La théorie de l'entreprise plurinationale

John McManus

Volume 46, numéro 4, janvier–mars 1971

La firme plurinationale

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003986ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003986ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

McManus, J. (1971). La théorie de l'entreprise plurinationale. *L'Actualité économique*, 46(4), 667–690. <https://doi.org/10.7202/1003986ar>

La théorie de l'entreprise plurinationale

Il est assez maladroit d'identifier à l'investissement direct à l'étranger la prise de contrôle par une seule entreprise de plusieurs activités productrices, en différents pays. La croissance de la gestion internationale de certaines activités constitue l'élément pertinent de ce phénomène ; l'investissement étranger n'est qu'un transfert de capital. Ce texte porte sur la firme plurinationale comme un moyen de coordination d'activités, dans plus d'un pays ; l'analyse négligera le transfert de capital qui peut accompagner la mise sur pied ou l'opération d'une entreprise plurinationale.

Notre but est d'expliquer la présence d'investissements directs à l'étranger, et le pourquoi de cette présence dans certaines activités ou industries, et non ailleurs. Notre théorie se fonde sur l'interdépendance de certaines activités économiques dans divers pays. Lorsque la valeur de certains actifs domestiques est fonction d'activités étrangères, il y a intérêt à coordonner certaines activités qui permettraient aux éléments interdépendants de tenir compte de leurs effets à l'étranger. La richesse de l'ensemble des agents interdépendants sera d'autant plus grande que chacun tiendra compte de son influence sur les autres agents.

La firme plurinationale est une façon d'assurer cette coordination ; il y a aussi le mécanisme des prix, auquel nous pouvons associer les contrats. La théorie de la firme plurinationale implique les critères du choix d'une façon de coordonner les activités d'agents interdépendants, de façon à maximiser leur richesse totale.

Malgré le caractère sommaire de notre analyse — nous sommes en statique, nous négligeons les transferts internationaux de capital par la firme plurinationale, nous faisons l'hypothèse d'un objectif de

maximisation des gains (les implications de notre théorie s'accordent bien avec certaines caractéristiques empiriques de la firme plurinationale. Une autre faiblesse de notre analyse est le fait d'étudier uniquement les circonstances prévalant à la centralisation du contrôle d'activités productrices ; nous ne dirons rien du choix du pays duquel l'entreprise plurinationale exercera son influence. Toutefois, nous faisons l'hypothèse suivante, contraire aux faits mais une approximation valable de la réalité canadienne : toutes les firmes plurinationales ont leur bureau chef à l'extérieur du Canada ; de plus, nos données empiriques sont canadiennes. Lorsqu'il y a centralisation du contrôle d'une activité canadienne et étrangère, nous prenons pour acquise une augmentation de l'investissement direct étranger au Canada.

Nous noterons au cours de l'analyse que le qualificatif international ne joue aucun rôle de premier plan, si ce n'est de préciser le sujet : nous pourrions tout aussi bien faire une étude de la firme interprovinciale, ou inter-comté, ou de toute organisation centralisant le contrôle d'activités productrices de plusieurs endroits. Cette restriction à la firme plurinationale nous évite toutefois une analyse générale de la firme elle-même, et nous permet d'accepter comme donnée l'organisation de la production à l'intérieur des pays. Bien que nos « pays » se différencient principalement par leur localisation, nous étudions les effets des politiques nationales, surtout tarifaires ; il est aussi possible d'intégrer d'autres caractéristiques nationales, telles les goûts, des questions légales et fiscales sans affaiblir les conclusions générales de la théorie.

I — *Caractéristiques empiriques de la firme plurinationale*

Cette analyse de la firme plurinationale tire son essence de trois observations sur l'investissement direct étranger au Canada : la gamme des industries pour lesquelles la production canadienne est contrôlée par des filiales étrangères est très variée ; les filiales étrangères apparaissent régulièrement comme dominantes, en termes de taille et de productivité, les firmes plurinationales sont réticentes à émettre du capital-actions de leurs filiales canadiennes. À notre connaissance, aucune théorie de la firme plurinationale n'est en accord avec ces caractéristiques empiriques de l'investissement direct étranger au Canada.

Plusieurs auteurs ont noté les fortes différences d'intensité de l'investissement direct selon les industries¹. Le pourcentage des ventes de filiales étrangères relativement aux ventes locales est de 45.8 p. c. et l'écart type est de 31.3 p. c.², pour un échantillon, assez valable, de 65 industries manufacturières au Canada. Cet échantillon comprend cinq industries pour lesquelles il n'y a aucune participation étrangère et deux pour lesquelles il n'y a aucune participation domestique. Les filiales étrangères représentent moins de 10 p. c. des ventes canadiennes dans quatre industries, et plus de 90 p. c. dans six industries (cf. tableau). L'exemple canadien semble typique : une carac-

**Industries selon le p. c. des ventes effectuées
par les filiales étrangères**

0	Moins de 10 p. c.	Plus de 10 p. c.	100 p. c.
1. Brasseries 2. Vins 3. Fourrures 4. Cercueils	1. Distilleries 2. Vêtements pour dames 3. Portes et châssis et rabotage 4. Imprimerie, édition et industries connexes	1. Caoutchouc 2. Réfrigération industrielle et climatisation, équipement de bureau et de magasins 3. Véhicules automobiles et pièces 4. Équipement électrique industriel 5. Raffineries de pétrole 6. Plastique, résines synthétiques, munitions et explosifs	1. Piles 2. Produits réfractaires

1. Marshall, Herbert, Southard, Frank A. et Taylor, K.W., *Canadian-American Industry*, New Haven, 1936, p. 264 ; et Dunning, John H., *American Investment in British Manufacturing Industry*, London, 1958, pp. 57-58.

2. Canada, ministère de l'Industrie et du Commerce, *Rapport du ministre de l'Industrie et du Commerce concernant la loi sur les rapports des corporations et syndicats*, 1963 (CALURA), Partie I, Corporations, section F, pp. 45-77. Dans ce Rapport, une firme est dite sous contrôle étranger si plus de 50 p. c. de ses actions votantes sont détenues par des capitaux étrangers. Bien que l'on trouve à la section F une liste de 81 industries manufacturières, seulement 65 d'entre elles peuvent se comparer avec des industries américaines ; par conséquent, les taux de concentration américaine pourront être utilisés dans un test décrit ci-après.

téristique de la firme plurinationale est de coordonner certaines activités internationales mais non d'autres.

Il y a plusieurs tentatives d'explication du degré d'investissement direct étranger selon les industries. L'explication la plus courante repose sur la politique tarifaire ; la mise sur pied de filiales étrangères est fonction des tarifs qui substituent une consommation domestique aux importations³. Ainsi les entreprises étrangères mettent sur pied des filiales pour alimenter d'anciens marchés d'exportations. Les données empiriques ne confirment pas toutefois cette hypothèse : il n'y a pas de relation positive entre le degré de protection tarifaire accordée à une entreprise et la part de production sous contrôle de filiales étrangères. Les industries manufacturières primaires sont en bonne part sous contrôle étranger, bien qu'elles exportent un fort pourcentage de leur production. D'autre part, le secteur manufacturier secondaire jouit fortement de protection par tarifs ou par coût de transports⁴, mais comporte peu de filiales étrangères. Nous obtenons, pour notre échantillon de 65 industries (1963) le résultat suivant : le coefficient de corrélation (politique tarifaire — investissement direct étranger) n'est pas significativement différent de 0, à un niveau de confiance de 80 p. c.⁵. Il n'y a donc aucune indication précise sur le rapport entre la politique tarifaire et l'investissement direct étranger. Une hausse des tarifs encourage la production domestique, mais sans pour autant entraîner une augmentation du contrôle étranger ou domestique. Nous rencontrons des difficultés du même ordre en voulant lier l'investissement direct étranger à la différenciation des produits⁶ : cette hypothèse ne rend pas compte du contrôle étranger du secteur manufacturier primaire. Une analyse générale de la firme plurinationale ne devrait pas avoir à distinguer entre secteurs primaire et secondaire.

Ce problème de variation de l'investissement étranger selon les industries est aussi gênant pour ceux qui attribuent l'existence de filiales étrangères à leur supériorité technique et administrative. Il est

3. Eastman, H.C. et Stykolt, S., *The Tariff and Competition in Canada*, Toronto, 1967, p. 105.

4. Marshall, Southard et Taylor, *op. cit.*, p. 276.

5. Les estimations d'une protection efficace sont tirées de : Melvin, James R. et Wilkinson, Bruce W., *Effective Protection in the Canadian Economy*, Ottawa, 1968, tableau III. L'échantillonnage d'industries utilisé correspond à celui décrit à la note 2.

6. Caves, Richard E., « *Foreign Investment, Trade and Industrial Growth* », The Royer Lectures, University of California, Berkeley, décembre 1969, ronéotypé.

réconfortant de penser que le meilleur l'emporte ; il reste cependant à démontrer que l'étendue du contrôle étranger est significativement liée à la complexité des procédés industriels ou à la part des coûts industriels attribuables aux frais d'administration. Si le développement de l'entreprise plurinationale était lié à sa supériorité dans certains domaines, il serait plausible de les retrouver là où leur supériorité serait le plus exploitée. L'entreprise plurinationale ne s'étend pas cependant à l'étranger pour exploiter ses avantages techniques ou administratifs : elle s'établit dans l'industrie de son activité domestique ou dans un domaine complémentaire. Les données empiriques confirment l'étendue du contrôle d'une entreprise dans les domaines de sa principale activité ou dans des domaines connexes⁷. Il aurait été peu probable de retrouver cette unicité dans les activités de la firme plurinationale si celle-ci cherchait à exploiter un avantage aussi général qu'une supériorité technologique ou administrative. Nous croyons en une meilleure théorie de la firme plurinationale : celle-ci est une réaction institutionnelle à l'interdépendance économique, plutôt qu'un moyen de transférer des facteurs de production d'un pays à l'autre. Ces deux points de vue, par contre, ne s'excluent pas : l'entreprise plurinationale peut remplir ces deux fonctions.

L'hypothèse de la supériorité technique ou administrative comme raison d'être de la firme plurinationale semble confirmée par des études empiriques comparant filiales étrangères et entreprises domestiques. Selon ces études, la domination des industries domestiques par des filiales étrangères est courante. En général, ces entreprises sont plus grandes et plus productives que leurs concurrentes domestiques, et elles offrent des salaires plus élevés⁸. Il est toutefois délicat d'interpréter ces résultats : sans théorie de la firme plurinationale, le lien entre la propriété, les coûts et la taille d'une entreprise reste à déterminer. Il ne suffit pas d'énoncer :

« le fait que les liens avec une société mère à l'étranger procure des avantages qu'une entreprise purement canadienne ne peut pas s'offrir, ou qu'à de plus grands coûts, et ce au détriment du consommateur... Il est impor-

7. Brash, Donald T., *American Investment in Australian Industry*, Canberra, 1966, p. 276 ; et Dunning, John H., *American Investment in British Manufacturing Industry*, London, 1953, pp. 59-82.

8. Brash, Donald T., *op. cit.*, pp. 170-173 ; Dunning, John H., *op. cit.*, pp. 180-183 ; et Raynauld, André, *La propriété des entreprises du Québec*, pp. 119-144.

tant de disposer de capital, mais il ne faut pas négliger les aspects technologiques, la recherche, le développement des produits, le personnel et le personnel de cadre, les programmes d'entraînement, les marchés des facteurs et des produits, et l'expérience accumulée... »⁹.

Des entreprises autonomes dans différents pays peuvent s'échanger de tels avantages, du moins en principe. Des droits de patentes peuvent être vendus aux firmes étrangères ; des entreprises de consultation offrent, moyennant rémunération, leur expérience en recherche et en gestion ; des agences commerciales et autres intermédiaires donnent accès aux marchés des facteurs et des produits, et ainsi de suite. Les avantages d'une entreprise étrangère sur une firme domestique n'entraînent pas nécessairement la mise sur pied d'une filiale canadienne : celle-ci peut, en effet, bénéficier de ces avantages soit en contrôlant leur exploitation au Canada, soit en les vendant à des entreprises canadiennes.

De plus, nous ne pouvons conclure de ce genre d'étude que les filiales sont plus productives que si elles étaient sous contrôle d'entreprises autonomes domestiques. Nous remarquons dans la plupart des industries des variations dans la taille et la productivité des entreprises. L'entreprise plurinationale peut être plus stimulée que l'entreprise domestique à s'assurer le contrôle des éléments de pointe d'une industrie : les performances différentes des filiales et des sociétés domestiques seraient alors, en partie, fonction de variations à l'intérieur d'une industrie, même sans référence aux firmes plurinationales.

En dernier lieu, nous remarquons la réticence des firmes plurinationales d'émettre du capital-actions de leurs filiales, et ce malgré les pressions gouvernementales et l'opinion publique. Les économistes ont eu tendance à considérer inexplicable cette préférence pour la propriété exclusive, ou tout au plus comme un désir d'éviter une très légère augmentation des coûts d'administration. Ils ont donc suggéré que les filiales soient contraintes à émettre du capital-actions dans le pays de résidence, afin de permettre aux investissements nationaux du moins une participation minoritaire¹⁰. Toutefois, une résistance acharnée ne se fait pas sans raison : la résistance de la firme pluri-

9. Brecher, Irving et Reisman, S.S., *Canada-United States Economic Relations*, Ottawa, 1957, p. 138.

10. Kindleberger, Charles D., *American Business Abroad*, New Haven, 1969, pp. 27-28.

nationale à une participation minoritaire au capital-actions de ses filiales est un élément important du développement d'une théorie de la firme plurinationale. Dans l'hypothèse de maximisation de la richesse, une baisse de la richesse d'ensemble de la firme plurinationale apparaît comme raison de ce refus de participation au capital-actions des filiales. Alors qu'une action de la filiale vaut plus à la société mère qu'à un actionnaire indépendant, de la même façon, le contrôle des ressources d'une filiale vaut plus pour une firme plurinationale que pour une entreprise autonome domestique.

Ce genre de raisonnement peut nous mener à une théorie de la firme plurinationale : quelles sont, en effet, les circonstances qui font que des activités productrices dans différents pays seront plus rémunératrices si leur contrôle est centralisé ? L'analyse subséquente, croyons-nous, apportera quelques précisions sur la participation de la firme plurinationale à différentes industries, sur la position dominante des filiales étrangères, et sur la réticence aux émissions de capital-actions des filiales.

II — *La théorie de la firme plurinationale*

La firme plurinationale, si la valeur de certaines ressources domestiques dépend d'activités étrangères sous sa juridiction, peut se permettre d'offrir de meilleurs prix pour leur contrôle que les entreprises domestiques. L'interdépendance de producteurs de différents pays est une condition nécessaire à l'existence d'une seule firme coordonnant leurs actions. L'allocation des ressources à l'intérieur de la firme plurinationale comme dans toute autre firme, se fait par « directives » plutôt que par décisions des différents propriétaires de facteurs de production, soumis aux contraintes du marché¹¹. Si un ensemble de producteurs étaient totalement indépendants — ils ne désirent aucun échange de ressources ; aucun n'influence les fonctions de coûts et de revenus des autres — il n'y aurait aucun intérêt à centraliser, par une firme plurinationale, le contrôle de leurs ressources. Par contre, s'il y a interdépendance dans certaines circonstances, une réallocation des ressources entraînera une plus grande richesse pour l'ensemble du groupe. Dans certains cas, cette réallocation des ressources se fera par la firme

11. Canada, Conseil Privé, *Propriété étrangère et structure de l'industrie canadienne*, janvier 1968, pp. 412-413.

plurinationale : la somme des valeurs des filiales est alors supérieure à la valeur totale des mêmes entreprises indépendantes.

Nous pouvons exprimer les conditions de maximisation de la richesse de plusieurs producteurs autonomes en termes des conditions marginales habituelles. Les rapports de productivités marginales physiques des facteurs doivent être égaux pour tous les producteurs utilisant les mêmes facteurs ; les taux de substitution des différents biens produits doivent être égaux pour tous les producteurs des mêmes biens ; les rapports des productivités marginales en valeur des facteurs de production doivent être égaux aux rapports des valeurs des outputs sacrifiés, si les facteurs étaient employés ailleurs. Dans ces conditions, notre groupe de producteurs, limité arbitrairement pour le moment, produit le maximum d'output, quel que soit le flux des services de facteurs donnés. En concurrence parfaite néo-classique le mécanisme des prix assure la réalisation de ces conditions marginales. La démarche est assurée lorsque le mécanisme des prix fonctionne sans frais. Ainsi, chaque fois qu'il y aura interdépendance, le comportement des différents membres sera fonction des prix. Dans ce modèle, chaque producteur tient compte automatiquement des gains ou des pertes marginaux occasionnés aux autres par son comportement. Le fonctionnement sans frais du mécanisme des prix assure une production efficace : aucune autre forme de coordination n'assure une plus grande richesse au groupe considéré.

Notons qu'un ensemble de producteurs sera poussé à coordonner différentes activités, si nous abandonnons l'hypothèse de concurrence parfaite. Le modèle néo-classique de concurrence parfaite fait l'hypothèse suivante : il existe des droits exclusifs et transférables pour l'utilisation des ressources, mais personne ne peut acquérir un droit exclusif dans un marché pour des raisons technologiques ou autres. Il y a préjudice, en termes pécuniaires, envers différents membres du groupe lorsque l'un d'entre eux ne tient pas compte des effets de son niveau d'output : leurs décisions autonomes sont alors contraires à la maximisation de la richesse de l'ensemble. Si nous interdisons l'entrée à de nouveaux participants, tous les membres auront avantage à se donner un processus par lequel chacun tienne compte des effets de ses décisions. Il y aura gain maximum lorsque l'output de chaque membre sera tel que les gains marginaux d'un membre seront égaux aux pertes marginales encourues par les autres mem-

bres. L'entreprise est une façon d'assurer la coordination d'activités indépendantes.

Il est intéressant de noter aussi les résultats du modèle néo-classique en matière de droits de propriété. Le mécanisme des prix assure une coordination efficace si l'allocation des ressources de plusieurs producteurs est la même que celle qui serait obtenue par un seul propriétaire. Tous les effets d'une activité seront considérés par les différents entrepreneurs.

Nous croyons la distinction suivante importante pour la suite de l'analyse : il nous faut différencier la coordination des activités de certains producteurs que fait l'entreprise, et le contrôle de l'allocation des ressources que fait un propriétaire.

La prise en considération du coût d'utilisation du mécanisme des prix, ou des frais de transaction, nous permet de considérer une institution, la firme, dont le rôle sera de coordonner les activités de différents agents. Une juste analyse de ce problème nous ferait considérer plusieurs points, dont la discussion nous absorberait trop. Nous nous bornerons à l'analyse d'un aspect : nous assimilerons les coûts de transaction aux coûts d'une mesure de la valeur des services ou actifs échangés, satisfaisant les deux participants. La théorie néo-classique d'allocation des ressources considère le plus souvent des biens aisément identifiables ; les agents peuvent facilement préciser ce qu'ils donnent et ce qu'ils reçoivent — boisseaux de blé, nombre de pommes, bottes de laine, verges de tissu. Il apparaît plus difficile de mesurer les éléments qui échappent au fonctionnement du mécanisme des prix : la fumée des usines, la pollution des eaux, le sur-emploi des réseaux routiers, la qualité des produits, et ainsi de suite.

Les coûts de mesure des services ou des actifs échangés seront une approximation des coûts de transaction. Le coût de cette mesure est une fonction croissante du degré de précision ; il ne sera pas rentable de préciser exactement les termes d'un échange ; il y aura une certaine indétermination. Les agents se contenteraient du degré de précision où le coût de la précision marginale sera égal au gain marginal réalisé par un taux de substitution plus réel. En général, cette indétermination ne permettra pas aux agents de satisfaire les conditions néo-classiques : aucun ne voudra payer plus, dans les limites de l'indétermination, pour s'assurer des droits exclusifs aux biens échangés. S'il ne peut atteindre un degré d'indétermination

satisfaisant les participants à l'échange, il ne peut s'assurer un contrôle exclusif à un prix compatible avec sa mesure ; il refusera de prendre part à un échange qui n'est pas clairement à son avantage. Certains avantages seront presque entièrement interdits par les coûts de la mesure, ainsi que le suggèrent les nombreux cas d'effets externes.

Les coûts encourus par les agents pour assurer leurs droits exclusifs aux biens échangés sont les coûts de transaction. Les efforts ainsi dépensés contribuent à une allocation des ressources plus efficace ; cependant le coût de cette allocation empêchera la réalisation des égalités marginales. Nous croyons utile de faire la précision suivante : une allocation efficace maximisera la richesse, au sens néo-classique, et les coûts de transactions sont nuls ; une allocation sera économique si elle maximise la richesse, sans contrainte de frais de transactions.

Ces frais font du marché un moyen coûteux d'échange et de coordination. Les participants potentiels ou les entrepreneurs interdépendants vont alors réduire les coûts d'échange par le marché ou de coordination par les prix. Nous insistons ici sur la biunivocité de l'allocation des ressources et la coordination du comportement des agents. Pour les cas d'interdépendance où les coûts de transactions sont élevés, les agents rechercheront des substituts au mécanisme des prix, tels qu'il y ait une réduction des coûts et une allocation plus efficace. Le contrat volontaire est un tel moyen de coordination ; un agent volontaire s'engage envers un autre à faire ou à ne pas faire telle activité, pendant une certaine période de temps. Le contrat a l'avantage d'éviter des mesures des effets des activités d'un agent sur un autre ; il stipule des règles définissant les activités contraires à l'entente, exigeant une compensation au membre lésé. C'est un moyen économique, sinon efficace, de coordonner les activités d'agents interdépendants ¹².

12. Cette description du rôle de la firme est bien définie dans la littérature. Ainsi S.R. Dennison, *The Control of Industry*, Cambridge, 1960, p. 73, décrit la firme comme étant « des îles de pouvoir conscient dans cette mer humaine de coopération inconsciente » ; Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica* N.S., IV (1937), pp. 386-405 ; réimprimé dans *Readings in Price Theory*, Chicago, 1952, édité par K. Boulding et G. Stigler, p. 334, dit que « la firme se distingue en se substituant au mécanisme des prix » ; enfin, Andreas G. Papandreu, « Some Basic Problems in the Theory of the Firm », in B.F. Haley (éd.) *A Survey of Contemporary Economics*, vol. II, Homewood, Ill., 1952, p. 187, énonce que la coordination par directives est au cœur même du concept de la firme ». L'analyse donnée plus loin portant sur la firme internationale doit beaucoup à l'étude de Coase, comme le remarqueront les lecteurs familiers avec ses travaux.

Lorsque le mécanisme des prix s'applique, les agents réagissent en fonction d'un ensemble de prix relatifs et maximisent leur richesse sous ces contraintes. Il n'y a aucune possibilité de gain d'un agent aux dépens d'un autre lorsque les coûts de transactions sont nuls et que les marchés sont concurrentiels. Toutefois, les coûts de transactions existent et réduisent l'efficacité des contraintes de prix ; certains agents auront l'occasion de réaliser des gains aux dépens des autres. Les contraintes de prix n'éliminent pas ces possibilités : il est coûteux d'établir une mesure précise, acceptée de tous, des variations de flux de services échangés. Le modèle néo-classique compenserait immédiatement ces changements par une augmentation des paiements à l'agent défavorisé. Cependant, lorsque les coûts de transactions empêchent les agents de contrôler leur interdépendance, la mesure de ces changements pourra être si coûteuse que les agents se mettront d'accord sur une règle, un contrat ; celui-ci facilitera les échanges de biens et services et limitera les occasions de gains aux dépens de l'un ou de l'autre. Le contrat remplace un ajustement continu, valable lorsque les agents sont subordonnés seulement au mécanisme des prix, par des ajustements discontinus et réciproques des termes d'échanges.

Les coûts d'échange par contrat sont les frais nécessaires à l'application des règles du contrat et aux ajustements aux circonstances imprévues. Un contrat, durant sa période de validité, ne sera renégocié que si les deux parties en bénéficient. Les coûts de réallocation des ressources sont alors plus élevés que par le mécanisme des prix. Les prix peuvent changer instantanément, et aux dépens de certains agents. La concurrence entraînera des variations de prix si la somme des gains ainsi réalisés est plus forte que la somme des pertes. Un contrat ne sera pas modifié durant sa période de validité, à moins que les agents défavorablement affectés ne soient entièrement dédommagés. Il n'est pas sujet aux changements sans préavis, contrairement au mécanisme des prix.

Certains types d'interdépendance ne sont pas réglés par ce choix entre contrat et mécanisme des prix ; les coûts de transactions sont très élevés dans les deux cas. Pour plusieurs échanges potentiels les agents trouvent impossible de se mettre d'accord sur un contrat ; les clauses satisfaisant les parties en cause ne sont pas applicables, de façon économique. Plus les contrats deviennent un lourd moyen

de coordination, plus les critères de détermination des activités permises deviennent vagues. Les problèmes d'allocation dus aux effets externes — la fumée des usines, la pollution des eaux, la congestion routière — ne sont pas résolus par contrat volontaire : leur coût d'application serait trop grand.

Un ensemble de producteurs interdépendants dans différents pays fait face aux mêmes problèmes de coordination que tout autre ensemble d'agents interdépendants ; de plus, mis à part les lois et les politiques nationales, les différents moyens de régler le problème de coordination sont les mêmes. Les coûts de transactions limitent les aspirations de richesse maximale commune. Lorsque les coûts de transactions sont faibles, le mécanisme des prix viendra contrôler l'interdépendance. Dans les autres cas, les agents voudront coordonner leurs activités par contrats. Une quelconque combinaison de ces deux moyens s'offre comme alternative à la mise sur pied d'une firme plurinationale. Les producteurs doivent choisir le mode de coordination de leurs activités : ils auront recours à un système de décisions décentralisé, sujet aux contraintes continues du mécanisme des prix, et à un système de contrats ; ou ils choisiront de créer une seule unité de décision dont la tâche sera de dicter aux différents agents leurs activités. Les membres du groupe choisiront l'alternative qui maximise la richesse d'ensemble, étant donné les contraintes des coûts des transactions.

Il nous paraît utile d'insister ici sur le fait suivant : la firme n'achète pas les ressources dont elle décide l'allocation. Les mêmes coûts de production qui empêchaient une saine allocation des ressources vont interdire à la firme d'en devenir propriétaire. La firme jouerait simplement un rôle de courtier si le marché permettait un transfert économique des ressources ; elle faciliterait l'échange entre les agents sans jouer cependant un rôle de coordination spécifique. Cependant, la firme ne veut pas s'ajouter au mécanisme des prix, comme un courtier ; elle remplace le système de prix par un contrôle direct sur les activités des agents.

Le contrôle direct s'exerce sans appropriation des ressources. Les agents liés en production sous le contrôle de l'entreprise, vont agir selon leur propre intérêt et maximiser leur bien-être, sujets aux contraintes pertinentes. Il n'y a aucune raison de croire que le comportement des agents sera moins orienté par l'intérêt personnel dans

la firme que dans un autre contexte institutionnel. Étant donné notre hypothèse de maximisation de la richesse, nous ne pouvons affirmer que la firme indique quoi faire aux agents.

Un ensemble de producteurs interdépendants a le choix de coordonner ses activités par un système de prix et de contrats, ou par un système de directives à l'intérieur d'une firme. Ce dernier mode sera choisi s'il permet une plus grande richesse d'ensemble. Les deux modes de coordination ne vont cependant pas éliminer toutes les formes d'interdépendance, en raison des coûts de transactions ; il existera certaines activités qui, à la marge, ne tiennent pas compte des effets sur la valeur des ressources des autres agents. Un des deux moyens devra permettre une collaboration plus efficace des ressources, à moins que le choix ne soit matière d'indifférence. Les activités des entrepreneurs ne seront pas alors à l'intérieur de la firme les mêmes que s'ils agissaient de façon autonome. Il s'agit de déterminer pourquoi les différents agents agissent ainsi, même en voulant maximiser leur bien-être.

La firme n'a qu'un seul moyen d'influencer le comportement des agents interdépendants : elle change les contraintes auxquelles ils font face. La firme remplace ainsi le mécanisme des prix. Si elle maintenait les contraintes de prix et de contrats prévalant en cas d'activités autonomes, elles n'auraient aucune influence sur le comportement des entrepreneurs : qu'ils soient des filiales ou non, l'intérêt personnel dicterait les mêmes décisions. La mise sur pied de l'entreprise élimine les contraintes de prix régissant les relations entre producteurs interdépendants, les valeurs des ressources de chaque agent sont alors en apparence indépendantes des relations avec les autres membres du groupe.

En choisissant la firme pour mettre leurs ressources en commun, un groupe de producteurs se mettra d'accord pour éliminer les contraintes pécuniaires continues ; un contrôle directif de leurs activités sera ainsi possible.

Ce type d'allocation par directives a l'avantage de centraliser la coordination de certaines manifestations d'interdépendance qui ne pouvaient être réglées par les prix ou les contrats qu'à un coût très élevé. La firme minimise les pertes dues aux effets externes entraînés par des comportements autonomes. Cependant, il y a un coût à centraliser la coordination : la disparition des contraintes pécuniaires

entraîne une certaine inefficacité. Les coûts de transactions pour certaines activités sont si élevés que les gains dus à la centralisation seront supérieurs aux pertes dues à la disparition du système de prix et de contrats. Il faut alors choisir la firme pour coordonner ces activités. La firme peut toujours internaliser un effet externe ou réduire une inégalité marginale ; ceci n'est cependant possible qu'aux dépens d'une substitution des contraintes continues par un contrôle de gestion.

Il est maintenant difficile de poursuivre plus loin notre analyse, sans préciser l'équilibre de l'allocation des ressources à l'intérieur de la firme. Elle ne peut obtenir une allocation efficace des ressources en raison des coûts de transactions ; il y aura accord pour une coordination par directives si les contraintes de prix et de contrats, auparavant déterminantes, sont éliminées. L'étude du choix du moyen de coordination exige une comparaison, pour de mêmes ressources, des allocations d'équilibre selon les différents modes de coordination. Toutefois, nous n'avons pas de précisions sur le niveau d'efficacité maximal qu'il faut attirer : soumis aux coûts d'administration ; ce niveau maximisera la valeur des ressources allouées par directives. Une théorie générale de la firme comme alternative institutionnelle au mécanisme des prix est alors rangée parmi les études ultérieures.

Cette faiblesse ne nous empêche cependant pas d'apporter certaines précisions sur les activités, ou industries, qui feraient l'objet d'une coordination par filiales d'une firme plurinationale. Les gains de la mise sur pied d'une firme plurinationale seraient d'autant plus importants que l'allocation des ressources par systèmes de prix et de contrats serait inefficace. Il nous faut maintenant déterminer quelles sont les caractéristiques des industries pour lesquelles la coordination par prix et contrats est rentable.

En premier lieu, plus le coût de la mesure de l'effet d'une activité étrangère sur la valeur des ressources sous contrôle domestique est élevé, plus l'allocation des ressources par prix et contrats sera inefficace. Deuxièmement, plus la dépendance sera forte, étant donné des coûts de transactions très élevés, plus l'allocation internationale des ressources sera inefficace. Si le système de prix et contrats ne manifeste pas l'interdépendance de certaines activités, la richesse conjointe sera d'autant plus faible, s'il y a comportement autonome, que les taux de substitution marginaux diffèrent ; les gains à l'échan-

ge sont alors plus considérables. Moins la coordination par prix et contrats sera efficace, plus grande sera l'incitation à centraliser le contrôle de certaines activités.

Quelques exemples d'industries canadiennes dépendant de décisions américaines illustreront les déterminants du choix du moyen de coordination. Nous considérerons trois domaines d'activités : les textiles, les Holiday Inns, et le secteur automobile ; chacun de ces domaines réagit différemment à sa dépendance américaine. Les producteurs de textiles coordonnent leurs activités à celles des cultivateurs de coton du sud des États-Unis par le marché international du coton. Cette interdépendance se manifeste par des flux de biens ; le marché assure une coordination par laquelle les producteurs de coton tiennent compte, à la marge, des effets de leurs décisions en matière d'output sur les gains ou pertes des producteurs de textiles. Le fonctionnement du mécanisme des prix crée une interdépendance pécuniaire, toutefois, il n'y a pas de barrière à l'entrée¹³.

La chaîne Holiday Inns du Canada est un exemple d'un secteur qui veut pallier l'interdépendance avec leur homologue américain par un système de contrats. Commonwealth Holiday Inns du Canada est une entreprise sous contrôle canadien qui a mis au point une entente privilégiée avec Holiday Inns of America, une entreprise américaine ; cette entente donne le droit d'utilisation de la marque de commerce et permet de jouir de certains autres services. Le contrat stipule que l'agent canadien doit exploiter son hôtel en accord avec des critères de service et d'entretien uniformisés ; de plus, l'ensemble doit répondre à certaines normes de construction. Holiday Inns of America a une équipe de quinze inspecteurs qui voit à ce que le contrat soit respecté. Chaque Holiday Inns est visité au moins quatre fois par année, sans préavis¹⁴.

13. Cf. Hymer, Stephen H., *The International Operations of National Firms, A Study of Direct Foreign Investment* (thèse de doctorat non publiée, M.I.T., 1960). L'analyse de Hymer sur l'investissement direct étranger fait ressortir parmi les avantages de la société mère la concurrence de marché imparfaite comme étant le principal motif pour établir des filiales à l'étranger (pp. 25-51). Dans sa thèse, Hymer expose son argument de façon plus générale : « La firme internalise ou remplace le marché ». La prise de décision décentralisée (c.-à-d. marché libre) fait défaut lorsqu'il existe certains types d'interdépendance entre les firmes, plus précisément lorsque le comportement de chaque firme affecte de façon perceptible celui des autres » (p. 48). Toutefois, Hymer ne développe pas cet argument ; il traite uniquement de l'interdépendance financière.

14. L'information est tirée du Prospectus of Commonwealth Holiday Inns of Canada Ltd., préparé par Midland-Osler Securities Ltd., 28 novembre 1968.

Les parties se sont mises d'accord sur les éléments du contrat et sur les méthodes de surveillance pour tenir compte de leur interdépendance mutuelle. Ils maintiennent l'achalandage du réseau par la publicité et en offrant partout un service conforme à leurs annonces, ne décevant pas ainsi les consommateurs. L'interdépendance se manifeste par l'influence de chacun des membres sur la demande adressée aux autres hôteliers. La qualité du service d'un hôtel influence l'idée du consommateur sur le service qu'il recevra aux autres Holiday Inns. Si le contrat n'était pas respecté, un membre pourrait varier la qualité de son service sans être affecté de tous les coûts ou de tous les gains d'un tel geste. Le contrat réduit l'incompatibilité de la maximisation de la richesse personnelle et de la richesse d'ensemble. Nous pourrions envisager une alternative : établir un marché de qualité des hôtelleries. En principe, nous pourrions avoir un prix qui égaliserait le gain marginal de l'un au coût marginal de l'autre, à la suite d'une variation dans la qualité du service de l'un ou de l'autre. Pratiquement cependant, ce système serait trop coûteux : nous combinons en effet un bien de type public, qui offre la possibilité de gain aux dépens des autres, à des coûts d'information sur les variations de la qualité.

Le mécanisme des prix et les contrats ont une même fin : maximiser la richesse d'un ensemble d'agents interdépendants en les obligeant à tenir compte de leurs effets marginaux sur autrui, dans la mesure où c'est rentable. Par le truchement des prix, les cultivateurs de coton et les producteurs de textiles aux États-Unis et au Canada vont ajuster leur output jusqu'à ce que le coût marginal du coton soit égal à sa productivité marginale en valeur dans l'industrie du textile. Le marché permet à ces deux groupes de maximiser leur richesse d'ensemble, sans contrainte de l'état de concurrence dans chacune de ses activités. Les Holiday Inns au Canada et aux États-Unis sont interdépendants ; ils ont cependant recours au contrat pour maximiser leur richesse d'ensemble. Une « norme » est établie ; puisque le mécanisme des prix ne peut pallier toutes les formes d'interdépendance des Holiday Inns, le respect de la norme assurera une plus grande richesse d'ensemble.

La firme plurinationale est un des moyens de coordination qui assure la plus grande richesse d'ensemble. Nous aurions pu imaginer que les Holiday Inns of America ne soient pas satisfaits de leur

entente avec les Holiday Inns du Canada ; ils achèteraient alors le contrôle des hôtelleries canadiennes et centraliseraient la gestion des opérations canadiennes et américaines. Des agents interdépendants peuvent tenter de maximiser leur richesse en se donnant une entreprise, assurant une allocation par directives.

General Motors of Canada est une filiale à part entière de la société parente américaine ; elle dépend des décisions de la société mère sur plusieurs points. La publicité de la société mère dans les média d'information américains connaît des effets de débordement au Canada et affecte la demande canadienne. De la même façon, les changements de modèles et de spécifications techniques affectent les coûts et/ou les revenus de la filiale canadienne. Cependant, il n'y a aucune raison pour que ces effets ne fassent pas l'objet d'échanges ou de contrats entre les firmes autonomes, ainsi que pour les Holiday Inns. Mais en pratique les contrats sont difficiles à respecter pour certaines firmes d'interdépendance. General Motors of Canada aurait ainsi des difficultés à établir un contrat satisfaisant les deux parties, à propos des dépenses de publicité américaine qui affecteraient ses besoins de mise en marché : les incidences régionales, les caractéristiques des produits sur lesquelles il faut insister, la qualité de la publicité, etc. Le coût de l'application du contrat est une fonction croissante du nombre de précisions apportées et de l'indétermination des critères de respect du contrat. Pour certaines industries, comme celle de l'automobile, les types d'interdépendance deviennent très nombreux ; la difficulté de leur mesure devient telle que les contrats deviennent un moyen de coordination beaucoup plus coûteux qu'une centralisation du contrôle par mise sur pied d'une firme plurinationale.

Par contre, les Holiday Inns ne constituent pas une firme plurinationale : les coûts de gestion seraient plus élevés en raison de la transformation d'agents indépendants en filiales ; les incitations à gérer les différents Holiday Inns de façon à maximiser le gain individuel seraient sûrement moins importantes, sans pour autant assurer une plus grande efficacité. Les activités des fabricants d'automobiles ne le sont pas : il faut un moyen de coordination plus coûteux et ils ont choisi la firme.

En bref, nous affirmons que la firme plurinationale est une des façons de coordonner des activités interdépendantes dans différents

pays. Les conditions du choix de la firme plurinationale s'expriment indifféremment de deux façons : les producteurs choisiront la firme plurinationale si elle est le moyen le moins coûteux d'atteindre un certain niveau d'efficacité ; ils choisiront la firme plurinationale si elle assure le plus haut niveau d'efficacité pour un certain niveau de coût. L'allocation des ressources entre deux pays se fera par directives si la somme des valeurs de deux ou plusieurs activités est alors plus grande que si les différents producteurs agissaient de façon autonome.

III — *Considérations empiriques*

Notre théorie de la firme plurinationale paraît compatible avec les trois caractéristiques de l'investissement direct étranger isolées dans la première section. En premier lieu, nous avons fait des progrès dans la recherche d'une hypothèse expliquant les variations du contrôle étranger selon les industries, sans différencier les secteurs primaire et secondaire. De plus, le lien entre la protection tarifaire et la proportion de l'output sous contrôle étranger peut être étudiée dans l'optique des coûts de coordination. Une augmentation de la protection tarifaire aura pour effet généralement de baisser le prix que l'entreprise plurinationale sera prête à payer, relativement à l'industrie domestique, pour le contrôle des ressources dans l'industrie protégée ; il n'y a cependant aucun lien a priori entre les variations de la protection tarifaire et le niveau d'investissement direct étranger. En second lieu, nous pouvons expliquer la prédominance des filiales étrangères dans leurs industries respectives, sans pour autant faire l'hypothèse que la firme plurinationale possède de meilleurs facteurs de production. L'entreprise plurinationale voudra bien payer relativement plus que la firme domestique pour le contrôle des producteurs les plus importants dans les industries où certains producteurs pourront obtenir une plus grande richesse à titre de filiales. En dernier lieu, la réticence de l'entreprise plurinationale à émettre du capital-actions de ses filiales semble compatible avec l'objectif de maximisation de la richesse de l'ensemble. La firme plurinationale voudra vendre ses actions au meilleur prix, et les actionnaires préférant le capital-actions de la société mère plutôt que de ses filiales.

Nous avons conclu dans la section II que la firme plurinationale sera choisie comme moyen de coordination lorsque l'interdépendance

se manifestera fortement et que les coûts de coordination seront élevés. Nous n'avons pas de données empiriques se rapportant à ces aspects de l'activité industrielle ; la plupart d'entre nous accepteraient quand même l'idée suivante : le degré de dépendance des décisions étrangères et le coût de pallier cette dépendance varient selon les industries. Il s'ensuit alors des différences selon les industries dans la proportion de l'output sous contrôle étranger. Les producteurs relativement indépendants n'auraient rien à gagner en tendant vers une plus grande coordination avec les producteurs étrangers, au coût de la mise sur pied d'une firme plurinationale. Les producteurs qui obtiennent une coordination rentable au moyen du mécanisme des prix et des contrats n'optent pas non plus pour la firme plurinationale, moyen de coordination plus coûteux. Les industries qui se tournent vers la firme plurinationale sont celles où l'allocation internationale des ressources est la moins efficace ; les effets d'interdépendance sont relativement importants et les coûts de coordination sont élevés. Comme toute autre firme, l'entreprise plurinationale s'offre en alternative aux échanges de marché ; les échanges ne portent cependant pas sur des biens, mais sur des effets difficiles à évaluer ; le marché est alors un moyen coûteux de conclure un accord.

Une des explications de notre analyse admet des tests empiriques ; nous pourrions alors apporter quelques précisions sur les variations selon les industries, de l'investissement direct étranger au Canada. Nous posons comme hypothèse que les préférences des Canadiens et des Américains sont les mêmes : les industries ne sont donc pas protégées des effets étrangers par le système de préférences domestiques. Nous supposons, par exemple, que les consommateurs des deux pays réagissent de la même façon à un changement de modèle ou à une campagne publicitaire, quel qu'en soit le pays d'origine. Ainsi, à l'intérieur d'une même industrie l'interdépendance entre producteurs, à l'intérieur du pays sera très semblable à l'interdépendance entre producteurs de pays différents. Les décisions du producteur d'automobiles de Détroit affecteraient le producteur de l'Ontario de la même façon que le producteur de New-York. Nous faisons de plus une seconde hypothèse : les coûts de coordination sont les mêmes à l'intérieur du Canada et des États-Unis qu'entre ces deux pays. Les coûts de communication ne seront pas plus élevés

s'ils traversent la frontière et les coûts des échanges et des contrats ne diffèrent pas, ou très peu, si un des participants est étranger ¹⁵.

Les effets de l'interdépendance et les coûts de coordination sont les mêmes sur toute l'étendue du territoire canado-américain ; nous devrions donc trouver une présence plus forte de firmes plurinationales dans l'industrie où le contrôle est centralisé. Aux États-Unis, les industries où nous voyons apparaître un contrôle centralisé connaissent un grand nombre d'installations dans diverses régions ¹⁶. Étant donné nos hypothèses, l'intérêt à l'intégration régionale des activités aux États-Unis sera le même que l'intérêt à l'intégration continentale. Nous avons des renseignements confirmant cette hypothèse.

W.H. Carter, dans une thèse non publiée de 1932, concluait que les entreprises américaines ayant des filiales au Canada étaient le plus souvent des entreprises à plusieurs succursales aux États-Unis.

« J'ai pu me procurer des données sur 358 des 398 entreprises américaines ayant des filiales canadiennes en 1930. Ces 358 entreprises possèdent 1,803 succursales aux États-Unis. ... 60 p. c. de ces entreprises ont plus d'une succursale, alors que 30 p. c. en ont plus de 5. Le nombre de succursales est bien plus grand que la moyenne canadienne... Ce nombre est encore plus imposant si nous incluons les filiales du Canada et des autres pays étrangers. Nous avons alors 7.8 succursales par entreprise. L'entreprise qui établit des filiales canadiennes possède donc plus de succursales que l'entreprise type. » ¹⁷

Les données des *Censuses of Manufacturers in the United States and Canada* et les données sur la propriété étrangère au Canada permettent d'étudier la relation entre le degré de contrôle étranger dans une industrie et son degré de concentration. Pour notre échantillon de 65 industries, le coefficient de corrélation, pour une même industrie, entre le degré de concentration aux États-Unis et la part des ventes canadiennes attribuables aux filiales étrangères est de + 0.541, significativement différent de 0 du niveau de confiance de

15. Il existe des exceptions. Différentes contraintes légales peuvent rendre plus coûteux des échanges internationaux ; de même, certains coûts qui n'existent pas sur le marché intérieur, sont imputés au commerce international. Cependant, le tarif, dont le sujet sera traité plus tard, n'est pas un coût du commerce international à moins qu'il ne soit évité par les échanges de biens à l'intérieur de la firme plurinationale.

16. Bain, Joe S., *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass., 1956, pp. 83-85.

17. Carter, W.H., *American Branch Plants in Canada* (thèse de doctorat non publiée), Harvard, 1932, pp. 167-168.

99 p. c.¹⁸. Ce test ne se rapporte malheureusement pas directement à notre hypothèse ; nous ne disons rien en effet sur la nationalité de la société mère. La variable de propriété étrangère devrait donc mesurer la proportion d'output canadien produite par des firmes plurinationales, qu'elles soient de société mère canadienne ou américaine. Cependant, un relevé par industrie du contrôle canadien aux États-Unis n'est pas disponible. Ce test ne considère pas les investissements canadiens aux États-Unis et ne traite que l'interdépendance nationale et non régionale. Nous ne trouvons pas alors les résultats décourageants.

Une étude plus précise de la théorie de l'investissement direct étranger doit attendre des renseignements sur la façon dont les producteurs de différentes industries tentent de régler leur interdépendance. Toutefois, faute de meilleurs renseignements, l'observation laisse croire que les méthodes de coordination nationales et internationales sont semblables au Canada et aux États-Unis. Les marchés fonctionnent à peu près de la même façon de part et d'autre de la frontière. Une activité fonctionnant sur une base de franchises aux États-Unis opérera de la même façon au Canada. Les entreprises qui vendent des brevets à l'intérieur d'un pays feraient de même à l'extérieur plutôt que d'établir une filiale. Et les grandes entreprises à succursales établiraient des filiales dans l'autre pays. Une confirmation des observations par les données justifierait notre conclusion sur la firme plurinationale, comme étant essentiellement un moyen de coordination internationale.

Il nous faut maintenant examiner le rôle des tarifs dans la détermination de l'investissement direct étranger. Soit une seule industrie ; si le tarif est déterminant pour l'investissement direct étranger, il doit affecter des différences entre les prix qu'une entreprise autonome

18. La source des données canadiennes est citée à la note 2. Le taux de concentration représente le pourcentage des ventes d'une industrie en 1963 imputées aux quatre plus grandes firmes de l'industrie. Ces données ont été tirées du Département du Commerce des États-Unis (Bureau du Recensement) 1963 *Census of Manufacturers, Report on Concentration in Manufacturing*. Gideon Rosenbluth dans « The Relation between Foreign Control and Concentration in Canadian Industry », *C.J.E.*, III, 1970, pp. 18-19, estime à 0.35 la corrélation, le degré de contrôle étranger et le pourcentage des ventes d'une industrie canadienne attribuée aux 8 principales firmes de l'industrie. Rosenbluth conclut que cette relation entre le degré de concentration et le degré de contrôle étranger résulte de la tendance des sociétés mères à contrôler les firmes les plus importantes dans chaque industrie et qu'il n'y a aucune tendance évidente qu'elles recherchent les industries à haut degré de concentration. Cependant les 2 tendances à établir des filiales parmi les firmes relativement grosses et à établir des filiales parmi des industries relativement concentrées sont conformes à nos hypothèses.

domestique et qu'une firme plurinationale seraient prêtes à payer pour le contrôle des ressources d'une industrie domestique. À la suite des nombreux commentaires traitant les tarifs comme un stimulant à l'investissement direct étranger¹⁹, nous pouvons nous demander si une augmentation des tarifs augmentera l'enchère d'une firme plurinationale pour les ressources d'une industrie, relativement à l'enchère d'une entreprise domestique.

Une augmentation des tarifs ne signifie pas une augmentation des coûts de transactions²⁰. Les termes de l'échange sont modifiés, mais le coût de transfert des droits demeure le même. Cependant, une augmentation de l'emploi dans l'industrie protégée, peut accroître la dépendance étrangère. S'il y a une interdépendance dont on ne tient pas compte entre les producteurs de l'industrie protégée et des activités des étrangers, l'inefficacité de l'allocation des ressources et les pertes subséquentes vont augmenter. S'il existe des inégalités marginales dans l'allocation internationale des ressources dans l'industrie protégée, elles seront augmentées alors que la protection additionnelle attirera de nouvelles ressources. Le tarif accru va alors entraîner une hausse des gains possibles grâce à une meilleure coordination des activités des producteurs nationaux et étrangers. La politique tarifaire aura accru la somme des valeurs des producteurs comme filiales, par rapport à leur état autonome, dans l'hypothèse des coûts unitaires de centralisation de la gestion constants sur l'intervalle pertinent²¹. Les sommes des valeurs des producteurs

19. Brash, *op. cit.*, pp. 36-39 ; Brecher, Irving et Reisman, S.S., *op. cit.*, p. 117 ; *Propriété étrangère et structure de l'industrie canadienne*, p. 18.

20. Par hypothèse, nous rejetons les possibilités d'échapper au tarif en substituant des échanges entre filiales aux échanges à distance.

21. Eastman et Stykolt, *op. cit.*, chap. III, développent un modèle dans lequel les économies d'échelle associées à la taille d'une firme, et non à celle d'une usine, peuvent être réalisées à l'intérieur de l'intervalle de production pertinent. Ils argumentent que le tarif augmente l'investissement direct étranger en stimulant un niveau de production canadien trop petit pour être atteint par une firme nationale autonome à un coût aussi bas que celui d'une firme étrangère opérant sur un plus grand marché. Parce qu'ils ne décrivent pas explicitement la fonction d'allocation des ressources (« *The allocative function of management* ») de l'administration, il n'est pas évident que les économies d'échelle dues à la taille de la firme doivent apparaître. S'il existe des services productifs indivisibles qui ne peuvent être pleinement utilisés au niveau de production canadien, ces services pourraient, en principe au moins, être achetés des entreprises étrangères par les firmes canadiennes. Des économies d'échelle présentes dans certains procédés de fabrication peuvent, en principe, être pleinement exploitées aussi bien par le mécanisme des prix que par la firme, en autant que la courbe de demande coupe par le haut la courbe d'offre (« *So long as the demand curve cuts the supply curve from above* »). L'argumentation que les économies d'échelle affectent la taille de la firme, ne semble pas fondée sur l'instabilité de l'équilibre due aux courbes d'offre de pente négative coupant par le haut les courbes de demandes.

domestiques et étrangers varieraient au plus du montant d'accroissement des pertes dues à la mauvaise allocation du mécanisme des prix. Les producteurs qui deviendraient des filiales devront récolter les gains dus à une meilleure allocation des ressources pour que le nouveau tarif affecte sensiblement l'enchère de la firme plurinationale pour les ressources domestiques. S'il devient trop coûteux d'interdire à d'autres producteurs de participer à ces gains, la firme plurinationale fera moins d'efforts pour se procurer le contrôle de ressources domestiques. Pour une industrie, une protection accrue va augmenter en général la dépendance d'activités étrangères : les inégalités marginales dans l'allocation des ressources communes seront plus importantes, et il y aura des gains à réaliser en devenant une filiale. Une hausse des tarifs incitera à une hausse de l'investissement étranger dans les industries individuelles ; nous ne pouvons cependant prédire l'effet sur le niveau d'ensemble. Les tarifs peuvent protéger différentes industries dont le degré de dépendance vis-à-vis l'étranger est variable ; l'effet des variations tarifaires sur le niveau d'ensemble des investissements est fonction de la variation du degré de dépendance de l'ensemble des producteurs. Nous pouvons avoir une structure tarifaire qui accroît l'output d'industries relativement indépendantes sous contrôle d'entreprises domestiques autonomes ; il y aura alors baisse du niveau d'investissement direct étranger : les ressources seront en effet détournées vers ces industries, à partir de celles où la firme plurinationale était le principal moyen de coordination. Cet examen de la firme plurinationale par le truchement de l'interdépendance rend plus complexe l'étude des effets des tarifs sur l'investissement étranger total (investissement direct et investissement de portefeuille). Deux effets sont à considérer : l'effet sur la demande de capital due à la protection d'industries à intensité de capital variable, et l'effet sur la demande de contrôle de ressources domestiques due à la protection d'industries de degré de dépendance variable. Le rapport entre la politique tarifaire et l'endettement extérieur doit tenir compte de ces deux effets de la structure tarifaire.

Nous avons fait remarquer à la section I que les filiales tendaient à être les entreprises dominantes à l'intérieur de leurs industries. Les comparaisons d'entreprises étrangères et domestiques suggèrent une plus grande efficacité des firmes étrangères ; la théorie de la firme plurinationale suggère une autre interprétation. Des gammes de

producteurs apparaissent dans chaque industrie, selon la taille de l'usine, la productivité majeure des travailleurs et le taux de salaire. Certaines industries verront le producteur dominant devenir une filiale, à cause de sa position de force. Les activités de la firme étrangère peuvent causer aux entreprises domestiques des effets qu'un contrat ne pourra traiter de façon rentable ; la firme étrangère peut augmenter sa richesse en augmentant le contrôle d'un ou de plusieurs producteurs affectés. Si ces effets se font sentir dans le pays d'origine, à l'échelle de l'industrie, la firme étrangère aura intérêt à acquérir le contrôle des entreprises domestiques les plus importantes : la mauvaise allocation des ressources causant des pertes absolues plus importantes chez les entreprises dominantes. L'entreprise plurinationale offrira donc plus pour les producteurs les plus importants d'une industrie ; les autres ne connaîtront que de faibles pertes pour n'avoir pas traité l'interdépendance. La relation de cause à effet du statut de filiale et du degré de performance n'est cependant pas à sens unique. Il faut interpréter les différences de taille et de productivité entre filiales et firmes autonomes par une double considération : les différences qui se manifesteraient si toutes les entreprises étaient sous contrôle domestique, et les différences dues à la meilleure coordination des activités internationales des filiales.

Nous apportons aussi finalement quelques précisions sur la réticence des firmes plurinationales à émettre du capital-actions de leurs filiales. Nous pouvons analyser ce fait par le problème de l'interdépendance. La firme plurinationale gère des filiales étrangères de façon à maximiser la valeur des activités sous son contrôle. L'interdépendance des différentes activités fera que la filiale ne sera pas gérée en fonction d'une maximisation de son gain particulier ; les actionnaires minoritaires peuvent alors ressentir une gestion non conforme à leurs intérêts. La filiale vaut plus pour la firme plurinationale que pour un actionnaire autonome. La société mère hésite à émettre du capital-actions : le prix que veulent offrir les actionnaires est trop bas. Ils seront prêts à payer plus cher pour une part du revenu d'une firme plurinationale que pour une part du revenu d'une filiale.

John McMANUS,
Université de Toronto.