurinationale dans des programmes intégrés de développement qui permettraient de tirer le meilleur parti possible des capacités nationales. Si le concept peut être utile pour l'assistance aux pays en voie de développement, il va sans dire que la formule pourrait également s'appliquer à la coopération internationale entre pays développés.

Au niveau international, il faudrait envisager une institution qui infléchirait le sens des négociations. On a visé jusqu'à maintenant à l'établissement de règles générales; il y aurait lieu de s'intéresser dorénavant plutôt aux secteurs industriels. Certains secteurs sont encore l'objet de sentiments protectionnistes alors que d'autres sont davantage prêts pour le libre échange. On peut cependant penser que les deux types de secteurs iraient plus rapidement vers le libre échange si l'on s'intéressait davantage aux problèmes spécifiques des échanges et des investissements à l'intérieur de chaque secteur industriel et moins à l'établissement de règles générales. L'objectif principal de cette "Organization for International Industrial Integration" comme on l'a appelée¹ serait précisément d'examiner les secteurs qui soulèvent continuellement des problèmes, du point de vue du commerce et des investissements, dans les divers pays.

La réorganisation de la production mondiale nécessaire à l'intégration des pays en voie de développement dans un monde d'échanges plus libres et de

1. Behrman, Industrial Development Through the Multinational Enterprise, op. cit.

répartition plus équitable du pouvoir économique et politique, serait certes plus facile à réaliser si l'on réussissait à s'entendre au préalable sur l'ampleur des ajustements à faire et le partage des paiements de compensation à consentir. Les gouvernements et les entreprises interviennent continuellement dans le choix d'une localisation pour les industries et dans la détermination des courants d'échange. Pourquoi ne pas pousser l'interrelation un peu plus loin et leur demander de coopérer à la suppression graduelle des barrières aux échanges en se mettant d'accord sur le meilleur moyen d'atteindre à la fois l'efficacité dans l'utilisation des ressources mondiales et l'équité dans la répartition des bénéfices qui en découlent.

Si on obtenait un certain succès dans des secteurs difficiles comme les textiles, la chaussure, le fer et l'acier, l'électronique, les autos, l'organisme en question pourrait chercher les moyens de diversifier l'industrie des pays en voie de développement. L'entreprise multinationale serait alors l'un des meilleurs moyens d'y parvenir car on peut l'inciter à investir et à canaliser ses échanges conformément aux objectifs déterminés par une coopération intergouvernementale. L'entreprise serait probablement ravie de suivre les directives qui lui seraient données si celles-ci devaient aboutir à une réduction sensible de l'incertitude qui prévaut présentement sur les marchés mondiaux. Car mythologie mise à part, Galbraith et d'autres ont bien montré que les entreprises préfèrent rechercher l'efficacité à l'intérieur de règles du jeu connues que de fonctionner dans des situations risquées où les règles du jeu se modifient de façon erratique. On pourrait peut-être se rapprocher plus rapidement de la liberté des échanges en optant pour une organisation consciente et concertée des transformations à effectuer pour y parvenir, qu'en pressant les partenaires de laisser les forces du marché

libre déterminer les résultats (alors que l'on sait bien que les forts supportent mieux la concurrence que les faibles), ou qu'en proposant que l'on permette à l'entreprise multinationale de prendre des décisions qui requièrent une légitimité plus grande que celle que l'on est disposé à lui reconnaître un peu partout dans le monde.

CONCLUSION

Au Canada, on ne connaît pas de cas semble-t-il où la décision d'adopter une politique ou de s'abstenir d'adopter une politique en particulier aurait été influencée par la réaction des filiales étrangères. On ne connaît pas non plus d'exemple de lobbying ou de pressions que les firmes exerceraient sur le gouvernement. Il semble que leur influence s'exerce de façon plus subtile et qu'il est donc difficile de l'identifier clairement. Par exemple, Stephen Clarkson a montré dans l'étude qu'il a faite pour le groupe Watkins que la position des associations patronales en ce qui concerne la place du capital étranger au Canada variait beaucoup selon que l'association comptait ou non parmi ses membres des firmes étrangères. De plus, si les hommes politiques gardent constamment à l'esprit l'importance des firmes étrangères au Canada, les liens très étroits qui unissent le Canada aux Etats-Unis, la nécessité de créer des emplois à tout prix, etc., est-ce que les politiques adoptées ne reflèteront pas implicitement ces conditions sans même que les entreprises aient à exercer des pressions sur le gouvernement? En dernière analyse le jugement politique d'un gouvernement est largement intuitif. On fera un sondage de l'opinion chez l'opposition parlementaire, chez les entreprises, chez les syndicats, etc., les membres du parti au pouvoir tenteront de saisir le pouls de la population par la lecture des journaux, les contacts personnels, etc., et on prendra une décision.

Dans le cas des recommandations du rapport Gray, le milieu des affaires est apparu semble-t-il beaucoup moins préoccupé que la population en général et comme il est dangereux pour un gouvernement de prendre des mesures économiques que la communauté économique rejette, on n'est pas allé très loin encore une fois. De plus on a dit à plusieurs reprises récemment qu'il existe dans le milieu des affaires canadien un très grand manque de confiance à l'égard d'Ottawa et on a même dépeint le gouvernement Trudeau comme étant "anti-business". Le projet de réforme des lois de la concurrence, le nouveau code du travail, la réforme fiscale ont bousculé le monde des affaires et on est d'avis que celui-ci n'aurait jamais accepté un projet de loi sur l'investissement étranger qui aurait englobé davantage que les "takeovers". Le président du Conseil du Patronat se faisait d'ailleurs récemment l'interprète du monde des affaires lorsqu'il se plaignait, au cours d'une émission télévisée, de ce que le gouvernement ne consulte pas suffisamment les hommes d'affaires ou ne change rien à ses projets une fois qu'il les a consultés. Pourtant, vu de l'extérieur du gouvernement et de la fonction publique, la réforme fiscale paraît avoir été "émasculée" par l'action des entreprises, minières et pétrolières en particulier, le projet de loi C-256 a été temporairement retiré après que les consultations aient fait apparaître une forte opposition du milieu des affaires et d'autres projets ont été retardés pour des raisons semblables. D'autres auteurs croient que l'opposition du milieu des affaires est à la fois systématique et symbolique. Une planification ou une amorce de planification gouvernementale touche des symboles auxquels le milieu des affaires tient et il défend ses positions.¹ Tout ceci suggère que l'ensemble des variables, des échanges, des pressions etc. qu'il est convenu

1. Voir Viv Nelles et Abraham Rotstein, Canadian Business and the Eternal No, The Canadian Forum, Jan-Feb. 1972; dans la même livraison voir aussi les articles de Mel Watkins (A Strategy for Whom?) et d'Eric Kierans (Towards a New National Policy) qui croient eux aussi qu'une stratégie industrielle est trop importante pour être laissée aux industriels seulement. A.A. Berle, Power, Harcourt, Brace and World 1969 contient aussi un plaidoyer en ce sens.


d'appeler le processus de la décision politique (et qui inclut le rôle des groupes de pression et la qualité de leur "input"), a une grande importance en ce qui concerne le problème qui nous intéresse ici et que ce processus lui-même a peut-être besoin d'être amélioré.

Bernard Bonin

Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal

Octobre 1972

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20026239 5

DOCS
CA1 EA 72F36 FRE
Bonin, Bernard, 1936-
La firme plurinationale et la
politique etrangere du Canada
43209204



60984 81800