

L'investissement direct et ses effets sur les conditions de la concurrence

Bernard Bonin

Volume 42, Number 3, October–December 1966

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1003362ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Bonin, B. (1966). L'investissement direct et ses effets sur les conditions de la concurrence. *L'Actualité économique*, 42(3), 484–495.

L'investissement direct et ses effets sur les conditions de la concurrence¹

Soit une unité simple ou complexe. Son espace économique, en un premier sens, est l'ensemble des relations économiques qu'elle établit entre divers points de l'espace géographique, en dressant et en exécutant son plan ; sous ces spécifications, son espace économique est le contenu de son plan.

F. Perroux, *L'Europe sans rivages*, p. 353.

À l'époque où l'investissement international prenait surtout la forme de l'achat de titres (placement de portefeuille), on était justifié d'étudier la concurrence comme si elle mettait en présence des firmes purement nationales sans autre concurrence extérieure que celle des importations. Avec la montée de l'investissement direct, l'implantation de firmes à l'étranger est devenue très fréquente et un certain nombre de sociétés internationales sont apparues. Or, il est très probable que les réactions de ces sociétés internationales différeront de celles des firmes purement nationales parce qu'elles travailleront en fonction de divers horizons d'espace et peut-être même de temps. On peut s'attendre alors à ce que la « compétition » ne prenne pas exactement la même forme lorsque des firmes nationales ont à lutter contre un certain nombre de firmes internationales. À

1. L'auteur tient à remercier MM. les professeurs Raymond Barre, Maurice Byé et Jean Weiller de l'Université de Paris, de même que ses collègues Vély Leroy et Louis Reboud de l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, de leurs suggestions intéressantes qui lui ont évité maints faux pas. Il reste toutefois le seul responsable des erreurs qui pourraient se trouver dans cet article.

l'aide de l'expérience canadienne, nous voudrions tenter de montrer comment la présence de firmes internationales (c'est-à-dire disposant d'établissements localisés sur au moins deux territoires nationaux), peut affecter les conditions de la concurrence.

Au total, 4,839 entreprises « canadiennes » étaient sous contrôle étranger² à la fin de l'année 1960, dont 3,686 sous contrôle américain. Ces chiffres montrent une augmentation très nette par rapport à 1945, alors que 2,522 entreprises étaient sous contrôle étranger. C'est dans l'industrie manufacturière canadienne, comme on pouvait s'y attendre, que se trouve le plus grand nombre d'entreprises étrangères. Il n'est d'ailleurs, pas indifférent que le contrôle étranger s'exerce par un petit nombre de grandes firmes ou par un grand nombre de petites firmes. Nous ne disposons pour évaluer la « densité » du contrôle étranger que de quelques points de repère, qui sont toutefois très révélateurs. Nous savons que 60 p.c. de l'ensemble des investissements américains dans les industries manufacturières canadiennes contrôlées aux États-Unis avaient été faits en 1953, par 25 entreprises seulement, soit celles dont l'investissement total au Canada dépassait les 25 millions de dollars. Or, la même année, il devait y avoir environ 1,300 entreprises sous contrôle américain dans ce secteur.

Si l'on tient compte de l'ensemble des secteurs de l'activité, on constate qu'à la fin de 1960, 66 p.c. de tout le contrôle étranger reposait sur les 111 entreprises dont l'investissement au Canada dépassait les 25 millions de dollars³. La « densité » du contrôle est donc très forte.

Il n'est pas nécessaire, croyons-nous, d'apporter ici plus de renseignements statistiques qui seraient de nature à montrer l'importance de la propriété et du contrôle étrangers au Canada. Le phénomène est assez bien connu. Nous voudrions plutôt examiner les conséquences possibles de la présence de firmes internationales sur les conditions de la concurrence, d'abord au moment de l'entrée, ensuite dans le cours des opérations sur les marchés.

2. Au sens statistique du terme. Sur la distinction à faire entre le contrôle au sens juridique ou statistique du terme (et qui n'est qu'un contrôle potentiel) et le contrôle au sens économique, voir notre commentaire, « M. Walter Gordon et l'investissement étranger au Canada », *L'Actualité Économique*, juillet-septembre 1966, pp. 345-353.

3. *The Canadian Balance of International Payments*, 1961 et 1962, tableau 48, p. 95.

*Les filiales de sociétés étrangères et la barrière à l'entrée.*⁴

Il n'est pas impossible qu'une firme étrangère puisse franchir la barrière à l'entrée sur un marché plus facilement qu'une firme nationale. Une société-mère implante une filiale ou succursale à l'étranger précisément parce qu'un avantage quelconque, qu'il se retrouve dans des ressources financières abondantes, dans l'accès assuré à un marché important, dans un dynamisme plus grand de ses dirigeants, etc., lui permet de prendre place.

Il y aurait lieu de faire une distinction entre la firme nouvelle, qu'elle soit étrangère ou nationale, et la firme (nationale ou filiale de société étrangère) déjà établie sur le marché d'un produit et qui désire étendre une activité sur un autre marché. On peut penser que les firmes déjà établies ont certains avantages sur les firmes nouvelles qui leur permettent de franchir plus facilement l'obstacle que représente la barrière à l'entrée⁵. De toute façon, les problèmes ne sont pas les mêmes dans les deux cas et ce que nous dirons dans cette section s'appliquera surtout aux firmes nouvelles et à l'investissement direct au Canada.

Selon J.-S. Bain⁶, la barrière à l'entrée comporte trois éléments : les économies d'échelle, la différenciation des produits, les avantages de coûts absolus. Les économies d'échelle comportent à leur tour deux aspects : a) la part du marché nécessaire ; b) l'investissement minimum nécessaire.

1-a) Est-ce que la filiale de société étrangère a plus de chances qu'une société nationale nouvelle de s'emparer d'une part du marché suffisante pour pouvoir produire au niveau minimal du coût moyen ? Il est difficile de le dire, à priori, pour deux raisons : 1) d'abord parce qu'il faut tenir compte de la structure concurrentielle du secteur d'activité où l'entrée se fait. En schématisant, on peut dire, par exemple⁷, que dans les secteurs à structure oligopolistique, l'attitude des firmes en place peut d'abord en être une de coopération ou, tout au moins, de neutralité. La probabilité d'une telle attitude

4. Sur la barrière à l'entrée, voir J.-S. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1956.

5. Voir H.-H. Hines, « Effectiveness of « Entry » by Already Established Firms », *Quarterly Journal of Economics*, février, 1957.

6. *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge, 1956.

7. Gilles-Y. Bertin, *L'investissement des firmes étrangères en France*, Presses Universitaires de France, 1963, pp. 239-241.

sera d'autant plus forte que le marché s'agrandit ou que les firmes en place se livrent une lutte féroce, car le nouvel arrivant peut alors conclure une alliance. Mais l'attitude des firmes en place peut également en être une d'hostilité et la pénétration s'en trouvera compliquée, étant donné qu'elles s'efforceront de consolider leurs positions. Sur un marché à structure plus morcelée, l'arrivant risque de faire figure de firme dominante. Il peut alors provoquer un réflexe de défense chez les firmes en place qui se renforceront par fusions ; il peut également amener quelques-unes des firmes à se laisser aborber à plus ou moins long terme, par le nouvel arrivant.

2) La possibilité, pour la filiale étrangère de s'emparer d'une part suffisante du marché, dépendra également du caractère des firmes en place. Si celles-ci se trouvent elles-mêmes en concurrence dans plusieurs pays du monde avec la société-mère ou ses filiales, le nouvel arrivant pourra peut-être profiter des stratégies concurrentielles respectives pour prendre place dans le marché. Dans ces conditions, la filiale de société étrangère aurait un avantage sur la firme nationale indépendante⁸.

1-b) Mais les économies d'échelle comportent un autre aspect : il s'agit de l'investissement minimal nécessaire à l'entrée. Toutes autres choses étant égales, cet investissement sera souvent pour une firme américaine moins élevé au Canada qu'ailleurs dans le monde étant donné la similitude des goûts, des canaux de distribution, etc., de sorte qu'il y a là un facteur favorable à l'entrée de firmes américaines. Les firmes étrangères des autres pays se trouveraient moins favorisées sur ce point. Lorsque l'investissement minimal est considérable, les ressources financières prennent une grande importance. Or, sans qu'il y ait là une certitude, il est permis de penser qu'une société qui est déjà en opération dans le même secteur d'activité ailleurs dans le monde, disposera plus probablement des ressources financières nécessaires à une implantation au Canada qu'une firme qui part de rien. Il nous paraît difficile d'accepter, sur ce point, l'affirmation de G. Rosenbluth à l'effet que, du point de vue de la dépendance par rapport au marché canadien du capital, les obstacles

8. C.-D. Edwards a montré toutefois qu'il est nécessaire d'étudier chaque cas en particulier et il est donc difficile d'affirmer que la filiale aura toujours un avantage. Nous y reviendrons plus loin. Voir son article, « Size of Markets, Scale of Firms and the Character of Competition », in Austin Robinson éd., *The Economic Consequences of the Size of Nations*. Macmillan, 1960.

à l'entrée sont les mêmes pour une firme étrangère que pour un producteur national⁹. Mais le problème est justement que la filiale de société étrangère sera beaucoup moins dépendante du marché canadien que la firme canadienne¹⁰, d'abord parce que les ressources financières nécessaires au départ proviendront très souvent de l'auto-financement de la société-mère, ensuite, parce qu'elle trouvera souvent, auprès de cette dernière, le capital additionnel nécessaire¹¹.

2) Quant à la différenciation des produits par les firmes en place, deuxième élément de la barrière à l'entrée, il est difficile de savoir si les filiales sont mieux placées que les firmes nationales pour surmonter l'obstacle étant donné que certains effets s'annulent. D'abord, la filiale étrangère qui fabrique un produit inconnu des consommateurs nationaux se trouve sur le même pied que le producteur national qui voudrait s'établir sur le marché. Dans la mesure où les consommateurs ont une préférence pour une marque connue, l'un des producteurs n'est pas plus avantage que l'autre. Il en est, toutefois, autrement lorsque la filiale de société étrangère que l'on veut implanter fabrique un produit déjà connu des consommateurs nationaux, soit par les importations, soit par la publicité en faveur du produit qui circule au Canada. Là, le nouveau producteur canadien risque de se trouver désavantagé par rapport à la filiale.

9. G. Rosenbluth, « Concentration and Monopoly in the Canadian Economy », in M. Oliver éd., *Social Purpose for Canada*, University of Toronto Press, 1961, p. 212.

10. Voir Bernard Bonin, *L'investissement étranger à long terme au Canada : ses caractères et ses effets sur l'économie canadienne*, ouvrage à paraître chapitre 4, section II.

11. On retrouvera une reconnaissance implicite de ce fait dans le dernier rapport annuel (1965) du gouverneur de la Banque du Canada, pp. 10-11 : « L'application au Canada de la directive concernant les investissements directs aurait de graves effets pour nos marchés financiers. Si elle devait avoir pour effet d'accroître sensiblement les emprunts que les filiales canadiennes des sociétés américaines auraient à solliciter, au Canada, des banques ou du marché financier, elle risquerait de provoquer une distorsion des flux de crédit dans notre système. Conscient de ce danger, j'informai les chefs exécutifs des principales banques à charte, le 10 décembre, c'est-à-dire dès que les directives des États-Unis furent rendues publiques, que si, par suite de ces directives, de nouvelles demandes de crédit étaient adressées aux banques à un moment où elles n'arrivaient pas à satisfaire pleinement les demandes de prêts reçues de clients qui méritaient leurs concours, j'espérais et comptais bien qu'elles continueraient de pourvoir aux besoins des clients qui avaient compté sur elles dans le passé. Les chefs exécutifs des banques laissèrent entendre qu'à leur avis, c'était bien l'attitude à prendre. Je réexprimai les mêmes vœux lors d'une rencontre qui groupait toutes les banques à charte, le 5 janvier 1966. » Les italiques sont de nous.

De plus, le producteur qui désire entrer, qu'il soit d'origine nationale ou étrangère, devra probablement encourir des coûts de vente élevés de façon à différencier, à son tour, son produit dans l'esprit des consommateurs et à déplacer une partie de la demande (dans le cas où le marché ne s'élargit pas) des autres producteurs vers lui ¹². Or, dans la mesure où la filiale pourra profiter des ressources financières, des efforts de recherche, des dépenses de publicité et de l'expérience de la société-mère, elle est dans une position avantageuse par rapport au nouvel arrivant canadien qui doit supporter toutes ces charges. En revanche, le marché canadien, même s'il offre plusieurs similitudes avec ceux d'autres pays, et surtout avec le marché américain, est tout de même différent par certains caractères. On peut donc penser que souvent le producteur canadien connaîtra mieux son marché que le nouvel arrivant étranger. Il n'aurait pas, non plus, à supporter le coût des transformations plus ou moins légères que l'on doit faire subir à un produit déjà fabriqué ailleurs pour l'adapter aux goûts canadiens. En ce sens, le nouvel arrivant canadien a un avantage.

3) Enfin, en ce qui concerne ce que Bain appelle les avantages de goûts absolus, dernier élément de la barrière à l'entrée, les filiales paraissent posséder un avantage sur le producteur canadien indépendant qui désirerait s'installer sur un marché. Par exemple, la filiale qui a accès aux techniques de production de la société-mère et le producteur canadien qui doit créer sa propre technologie ou encore utiliser une technique mise au point par d'autres, moyennant le paiement de redevances dont le taux peut différer sensiblement de celui que paie la filiale à sa société-mère, ne sont certainement pas, au départ, sur un pied d'égalité.

De la même façon, la filiale qui peut, au moment du lancement, recourir au personnel expérimenté de la société-mère, se trouve avantagée par rapport au nouvel arrivant canadien qui doit recruter son personnel où il se trouve. Nous avons déjà parlé de la dépendance respective à l'égard du marché des capitaux. Quant à l'accès aux ma-

12. La barrière à l'entrée sera, toutes autres choses étant égales, plus forte sur un petit marché. La concentration est habituellement très forte sur de petits marchés, de sorte qu'un faible nombre de producteurs se partageront l'approvisionnement du marché. Les premiers arrivants sont donc en mesure d'élever une barrière à l'entrée de nouveaux producteurs qu'ils soient nationaux ou étrangers. D'où le désir de certaines firmes de pénétrer sur ce nouveau marché avant des concurrents.

tières premières, la filiale pourra avoir, encore là, certains avantages par rapport au nouvel arrivant canadien indépendant. D'abord, si elle dispose de ressources financières plus considérables, elle pourra plus facilement que l'autre réaliser une intégration verticale qui lui assurera un contrôle sur ses propres sources. On peut imaginer également qu'elle ait, dans certains cas, recours aux mêmes sources que la société-mère (ce qui lui permettra de réaliser des économies à l'achat), ou encore que le fournisseur de la société-mère, dans le pays d'origine, établisse lui-même une usine dans le pays où s'implante la filiale dans le but d'approvisionner également cette dernière. Le problème de la barrière à l'entrée se pose alors aussi pour le fournisseur qui doit disposer de certains avantages s'il désire que sa pénétration soit un succès. Ajoutons, toutefois, que le fait de compter avant même l'implantation, sur un certain nombre de contrats de vente, constitue déjà un avantage non négligeable¹³.

On peut donc penser que, dans l'ensemble, les firmes étrangères franchiront plus facilement la barrière à l'entrée que les firmes nationales nouvelles. Du fait même qu'elles ne sont que partie d'un ensemble plus grand, elles pourront recourir à la société-mère pour l'obtention du capital, du personnel administratif, des matières premières, de la technologie, de l'information, etc., ce que la firme strictement nationale nouvelle ne peut pas faire. Si donc il existe des possibilités de profit telles qu'elles peuvent justifier un investissement, il est possible qu'une filiale de société étrangère soit mieux en mesure de les exploiter. Si la filiale, en général, peut avoir un avantage sur le nouveau producteur national, en ce qui concerne l'investissement direct au Canada, l'avantage de la filiale de société-mère américaine est encore plus grand que celui d'une filiale de société-mère des autres pays étant donné que certains facteurs favorables (similitude des goûts, des canaux de distribution, etc.) qui minimisent l'investissement initial nécessaire interviennent dans le cas de la filiale américaine, mais peu ou pas du tout pour une filiale anglaise, française, etc. Il n'y a pas lieu de s'étonner que, très souvent, les firmes étrangères franchissent plus facilement la barrière

13. La pénétration d'un producteur canadien sera encore plus difficile lorsque les sociétés étrangères réalisent au Canada une intégration à la fois horizontale et verticale qui s'étend jusqu'aux canaux de distribution. Voir par exemple, *Rapport de la Commission du Tarif*, vol. I, matériel-pétrole (sic) renvoi no 130, Ottawa 1963, pp. 69-70.

à l'entrée que la firme nationale nouvelle, l'investissement direct étant, à toutes fins utiles, le résultat d'un avantage de la firme étrangère, quel qu'il soit, et qui la met mieux en mesure de faire un investissement et mieux en mesure d'en tirer parti que la firme nationale.

Si la possibilité de l'entrée de firmes étrangères modifie les conditions de la concurrence, un certain nombre d'éléments viendront également changer l'objet de la lutte concurrentielle dans le cours des opérations respectives des filiales et des firmes nationales.

Quelques éléments du comportement des firmes dans le cadre de leurs opérations

Comment le caractère international d'une firme peut-il affecter les conditions de la lutte concurrentielle ? Pour notre part, nous partageons l'avis de C.-D. Edwards¹⁴ à l'effet qu'on ne peut raisonner de la même façon lorsqu'il s'agit d'entreprises essentiellement nationales et d'entreprises internationales. Le comportement des deux diffère.

Lorsque de grandes entreprises diversifiées entrent en concurrence, leurs ressources et leurs expériences leur permettent d'envahir un nouveau champ d'activité beaucoup plus facilement que l'entreprise nouvelle, plus petite et plus spécialisée. Cette polyvalence freine, en somme, le recours aux pratiques monopolistiques sur le marché où la production est très concentrée. L'incitation des firmes à se concurrencer sur un marché en particulier ne peut donc s'évaluer qu'en tenant compte de l'ensemble des positions que chacune occupe sur tous les marchés et non pas en examinant seulement la puissance respective de chacune sur le marché en question.

Or, selon Edwards, le même raisonnement s'applique aux opérations réparties sur plusieurs pays du monde. Dans un petit pays, la grande entreprise sera probablement grande précisément parce qu'elle est internationale, et ses opérations dans ce petit pays ne constitueront qu'une faible partie de l'ensemble. Ses principaux concurrents pourraient bien être exactement dans la même situation. Les politiques des firmes les unes à l'égard des autres, ne sont pas déterminées par leurs intérêts dans un seul pays, mais par l'ensemble de leurs intérêts dans le monde. Une entreprise peut bien se montrer agressive dans un pays, si elle l'est ailleurs, ou si elle veut faire de

14. C.-D. Edwards, article déjà cité.

ce pays un « terrain d'essai », mais il est peu probable qu'elle adoptera une vigoureuse politique qui ne serait pas compatible avec un accord international, donc d'une portée beaucoup plus grande. Tout comme pour une entreprise diversifiée à l'intérieur d'un pays, les entreprises internationales peuvent être incitées à se diviser le monde ; les frontières nationales fournissent alors une formule commode d'allocation des territoires. Mais, comme le dit Edwards : « Dans la mesure où l'attrait et la possibilité de réaliser une cartelisation internationale dépendent de la dimension et du nombre des entreprises, la question qui importe est alors le degré de concentration de l'industrie dans le monde entier et non pas de la portion de l'industrie qui se trouve à l'intérieur d'un pays en particulier »¹⁵.

En somme, il faut retenir que les entreprises internationales, du fait précisément qu'elles ont des intérêts dans plusieurs pays, ne réagiront pas nécessairement de la même façon que les autres. Lorsqu'un concurrent s'implante sur un marché, que ce marché soit protégé ou non par un tarif douanier, elles peuvent bien décider d'imiter leur concurrent, si la sauvegarde de leurs intérêts l'exige selon elles. Une fois implantées sur le marché, elles peuvent bien décider de profiter ou non au maximum de la protection que le tarif leur offre. En définitive, les tarifs nationaux et étrangers entreront dans la stratégie des grandes firmes au même titre que plusieurs autres éléments. En somme, si le tarif est un élément important de la structure industrielle d'un pays, il n'est pas sûr qu'il en soit l'élément déterminant. Le contrôle sur les importations qui affectera le degré de concentration sur un marché¹⁶ ne s'effectue pas seulement par le tarif ; la présence sur le territoire national de filiales de sociétés étrangères qui vendent les mêmes produits, ou encore de sociétés-mères nationales qui disposent de filiales à l'étranger peut également représenter un contrôle très efficace.

Les conditions de la concurrence entre firmes internationales et firmes nationales seront donc différentes des conditions de la concurrence entre firmes semblables parce que, comme l'a montré une

15. C.-D. Edwards, *op. cit.*, p. 126.

16. Le contrôle étranger peut également affecter directement ou indirectement la concentration industrielle, du moins en ce qui concerne le Canada, en passant par d'autres canaux : entrée qui se fait par la fusion de plusieurs entreprises existantes, provocation de fusions défensives chez les firmes en place ; similitude des conditions technologiques ; décision de sociétés-mères étrangères de se fusionner ; soumission des sociétés-mères étrangères aux lois anti-trusts de leur pays d'origine.

étude récente du National Industrial Conference Board ¹⁷, les dirigeants de filiales de sociétés-mères américaines ou autres doivent décider du comportement de la société qu'ils dirigent en tenant compte de certaines contraintes qui proviennent du fait qu'elle n'est que partie d'un ensemble. Le degré d'autonomie qu'on accordera aux dirigeants des filiales à l'étranger variera considérablement d'une entreprise à l'autre, mais aucune des sociétés étudiées n'avait une administration complètement décentralisée. Un certain nombre de décisions apparaissent comme le plus souvent centralisées : la détermination des objectifs d'ensemble, l'allocation des ressources financières ; l'établissement des contrôles budgétaires et la sélection du personnel de direction. A l'intérieur de ce cadre général, la liberté de manœuvre que l'on accorde aux filiales peut varier. En ce qui concerne les filiales de sociétés américaines au Canada cependant, Armstrong et Lindeman ¹⁸ concluent à la fin de leur étude que si l'on considère le degré d'autonomie accordé par les sociétés-mères à leurs filiales canadiennes, une forte proportion et peut-être même la majorité des filiales doivent être assimilées à des succursales. C'est la raison pour laquelle les organigrammes ne sont pas toujours très révélateurs. La véritable organisation d'une société diffère parfois sensiblement de celle qui peut apparaître, sur papier, pour des raisons légales, financières ou fiscales. L'auteur de l'étude du N.I.C.B. en donne, comme exemple, le cas de la société Siemens ¹⁹, dont les investissements étrangers sont, pour la plupart, la propriété de deux de ses filiales implantées à l'étranger, l'une en Suisse, l'autre au Canada. En pratique, toutefois, toutes les filiales de Siemens font rapport à la société-mère et non pas aux deux filiales, à qui, légalement, elles appartiennent. C'est ce qui rend les organigrammes établis par Stieglitz d'autant plus intéressants : ils traduisent, en effet, la véritable organisation des sociétés concernant la prise de décision et ils nous donnent donc une meilleure idée du degré d'autonomie accordé aux filiales étrangères.

Il n'y a pas lieu de se surprendre d'ailleurs de l'étroitesse des liens qui unissent sociétés-mères et filiales à l'intérieur de plusieurs entre-

17. H. Stieglitz, *Organization Structures of International Companies*, N.I.C.B., New York, 1965.

18. D. Armstrong et J. Lindeman, *Policies and Practices of United States Subsidiaries in Canada*, Canadian-American Committee, Montréal, 1960.

19. Stieglitz, *op. cit.*, p. 5.

prises internationales. Il est bien évident que l'association du capital national au capital étranger comporte des avantages du point de vue de la société-mère (limitation de la mise de fonds initiale et donc du risque financier, réduction de la possibilité d'une discrimination à l'égard des firmes étrangères, etc.). Pourtant, on n'y recourt pas très souvent. La propriété de la totalité ou presque du capital-actions comporte également certains avantages et celui que les investisseurs eux-mêmes mentionnent le plus souvent réside dans le fait que la société-mère peut avoir sur une filiale qu'elle possède à 100 p.c., un contrôle aussi complet que s'il s'agissait d'une succursale. On craint, en effet, les problèmes que peut poser une participation locale pour la gestion de l'entreprise ²⁰.

Conclusion

L'investissement direct représente donc bien une autre forme de la concurrence internationale dont il faut tenir compte, si l'on désire juger convenablement de l'état de la concurrence sur un marché en particulier. On raisonne très souvent comme si deux firmes, l'une nationale, l'autre étrangère, qui sont toutes les deux rationnelles et placées dans les mêmes circonstances, allaient se comporter exactement de la même façon peu importe leur nationalité. Les différences de comportement ne peuvent alors s'expliquer que par des facteurs non économiques tels que l'ignorance ou des pressions publiques ou privées, ou encore la commodité administrative. Mais un tel mode de raisonnement n'est pas satisfaisant, car du seul fait que l'une des firmes soit internationale, l'autre purement nationale, elles ne seront jamais placées dans des conditions identiques. Les données de base respectives des deux firmes seront toujours différentes si bien qu'elles maximiseront le plus souvent selon des horizons différents d'espace et, peut-être même aussi, de temps ²¹. Dans ces conditions, ce qui

20. Voir E.-R. Barlow, *Management of Foreign Manufacturing Subsidiaries*, School of Business Administration, Harvard University, 1953, pp. 131 et ss., et Armstrong et Lindeman, *op. cit.*, pp. 28-33. Voir également les *Special Reports on Major Business Problems*, publiés par le *Business Week*, pp. 17-26, notamment l'article intitulé « *Multinational Companies — How U.S. Business Goes Worldwide* ».

21. En somme, lorsque l'on considère les firmes internationales à l'échelle de leurs opérations mondiales, leur comportement ne différera pas nécessairement de celui qu'attribue la théorie économique à tout entrepreneur rationnel. Il n'en sera pas de même, toutefois, lorsque l'on considèrera le cas qui nous intéresse davantage ici, c'est-à-dire celui des opérations d'une firme multinationale analysées à l'intérieur des frontières nationales d'un pays autre que celui de la société-mère.

apparaît comme non économique à l'intérieur d'un horizon peut bien se révéler compatible avec la maximisation des profits lorsque l'horizon change.

« La filiale américaine considérera un éventail de choix différent de celui de sa voisine canadienne et peut, de plus, maximiser ses profits en longue période plutôt qu'en courte période. Mais, même si elles adoptent toutes deux le même horizon de temps du point de vue du profit, et sont réparties mondialement à peu près de la même façon, elles subiront quand même les pressions des groupes d'actionnaires, d'organisations ouvrières, de gouvernements différents parce qu'elles ont des « foyers » différents. »²²

C'est ainsi qu'une société-mère américaine qui choisirait, afin de tenir compte d'intérêts politiques puissants aux États-Unis qu'il serait dangereux d'ignorer, de se charger temporairement des exportations d'une filiale canadienne dont les coûts sont suffisamment bas pour lui permettre l'accès aux marchés internationaux et, par surcroît, plus bas que ceux de la société-mère, opérerait pour une maximisation à long terme plutôt qu'à court terme. Son comportement n'en est pas moins économique : seuls les horizons d'espace et de temps ont changé.

Bernard BONIN,
*professeur à l'École des Hautes
 Études commerciales (Montréal).*

²². C.-P. Kindleberger, « Comments », *American Economic Review*, mai 1964, p. 476.