

Considérations sur la firme plurinationale

I.A. Litvak and C.J. Maule

Volume 46, Number 4, January–March 1971

La firme plurinationale

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1003983ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1003983ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Litvak, I. & Maule, C. (1971). Considérations sur la firme plurinationale. *L'Actualité économique*, 46(4), 623–636. <https://doi.org/10.7202/1003983ar>

Tous droits réservés © HEC Montréal,

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Considérations sur la firme plurinationale

1. *La firme plurinationale*

Sa nature

La présence au Canada, sous quelque forme que ce soit, de firmes plurinationales remonte à plusieurs années, mais leur croissance rapide en nombre et en importance est un phénomène qui est apparu surtout après la deuxième guerre mondiale. On peut même supposer que le Canada a servi, par inadvertance, de catalyseur à cette croissance. Beaucoup de sociétés mères, encouragées par le succès qu'ont connu les filiales américaines dans notre pays, ont développé leurs activités internationales, étape intermédiaire débouchant sur la firme plurinationale. Celle-ci a subi, au cours des années récentes, de plus en plus d'attaques de la part des gouvernements d'accueil, certains d'entre eux la considérant comme une nouvelle forme d'impérialisme. On lui reproche d'être une menace à la souveraineté politique et économique du pays d'accueil. Avant d'entreprendre l'examen de certaines de ces accusations, nous croyons nécessaire de définir exactement ce qu'est la firme plurinationale.

Dans ce sens, le mot plurinational est souvent utilisé en alternance avec des mots tels que : international, global, mondial, transnational. Tout concept a sa propre définition et il existe rarement un consensus parmi les auteurs qui utilisent le même terme. Les critères sur lesquels se basent la plupart des définitions se retrouvent habituellement parmi les suivants : la dispersion et la nationalité des propriétaires ; l'ampleur de la spécialisation internationale de la production ; l'étendue des inscriptions sur les bourses étrangères ; la nationalité des administrateurs ; le nombre de filiales et leur localisation ; les ventes étrangères, les profits, l'actif ou le nombre

d'employés, exprimés en pourcentage du total de chacune des entreprises. L'évaluation d'une firme à partir de quelques-uns de ces critères permettrait de mesurer le degré d'internationalisation du pouvoir d'entreprise de cette firme.

Une entreprise n'est vraiment plurinationale, d'après certains auteurs, que si elle considère que sa responsabilité à l'échelle mondiale va au-delà des frontières nationales ; la recherche d'un processus d'évolution conduit souvent à classer les entreprises selon leur degré d'industrialisation. Par exemple, on peut envisager plusieurs étapes de développement d'une entreprise : national, international, plurinational. Le professeur Perlmutter fournit un bon exemple d'une telle progression :

« On peut identifier trois types essentiels de comportement des administrateurs internationaux à l'égard de l'entreprise plurinationale. On peut les déduire des suppositions qui sont à la base des décisions concernant les produits clés, et des décisions d'ordre fonctionnel et géographique.

On peut qualifier cet état d'esprit, ou ce comportement, d'ethnocentrique (tourné vers le pays d'origine), polycentrique (tourné vers le pays d'accueil) et géocentrique (tourné vers le monde). »¹

Cette définition de Perlmutter repose essentiellement sur le comportement ; d'autres auteurs favorisent plutôt l'utilisation de critères tels que la propriété internationale et le contrôle².

L'examen de tous ces critères déborde le cadre de cet article. L'utilisation de certains d'entre eux n'aboutirait, à la limite, qu'à l'identification d'un petit nombre de firmes plurinationales. Comme exemple concret, les professeurs J.K. Bruch et F.A. Lees ont trouvé que l'utilisation du critère selon lequel ne seraient retenues que les firmes dont le contenu étranger est d'au moins 50 p. c. pour plus d'un des postes suivants : ventes totales, profits, actif, employés, production outre-mer, mènerait à la conclusion que seulement onze firmes parmi les 500 plus grandes aux États-Unis, en 1965, telles que fournies par *Fortune*, peuvent être qualifiées de plurinationales. Il s'agissait des entreprises suivantes : International Packers, Burroughs, Standard Oil (N.J.), H.J. Heinz, International Milling,

1. « The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation », *Columbia Journal of World Business*, vol. 4, no 1, janvier-février 1969, p. 11.

2. Voir D.P. Kircher, « Now the Transnational Enterprise », *Harvard Business Review*, mars-avril 1964, p. 6.

International Telephone & Telegraph, United Shoe Machine, Colgate-Palmolive, Anaconda, H.H. Robertson et Singer³.

Donc, afin d'en arriver à une définition de la firme plurinationale qui soit opérationnelle pour les fins de cette étude, nous proposerions la définition suivante :

... (Une entreprise est plurinationale lorsqu'elle) ne fait plus de distinction entre les affaires nationales et internationales. Elle subordonne les affaires nationales à un plan global d'action et les y intègre entièrement. Le personnel administratif du bureau-chef acquiert une mentalité plurinationale dans ses conceptions et ses responsabilités. Une telle entreprise serait réceptive à l'idée de se diriger vers un contrôle et une propriété internationaux de la structure des entreprises⁴.

Nous considérons cette définition de la firme plurinationale comme commerciale, exprimée sous la forme d'une philosophie de l'entreprise. Cependant, même si elle prête moins à querelle que d'autres, elle est plus réaliste quant à la tâche qui nous attend, soit d'examiner les défis que pose la firme plurinationale à la souveraineté de l'État-nation.

Pouvoir et souplesse

Des considérations sur la nature et le comportement de la firme plurinationale sont un préalable essentiel à la compréhension des défis posés et des politiques capables de les relever. Dans notre esprit, une telle firme est une série d'entreprises opérant simultanément dans divers pays et, par conséquent, soumises aux lois de chacun de ces pays, mais dont le contrôle interne relève de la société mère. Cette firme a donc ses assises dans un pays mais elle opère également selon les lois et les coutumes d'autres pays. Pour qu'une firme soit plurinationale au sens commercial du terme, il n'est pas nécessaire que les ressortissants du pays aient des intérêts dans les opérations de la filiale, même si rien les empêche d'en avoir. La société mère a des intérêts commerciaux à travers le monde et considère son activité dans un pays donné comme une partie de son activité globale. Les filiales peuvent être des succursales d'usine, des filiales à propriété entière ou partielle ou

3. *Foreign Investment, Capital Controls, and the Balance of Payments*, New York University, 1968, pp. 83-85.

4. I.A. Litvak et C.J. Maule, « The Multinational Firm and Conflicting National Interests », *Journal of World Trade Law*, vol. 3, no 3, mai-juin 1969, p. 318.

des *joint-ventures*, avec quelquefois des accords de licence ou des ententes contractuelles d'administration. Leurs relations avec la société mère diffèrent d'un cas à l'autre et leur taille, leur genre et leur autonomie administrative ne sont pas comparables. Ce sont des différences essentielles pour l'explication de l'impact éventuel de la politique des gouvernements d'accueil sur le comportement de la filiale⁵.

Dans une firme plurinationale, les administrateurs de la société mère sont continuellement confrontés aux forces de l'environnement global. Ils doivent s'y adapter, l'assimiler, innover et prévenir les conflits. La structure de l'organisation est en constante évolution. Elle doit être prête à faire face à de nouveaux stimulants ou à un manque de stimulants, à la croissance d'une filiale et au déclin d'une autre, aux transformations juridiques, politiques, socio-culturelles et économiques des pays d'accueil.

La société mère conserve un contrôle absolu sur les filiales. À l'instar des firmes nationales, les firmes plurinationales ont en propre des objectifs, des plans, des stratégies et des tactiques nécessaires à la réalisation des buts de l'entreprise dont elles font partie. Ceci requiert une coordination et un contrôle centralisés, ce qui empêche les filiales d'avoir une complète autonomie sur leurs opérations commerciales. Cet aspect du contrôle de la société mère n'est aucunement évité par le fait que les filiales sont installées dans divers États-nations. Quel que soit le degré d'autonomie que la filiale a ou semble avoir, cette autonomie sera toujours sujette aux contraintes imposées par l'administration de la société mère. Bref, celle-ci détermine le degré d'autonomie dont jouiront, finalement, les filiales. Même si l'ampleur de ce contrôle diffère d'une filiale à l'autre, la façon de l'exercer consiste presque toujours dans les relations concernant l'aspect financier auxquelles on peut ajouter différents genres d'accords contractuels, surtout dans la recherche et le développement.

La souplesse commerciale de la firme plurinationale constitue une caractéristique fondamentale. Au départ, elle peut évidemment choisir de s'installer ou de ne pas s'installer dans un pays. Souvent, il lui est possible d'obtenir des conditions favorables à cause du désir intense des pays d'avoir de nouveaux investissements. Si, une

5. Pour plus de détails, voir *ibid.*, pp. 308-318.

fois installée, elle fait face à un milieu économiquement et politiquement non propice, elle peut revenir sur ses projets initiaux et, à la limite, cesser ses opérations. Elle peut aussi, évidemment, essayer de modifier le milieu de l'intérieur, en se servant de son influence auprès des autorités. Ses accords financiers constituent un moyen de modifier le mouvement des profits de la filiale vers la société mère. C'est peut-être l'aspect le plus critique et le moins bien connu, concernant la souplesse de la firme plurinationale. Il est évident que la société mère veut exercer un contrôle maximal sur les profits de chacune des filiales. C'est la seule façon pour elle de conserver la possibilité de diriger les investissements vers les différents pays d'accueil. Il existe plusieurs façons de rapatrier les profits : le paiement d'intérêts et de dividendes, l'acquittement des frais relatifs aux accords de licence et aux contrats de gestion, ainsi que le paiement des dépenses pour la recherche et le développement effectuées par la société mère. De plus, quand la société mère et la filiale commercent entre elles, la société mère acquiert un surcroît de souplesse puisqu'elle est impliquée dans une transaction qui la touche de près et qu'elle doit, par conséquent, déterminer un prix de transfert pour les produits concernés. Ce prix de transfert constitue un problème complexe dont l'importance vient du fait qu'il accroît la souplesse de la firme plurinationale en affectant les opérations commerciales des filiales des pays d'accueil⁶. Nous avons insisté sur la souplesse due aux relations de contrôle financier. Toutefois, la société mère agit sur les opérations des filiales dans des domaines tels que : le marketing, la production, le personnel, les achats, l'exportation. L'autonomie dont jouissent les filiales est définie, à peu d'exceptions près, par des « concessions d'autorité » faites par la société mère.

L'analyse de la structure et du comportement de la firme plurinationale a des implications sur les politiques des gouvernements d'accueil, au Canada par exemple, politiques qui ont pour but d'affecter le comportement des filiales à l'intérieur de leur juridiction.

2. Les défis

Pour se rendre compte des défis que posent les firmes plurinationales aux pays d'accueil, il faut comprendre ce qu'est leur pouvoir

6. Voir J. Shulman, « When the Price is Wrong — By Design », *Columbia Journal of World Business*, vol. 2, no 3, mai-juin 1967, p. 69.

commercial et le fait qu'il n'existe pas de lois internationales des compagnies pouvant contrôler le comportement des firmes plurinationales. C'est intentionnellement que nous avons utilisé le terme « défi », dont la portée se situe quelque part entre les termes « problème » et « menace ».

Nous allons classer les défis sous deux titres : les défis économiques et les défis juridico-politiques. Nous ne prétendons pas, en aucun cas, en fournir une liste exhaustive. Nous voulons plutôt insister sur les points qui nous semblent les plus importants. Il s'agit, ici, de donner un aperçu général de la question.

Les défis économiques

Il faut bien avoir à l'esprit, ici, un élément très important pour la discussion. Il s'agit du fait que la société mère, comme nous l'avons vu, exerce un contrôle serré sur les liens financiers qui la relie à ses filiales, quel que soit le degré d'autonomie que celles-ci prétendent avoir. Nous pouvons maintenant faire ressortir deux points : la croissance et la stabilité. La croissance économique est soumise à l'influence du capital et de la technologie, celle-ci constituant une part importante de l'investissement direct étranger. Dans la mesure où les filiales étrangères réinvestissent leurs profits dans les pays d'accueil, les investissements ultérieurs seront effectués dans le cadre des firmes plurinationales. Plus l'investissement direct étranger est élevé et plus l'accroissement futur du capital dépend de ce genre d'investissements, plus la croissance économique subira l'influence des décisions d'ordre financier prises par la société mère. Ceci signifie que la décision d'investir, dans un pays donné, sera soumise à l'idée que la société mère se fait de ses perspectives globales d'avenir. Cette caractéristique du comportement de la firme plurinationale doit être prise en considération par les pays où les investissements étrangers représentent annuellement un pourcentage élevé du total. Un exemple d'évolution qui doit retenir l'attention réside dans le fait que la part du Canada dans le total des investissements directs étrangers des États-Unis a passé de 46 p. c. en 1950 à 13 p. c. en 1967, alors qu'elle a crû de 19 à 51 p. c. en Europe occidentale. Disons, en passant, qu'un cadre approprié d'analyse des investissements directs étrangers semble être celui que le professeur H.G. Johnson a proposé en 1968 et qui consiste dans le déve-

loppement d'une théorie dynamique des coûts comparés⁷. Une bonne partie de cette théorie ferait connaître la façon dont le commerce conduit à l'investissement, ce qui exige la compréhension du concept du cycle du produit.

Le fait que les investissements étrangers peuvent varier d'une année à l'autre, a des effets aussi bien sur la croissance économique que sur la stabilité. Les firmes plurinationales peuvent influencer sur plusieurs aspects de la stabilité économique : stabilité monétaire, stabilité fiscale, stabilité de la balance des paiements et stabilité de l'emploi. Voyons rapidement chacun de ces points. Dans le domaine monétaire, la firme plurinationale peut échapper à la politique du pays d'accueil par l'accès qu'elle a aux profits non distribués de la filiale et de la société mère, aussi bien qu'à d'autres sources de fonds dont cette dernière peut disposer. Quand il existe un commerce inter-entreprises, les prix de transfert peuvent affecter les revenus du gouvernement d'accueil provenant des impôts et des tarifs douaniers. Quant à la balance des paiements des pays d'accueil, elle peut être affectée par la facilité qu'a la firme plurinationale de transférer des profits de la filiale vers la société mère : rapatriement de dividendes, prix de transfert, paiement de redevances, frais de licence et de contrats de gérance. C'est dans ce domaine que l'inquiétude a été la plus grande au Canada et en Europe, à la suite de l'impact produit par les directives du gouvernement américain concernant la balance des paiements. Il est arrivé souvent que le caractère secret des rapports financiers a empêché les pays d'accueil de connaître avec exactitude ce qui se passait dans les firmes étrangères installées à l'intérieur de leurs frontières.

Il est évident que ces exemples d'instabilité éventuelle peuvent, pour plusieurs, avoir des effets directs sur l'emploi. Ici, toutefois, se pose un problème particulier au syndicat qui a à discuter avec une filiale d'une firme plurinationale. Celle-ci peut avoir un important pouvoir de négociation dans la mesure où elle a la possibilité de transférer rapidement la production d'une filiale à l'autre dans différents pays, prévenant ainsi l'effet d'une grève dans n'importe quel pays. On a reconnu ce fait dans une récente grève de la compagnie Ford au Royaume-Uni, quand le premier ministre Wilson a souligné

7. « Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World Economy », Almqvist & Wicksell, Stockholm, 1968.

aux travailleurs britanniques que cette compagnie pourrait très bien transférer sa production à la compagnie Ford en Allemagne et y faire ses développements futurs. Une autre tendance à surveiller consiste dans le fait que les firmes plurinationales font de plus en plus de spécialisation internationale de la production au lieu de répéter les mêmes opérations dans les divers pays. Il peut sembler que, pour la société mère et le pays d'accueil, la spécialisation internationale ait du bon au point de vue économique, mais elle contribue à la vulnérabilité de la firme plurinationale en rendant possible un arrêt brusque de la production dans n'importe quel pays.

Nous avons insisté, ici, sur l'aspect macroéconomique des défis économiques de la firme plurinationale. L'aspect microéconomique de la performance des entreprises à propriété étrangère a été brillamment étudié par le professeur A.E. Safarian⁸.

Les défis juridico-politiques

Le défi politique posé aux pays d'accueil par les investissements directs étrangers s'insère dans le cadre plus large des relations internationales, quant à la façon selon laquelle la société transnationale peut évoluer tout en maintenant intacte la souveraineté des États. Les écrits portant sur les relations internationales permettent de comprendre ce problème. L'expression « société transnationale » est utilisée par le professeur Menderhausen et englobe toutes les façons selon lesquelles les unités sociales des pays sont reliées culturellement, politiquement, juridiquement et économiquement. Pour ce qui est de la souveraineté d'État, elle se rapporte à la protection des buts collectifs des États pris isolément. Le fondement de la société transnationale consiste dans ce que « les contacts forment la solidarité », alors que celui de l'État souverain repose sur l'idée que « l'indépendance forme l'individualité »⁹. Il suffit de voir la lenteur des pourparlers concernant l'évolution politique du Marché commun européen pour se rendre compte des conflits qui peuvent surgir entre ces deux éléments. Les investissements directs étrangers soulèvent des problèmes semblables pour l'État-nation. Sous prétexte d'une société transnationale, c'est-à-dire, ici, la liberté de mouvement des capitaux

8. *The Performance of Foreign-Owned Firms in Canada*, Canadian-American Committee, Montréal, 1969.

9. *Transnational Society vs. State Sovereignty*, Rand Corporation, mars 1968, p. 3806.

et des échanges entre les pays, l'État-nation voit sa liberté brimée par les firmes plurinationales, véhicules de l'investissement direct. L'inquiétude vient en particulier du mode de transmission des lois et des politiques du pays d'origine aux filiales des pays d'accueil. On en fait en général une question d'extraterritorialité. Des conflits graves sont apparus quand les lois et les politiques des deux pays sont venues en opposition, et la filiale, relevant de plusieurs juridictions, s'est trouvée dans une situation intenable. Il existera toujours un conflit possible aussi longtemps qu'il y aura un chevauchement des juridictions.

Les domaines les plus courants d'extraterritorialité sont les suivants : la législation antitrust, la liberté d'exportation, les politiques relatives à la balance des paiements. Ceci s'explique par le fait que la plupart des firmes plurinationales ont leur siège aux États-Unis et que le gouvernement américain a décidé d'exercer son extraterritorialité dans les domaines mentionnés. Toutefois, celle-ci peut créer des problèmes ailleurs. C'est le cas, par exemple, de l'impôt et des prix de transfert. Dans ces domaines, le gouvernement du pays d'origine peut essayer d'influer sur le cadre juridique à l'intérieur duquel la firme plurinationale fait ses profits. Ceci prend une importance accrue lors d'une intégration verticale de l'entreprise lorsqu'il y a des ventes entre la société mère et les filiales dans différents pays, comme c'est le cas pour les grandes compagnies internationales de pétrole. Il en est ainsi de la divulgation des états financiers. Dans ce domaine, les filiales peuvent être requises de présenter des documents au gouvernement du pays d'origine, relativement à des valeurs mobilières ou à des poursuites judiciaires en vertu de la loi antitrust.

En plus de l'extraterritorialité mettant en cause des actes posés par le gouvernement du pays d'origine, la façon dont les firmes plurinationales prennent leurs décisions commerciales porte aussi atteinte à la souveraineté des pays d'accueil. Il n'y a pas de doute que la plupart des sociétés mères ont tendance à favoriser le pays d'origine¹⁰. Dans l'hypothèse, par exemple, d'un excédent de capa-

10. Voir J. Polk, I.W. Meister et L.A. Veit, *U.S. Production Abroad and the Balance of Payments*, New York, National Industrial Conference Board, 1966, p. 120 ; et J.N. Behrman, « The Multinational Enterprise and Nation States : The Shifting Balance of Power », communication présentée à une réunion tenue au département d'État américain, le 14 février 1969.

cité de production et de main-d'œuvre dans le pays d'origine et le pays d'accueil alors qu'existe une possibilité d'expansion dans l'un ou l'autre de ces pays, on aura tendance à préférer le pays d'origine. Cependant, le bon fonctionnement de toute organisation exige un centre de contrôle qui, en l'occurrence, sera la société mère. Ainsi, les pays d'accueil vont s'apercevoir que la recherche et le développement ainsi que la plupart des décisions d'exporter, ont tendance à être centralisés à la société mère, sans égard aux règlements qui pourraient exister relativement au contrôle des exportations. Ceci est différent des actes posés par le gouvernement du pays d'origine. Alors que dans ce dernier cas la souveraineté est mise en cause, ce que nous venons de voir montre comment les firmes plurinationales agissent en réalité.

Un autre point important concernant la souveraineté consiste dans l'interaction des syndicats internationaux et des firmes plurinationales. Les syndicats admettent le pouvoir et la souplesse des firmes plurinationales¹¹. Certains chefs syndicaux se sont rendus compte de la nécessité que les syndicats d'une filiale dans un pays d'accueil planifient et coordonnent leur stratégie avec les syndicats d'autres pays d'accueil, en particulier avec celui de la filiale située dans le même pays que la société mère. D'après Thomas Sloan, vice-président de la Chemical Workers' Union au Canada :

« Nous tentons actuellement de coordonner nos négociations tant au Canada qu'aux États-Unis avec les firmes plurinationales qui opèrent des deux côtés de la frontière... Nous avons même dû recourir à la grève, mais nous représentons une part si importante des opérations de l'entreprise qu'il nous a été possible d'exercer une pression économique suffisante pour contraindre les firmes plurinationales à satisfaire à nos demandes.

Je voudrais démontrer, par ces exemples, et j'espère l'avoir fait, que ça en vaut la peine, même s'il faut faire face à plusieurs difficultés et qu'il faut renoncer un peu à l'autonomie des syndicats nationaux »¹².

L'établissement de politiques capables de faire face à l'extraterritorialité montre qu'il faut entreprendre des études plus avancées dans les trois domaines suivants.

- 1) Voir comment en réalité les lois et les politiques des gouvernements peuvent entrer en conflit. En ce qui concerne, par

11. Voir le *Globe & Mail*, Toronto, le 4 avril.

12. *I.C.F. Information*, International Federation of Chemical and General Workers' Unions, CIS 3/69, mars 1969, pp. 25-26.

exemple, les directives américaines relatives à la balance des paiements, le gouvernement américain tente d'améliorer celle-ci, ce qui se fait au détriment d'autres pays. Il semble que ce soit un jeu à somme nulle ou une source directe de conflit. Toutefois, il existe quand même un intérêt commun dans ce sens que les deux pays ne désireront pas poursuivre des politiques menant à la dévaluation de la monnaie et à l'instabilité du système monétaire international.

- 2) Étudier la signification des concepts de souveraineté et d'indépendance dans leur application aux États-nations des années 1970. La croissance des relations économiques internationales depuis la deuxième guerre mondiale a été renversante. Elle reflète l'empressement des pays à accepter un haut degré d'interdépendance et, en conséquence, une souveraineté moins absolue.
- 3) Étudier les divers concepts de juridiction utilisés par les États-nations. Par exemple, les problèmes d'extraterritorialité se posent au Canada parce qu'un concept de juridiction axé sur le territoire (Canada) vient en conflit avec un concept axé sur la personne (États-Unis) par lequel le gouvernement américain tente d'appliquer ses lois à ses citoyens *même s'ils ne se trouvent pas à l'intérieur des limites territoriales de ce pays*. Des juristes compétents, travaillant sous les auspices de la International Law Association sont déjà en train d'étudier cette question ¹³.

Comme ces remarques semblent l'avoir démontré clairement, nous avons le sentiment que pour progresser dans l'analyse des problèmes de la firme plurinationale et dans l'établissement de politiques gouvernementales, il faut compter sur l'aide de chercheurs en science politique, en relations internationales et en droit international.

Choix de politiques

Voyons maintenant les solutions possibles à ces problèmes. Pour les fins de l'exposé, il est commode de distinguer les choix politiques

13. Voir : International Law Association, *Report of 51st Conference, 1964*, et *Report of 52nd Conference, 1966*.

suivants : les choix unilatéraux, les choix bilatéraux et les choix multilatéraux. Le premier groupe se rapporte à ce qui peut être fait par le pays d'accueil laissé à lui-même, le deuxième, par le pays d'accueil avec l'aide du pays d'origine, le troisième, par l'ensemble des pays d'accueil et des pays d'origine. Mentionnons que ces choix ne s'excluent pas mutuellement. Les problèmes devraient être envisagés sur les trois fronts à la fois, chaque groupe de choix ayant tendance à se révéler approprié à la solution d'un ensemble déterminé de problèmes.

Les choix unilatéraux consistent dans les moyens reliés à la possibilité pour le pays d'accueil d'améliorer la performance de toutes les entreprises, aussi bien nationales qu'étrangères, en ayant recours à des mesures tels que des modifications de tarifs, des encouragements fiscaux, une politique sur les cartels, l'amélioration de la main-d'œuvre et de l'administration. Le pays d'accueil peut en même temps, par ses propres moyens, accroître la confiance envers les sources nationales de financement, par opposition aux sources étrangères, encourageant ainsi l'esprit d'entreprise au Canada. Nous souhaiterions que ces mesures soient prises dans l'optique du développement futur d'une économie internationale. C'est donc dire que nous serions en faveur de mesures qui ne seraient pas protectionnistes. Toutefois, un pays est en mesure de déterminer les secteurs les plus vitaux de son économie, pour des raisons extra-économiques, et fermer ces secteurs aux investissements étrangers.

Les choix bilatéraux s'appliquent aux problèmes communs du pays d'accueil et du pays d'origine. Dans le contexte canado-américain, par exemple, les accords sur l'automobile et le programme de partage de la production pour la défense peuvent nécessiter une attention spéciale de la part de ces deux pays seulement. On pourrait soutenir qu'il s'agit d'une situation unique tant au point de vue de la proximité géographique que du niveau des investissements américains au Canada, et qu'il est nécessaire d'avoir des accords spéciaux tels que les accords Fulton-Rogers sur la loi anti-trust et les accords Diefenbaker-Eisenhower sur la liberté d'exportation¹⁴.

14. On trouvera d'autres détails de ces accords dans *Canadian Parliamentary Debates*, 11 juillet 1958, p. 2142, et 3 février 1959, pp. 618-619; ainsi que dans I.A. Litvak et C.J. Maule, « Conflict Resolution and Extraterritoriality », *Journal of Conflict Resolution*, vol. 13, no 3, septembre 1969, p. 305.

Cependant, nous pourrions répondre que ces deux questions sont d'un intérêt assez général pour être envisagées sur une base multilatérale avec les meilleures chances de succès. L'inefficacité actuelle de ces accords milite en faveur de l'adoption d'une approche différente.

Nous croyons que l'approche multilatérale est la plus appropriée pour faire face aux problèmes d'extraterritorialité (la balance des paiements, la liberté d'exportation, les cartels, l'impôt, la divulgation des états financiers). Par exemple, l'existence du G.A.T.T. et du F.M.I. démontre qu'il y a un intérêt commun aux pays d'accueil et d'origine à ce qu'une action unilatérale d'un pays ne mène pas à l'instabilité du système économique international. Il semble donc possible d'avoir un accord multilatéral quant aux effets éventuels de l'existence de firmes plurinationales sur la balance des paiements. Le Canada n'est pas le seul à vouloir qu'une action soit entreprise à cet égard. Des entretiens avec des fonctionnaires européens, aussi bien dans des pays particuliers que dans des organismes comme l'O.C.D.E. et la C.E.E., nous portent à croire que nous aurions un appui considérable sur cette question. On pourrait aussi prévoir un appui de la part des entreprises internationales dans la mesure où elles comprennent que ce qui est en jeu c'est la possibilité pour elles de se sortir de la situation intenable dans laquelle elles se trouvent, face à des exigences contradictoires de deux gouvernements ou plus.

Comme préalable à l'établissement d'un tel accord, il serait peut-être utile d'étudier les différents organismes et accords qui existent relativement à l'infrastructure du commerce international, tels les communications, les transports et la finance. Quel a été, par exemple, le rôle de l'International Air Transport Association et des discussions sur la navigation? Comment en est-on arrivé à un accord sur le partage des ondes radiophoniques et des canaux de télévision? Dans un autre domaine, on pourrait se demander comment il se fait que la portée extraterritoriale de la Federal Maritime Commission et du Civil Aeronautics Board des États-Unis ait été contrebalancée par l'action conjointe des pays concernés¹⁵. Le fait

15. En 1961, le Congrès américain a autorisé la Federal Maritime Commission à approuver ou à rejeter les accords de la Conférence sur le fret maritime, surtout dans le cas des contrats à double tarif. L'action concertée de dix pays européens et du Japon

est que la firme plurinationale n'est pas un phénomène unique et que les États-nations peuvent y faire face en étudiant les institutions dont les caractéristiques sont semblables.

I.A. LITVAK et C.J. MAULE,
Carleton University (Ottawa).

a contrecarré efficacement la mise en œuvre de cette politique qui aurait nécessité la présentation de documents situés en dehors des États-Unis.

De même, en 1961, le Civil Aeronautics Board (C.A.B.) des États-Unis a établi un règlement à l'effet que tout propriétaire d'un permis de transport aérien étranger devrait fournir des précisions sur ses horaires présents et futurs afin de les faire approuver par cet organisme, et fournir des données relatives, en particulier, à l'origine et à la destination des passagers. Les transporteurs aériens étrangers se sont opposés en bloc à ces règlements, si bien qu'en janvier 1968 ils n'étaient pas encore effectifs.

Un autre exemple d'intervention extraterritoriale du C.A.B. est fourni par le différend de Chandler en 1963. Il s'agissait cette fois de tarifs aériens fixés par l'International Air Transport Association. Le gouvernement américain a reculé complètement quand il s'est vu confronté aux gouvernements étrangers qui sont intervenus au nom de leurs lignes aériennes nationales, et à la menace du gouvernement britannique de se saisir des industries aéronautiques américaines installées sur son territoire.