

La société plurinationale et le monde de demain

Roy A. Matthews

Volume 46, numéro 4, janvier–mars 1971

La firme plurinationale

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003992ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003992ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Matthews, R. A. (1971). La société plurinationale et le monde de demain. *L'Actualité économique*, 46(4), 752–767. <https://doi.org/10.7202/1003992ar>

Tous droits réservés © HEC Montréal,

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

La société plurinationale et le monde de demain

La première phase du livre à succès de Jean-Jacques Servan-Schreiber, *Le Défi américain*, est maintenant connue de tous, même de ceux qui n'ont pas lu le livre : « La troisième puissance industrielle mondiale, après les États-Unis et l'U.R.S.S., pourrait bien être dans quinze ans, non pas l'Europe mais *l'industrie américaine en Europe*. »¹ Servan-Schreiber employa cette formulation frappante pour mettre en évidence l'importance croissante de ce qui est généralement connu aujourd'hui sous le nom de société plurinationale. Il s'agit de très grandes entreprises qui produisent et vendent dans un grand nombre de pays au-delà des frontières de leur patrie d'origine qui, le plus souvent, est les États-Unis. Son livre a beaucoup contribué à attirer l'attention du public sur ce phénomène. Désormais la société plurinationale est le sujet à la mode pour les analyses et les commentaires d'hommes d'affaires, d'éditorialistes, de politiciens, et pour les professeurs qui veulent appliquer leur science sociale.

Ces observateurs se placent généralement dans l'un ou l'autre des deux groupes suivants : ceux qui croient que la société plurinationale est un instrument remarquable pour l'enrichissement de l'humanité, et ceux qui voient le monstre avec inquiétude ou avec une consternation qui n'a pas de réserve. Ils craignent que la société plurinationale n'agisse comme un instrument par lequel les intérêts des États-Unis gagneront une emprise sur les économies et, par conséquent, sur les destinées politiques des autres nations.

On comprendra qu'au Canada cette dernière position prédomine dans le débat public. L'économie canadienne est plus profondément

1. J.J. Servan-Schreiber, *Le Défi américain*, Éditions Denoël, Paris, 1967, p. 17.

pénétrée par les grandes sociétés plurinationales des États-Unis que ne l'est l'économie de toute autre nation. Ceux qui s'impliquent dans une discussion au sujet des décisions politiques s'inquiètent naturellement d'un phénomène qu'ils estiment capable de saper la souveraineté canadienne. Il est également normal que la grande « majorité silencieuse » des Canadiens — c'est-à-dire ceux qui sont préoccupés d'obtenir et de garder des emplois rémunérateurs afin de subvenir aux besoins de leurs familles — ait tendance à croire que toute entreprise, domestique ou étrangère, qui offre de l'emploi est à encourager. Entre ces deux groupes il y a aussi de nombreux Canadiens, intéressés par l'indépendance de leur pays aussi bien que par ses capacités de prospérité, qui se disent que sans doute la société plurinationale est devenue un élément permanent de notre monde. Ils croient aussi qu'elle offrirait de grands bénéfices, sans mettre en danger la souveraineté nationale, si on accordait sans délai une attention suffisante à l'élaboration de règles pratiques, de lignes de conduite et de mécanismes de contrôle qui seraient nécessaires à la défense des intérêts des pays où est implantée une société plurinationale (pays hôte).

Avant d'aller plus loin, nous situons la société plurinationale dans sa perspective historique. L'existence de très grandes entreprises commerciales ayant des intérêts à l'échelle mondiale n'est pas un phénomène nouveau. Plusieurs empires commerciaux ayant des horizons mondiaux — généralement d'origine anglaise, française ou hollandaise — se développèrent au dix-neuvième siècle. Mais les sociétés internationales de cette époque se distinguaient de celles que nous connaissons aujourd'hui par au moins deux caractéristiques importantes. Premièrement, elles agissaient surtout dans des pays coloniaux, dépendant des États où se trouvait leur siège social. Toute décision importante était aux mains des résidents des pays métropolitains. Deuxièmement, leurs succursales d'outre-mer s'occupaient presque entièrement de la distribution et de la mise en marché des produits exportés de la métropole plutôt que de s'engager elles-mêmes dans la production locale.

Ces différences sont fondamentales. Le problème (réel ou imaginaire) du conflit entre des souverainetés nationales ne pouvait pas se poser quand « le commerce suivait le drapeau » à l'époque coloniale. Ensuite, la simple commercialisation des marchandises

métropolitaines, qui a eu lieu au dix-neuvième siècle, fut toute autre chose que l'établissement d'usines, de mines et d'autres services industriels qui ont des répercussions profondes sur l'économie locale qui alarment les citoyens des pays hôtes.

Il n'y a aucune définition consacrée de la société plurinationale et plusieurs des éléments qui seront mis en évidence au cours de cet exposé s'appliquent presque aussi bien à de plus petites entreprises dont les activités à l'étranger sont relativement réduites. Néanmoins, puisqu'il s'agit ici de centrer l'attention sur les problèmes qui surgissent seulement quand les activités à l'étranger sont considérables et s'étendent largement, disons que nous sommes d'abord intéressés à ce type de société qui utilise des installations productrices importantes dans au moins une demi-douzaine de pays. Il y a presque 250 de ces géants, et bien plus qu'une douzaine des sociétés plurinationales ainsi définies ont plus d'un tiers de leurs actifs totaux investis hors de leur pays d'origine.

Une des conséquences de ce fait nouveau est que des secteurs importants de l'industrie des pays les moins grands — et des secteurs non négligeables de l'industrie de beaucoup de pays plus grands — appartiennent à, ou sont contrôlés par des intérêts étrangers. Cette situation est considérée comme indésirable par beaucoup de personnes dans les pays hôtes en dépit des bénéfices évidents qui en découlent. Ce sentiment est d'autant plus fort qu'une très grande proportion de sociétés plurinationales sont américaines, et ceci contribue à faire craindre dans certains cercles que les États-Unis ne soient en train de devenir une espèce de nation néo-impérialiste qui influencerait les autres pays par l'intermédiaire d'organismes économiques très puissants. On estime que les grandes entreprises américaines (en incluant les entreprises étrangères dans lesquelles l'investissement américain joue un rôle majeur) vendent annuellement à l'étranger pour plus de 200 milliards de dollars de biens et de services ; de ce total, environ 180 milliards sont produits localement et seulement 30 milliards sont exportés des États-Unis. On appréciera l'ampleur de cette production en se rappelant que le produit national brut du monde non communiste se situe autour de 2,000 milliards de dollars et que la moitié de ces 2,000 milliards est produite aux États-Unis. Donc, près de 20 pour cent de la production de tous les pays non communistes hors des États-Unis provient d'éta-

blissements industriels américains ou dans lesquels les intérêts américains représentent une forte proportion. Les investissements européens, canadiens et japonais à l'étranger participent également à la production d'autres pays, mais leur importance est beaucoup plus petite — peut-être 100 milliards de dollars au total — et les origines nationales de ces investissements sont très partagées.

Il n'y a personne — ou presque personne — qui a mis en doute l'efficacité de la société plurinationale comme instrument économique. Ce thème général a été le sujet de travaux importants entrepris au Canada par l'équipe de travail Watkins², aux États-Unis, par un groupe de Harvard présidé par Raymond Vernon et en Angleterre, par des gens tels que Christopher Layton du Collège de technologie de Bath et John Dunning de l'Université de Reading. Un récent article fort intéressant du professeur Dunning et de son collègue Max Steuer, paru dans la revue anglaise, *Moorgate and Wall Street*, a fait remarquer que : « Il y a peu d'indications d'un ralentissement dans le succès renversant de la société plurinationale comme moyen d'organiser la production et la distribution. En partie, ce succès relève des économies d'échelle qui semblent dépendre de la recherche et de l'innovation. Il paraît raisonnable de supposer que la société plurinationale demeurera une source importante de la transmission de la technologie nouvelle au-delà des frontières nationales. »³

Il est maintenant reconnu que la technologie et la compétence en affaires sont les ressources économiques clés dans le monde moderne. La société plurinationale en tant qu'institution qui peut mobiliser ces facteurs, les réunir et les transporter pratiquement où elle veut en les dotant libéralement de fonds de lancement, peut évidemment jouer un rôle essentiel dans le développement de n'importe quel pays.

En effet, la société plurinationale est si efficace quand il s'agit d'exploiter la technologie moderne dans le processus industriel et de distribuer les biens qui en sortent sur les marchés appropriés, que sa contribution au bien-être et au progrès économique mon-

2. *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, L'Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1968.

3. John H. Dunning et Max Steuer, « The Effects of United States Direct Investment in Britain on British Technology », *Moorgate and Wall Street*, London, automne 1969, p. 31.

dial pourrait évidemment être très considérable. Ceci est particulièrement important pour les pays actuellement pauvres et dont les progrès sont si pénibles. Les besoins de ces pays, moins développés, correspondent assez justement aux points forts de la société plurinationale : l'aptitude à rassembler les ressources en capital, en hommes et en idées dans une entreprise productive qui crée des richesses réelles ; en plus, l'habileté de faire cela même dans des environnements qui sont stagnants ou instables au point de vue politique ou social, ou dans d'autres conditions normalement hostiles à la croissance économique. Un rapport intitulé *The Growth and Spread of Multinational Companies*, publié par The Economist Intelligence Unit en octobre dernier souligna cet argument : « En principe, des sociétés plurinationales devraient constituer un puissant moteur de croissance économique dans les pays en voie de développement, non pas seulement à cause de leur impact direct sur l'emploi et la balance des paiements, mais aussi en fournissant un stimulant au développement sur place de la technologie et des compétences en question. »⁴

En principe, oui, mais en fait ces entreprises fournissent-elles de si grands avantages au Tiers Monde ? Il y a certainement des cas où des résultats remarquables peuvent être mis en avant — l'exemple le plus marquant est probablement celui de Puerto Rico — mais les économistes sont divisés sur la question de savoir jusqu'à quel point ces contributions indiscutables à la croissance dans un secteur individuel sont de véritables bienfaits pour l'économie globale. En plus, même quand on peut démontrer l'existence d'un avantage économique net, l'opposition politique à l'expansion de ces grandes entreprises contrôlées par des étrangers tend à s'accroître et souvent, cette opposition entraîne l'expropriation ou, au moins, des mesures qui découragent des investissements ultérieurs dans le pays en question de la part des sociétés plurinationales.

Le besoin de développement économique n'est évidemment pas aussi grand dans les pays avancés, tels que le Canada, que dans le Tiers Monde, mais le problème revêt une importance aussi capitale pour les Canadiens pour une autre raison : notre désir d'un niveau de vie moyen qui soit aussi peu que possible inférieur à celui, très

4. *The Growth and Spread of Multinational Companies*, The Economist Intelligence Unit, London et New York, octobre 1969, p. 30.

voyant et toujours attrayant, de notre voisin, les États-Unis. Ce problème n'est pas si aigu dans les autres pays développés, le Japon, l'Australie, les pays européens et autres. Encore que toutes ces nations partagent un très grand désir de maximiser la croissance économique. Les sociétés plurinationales, dans la mesure où elles sont des agents d'efficacité et de puissance dans le monde des affaires contribuent de façon importante à la réalisation de nos aspirations.

Mais ces avantages sont-ils atteints sans autres conséquences non souhaitables ? Beaucoup pensent que non. Parmi ceux-ci se trouve Melville Watkins de l'Université de Toronto qui fut directeur de l'équipe de travail chargée par le gouvernement canadien d'étudier l'effet du capital étranger sur la structure de l'industrie canadienne. Le professeur Watkins, qui est devenu éditorialiste et qui est entré dans l'arène politique pour exprimer ses opinions à ce sujet, réussit à émouvoir l'opinion publique au Canada où il n'est jamais difficile de soulever une opposition, au moins symbolique, à « la domination étrangère de l'économie nationale ». A-t-il raison ? Le rapport de son équipe de travail, qui est un document généralement bien argumenté, adopte une position moins alarmiste que celle qui est actuellement exprimée par le professeur lui-même. En fin de compte nous ne maîtrisons pas ce problème complexe. Cependant, il est toujours possible que des décisions politiques, soutenues par beaucoup d'émotion et peu de faits, soient prises en vue de limiter l'expansion des sociétés plurinationales ou de restreindre leurs activités d'une façon ou d'une autre.

Ici, la meilleure façon de me résumer serait peut-être de citer un paragraphe paru récemment dans *The Economist* de Londres. En conclusion d'un article où l'auteur traitait avec enthousiasme des possibilités ouvertes par les entreprises plurinationales, et où il craignait que ces possibilités ne soient perdues à cause d'opposition nationaliste un peu partout dans le monde, on pouvait lire ce commentaire :

Pour les pays les plus pauvres, les années 1970 connaîtront donc probablement une course désespérée entre des initiatives politiques révolutionnaires qui rendraient impossible le développement par des investissements, internationaux ou nationaux, d'industries manufacturières tournées vers l'exportation, et l'établissement d'investissements, internationaux et nationaux, sur des motifs économiques, qui rendraient ces initiatives révolutionnaires superflues. Dans les pays plus riches,

il peut y avoir un affrontement semblable entre les possibilités plus prometteuses encore de l'âge technologique et une affectivité sauvage et agressive ⁵.

Pourquoi la prolifération d'instruments économiques aussi efficaces que les sociétés plurinationales soulève-t-elle des émotions hostiles ? On peut diviser approximativement les appréhensions au sujet des sociétés plurinationales en quatre catégories. La première concerne les politiques et les pratiques internes des sociétés ; la deuxième, leurs effets sur les économies nationales ; la troisième concerne des questions de politique proprement dite ; la quatrième, des influences culturelles. Quelques-unes des inquiétudes les plus importantes ou les plus répandues peuvent s'exprimer sous forme des questions qui suivent.

Les politiques et les pratiques internes des sociétés plurinationales concernant leurs filiales soulèvent ces inquiétudes caractéristiques chez les nationaux :

- 1) Est-ce que les filiales emploient des nationaux du pays hôte aux échelons supérieurs de la direction ou bien les positions les plus élevées sont-elles réservées à des cadres en provenance de la compagnie mère ?
- 2) La succursale peut-elle développer des marchés d'exportation et utilise-t-elle des sources locales d'approvisionnement ou la compagnie mère se réserve-t-elle toutes les ventes à l'étranger et stipule-t-elle les sources d'approvisionnement en matériaux et en pièces ?
- 3) La filiale peut-elle développer ses propres modèles en s'appuyant sur les études nécessaires qui sont menées localement ou bien est-elle obligée de dépendre de la compagnie mère pour de telles innovations ?
- 4) Est-ce que les investisseurs du pays hôte peuvent acheter les actions de la filiale locale ou leur participation est-elle limitée à l'achat des actions de la société mère ?
- 5) Est-ce que l'entreprise locale publie régulièrement, à l'intention du public du pays hôte, les précisions importantes au sujet de ses activités dans ce pays ou bien le rapport financier annuel consolidé est-il la seule information disponible au sujet des activités et des résultats de la société aux quatre coins de son empire ?

5. « The Giant's Causeway », *The Economist*, London, p. 11.

La deuxième catégorie de questions porte sur les multiples conséquences des opérations de la succursale sur le milieu industriel du pays où la succursale est établie et, dès lors, sur le développement économique global du pays. Par exemple :

1) La prolifération des filiales au sein d'une économie nationale contribue-t-elle à engendrer des défauts de structure qui sont ensuite perpétués par le fait que les fusions entre filiales étrangères de sociétés qui se font concurrence dans leur pays d'origine sont empêchées ?

2) Quand plusieurs sociétés plurinationales sont chacune puissamment représentées dans une économie nationale, au point d'y constituer un oligopole, cet oligopole, soutenu par d'amples ressources fournies par les compagnies mères, ne peut-il pas effectivement empêcher l'entrée dans l'industrie de firmes nouvelles ?

3) Si une économie nationale est dominée par les filiales d'entreprises plurinationales, est-elle exposée à des dégâts graves au cas où plusieurs de ces filiales décideraient de réduire leurs opérations locales, ou même de retirer une partie de leurs investissements dans ce pays afin d'affermir une autre filiale ailleurs dans le monde ?

4) Le premier rôle des filiales dans une économie contribue-t-il à la longue à pétrifier la croissance de noyaux d'initiative industrielle et de dynamisme administratif dans le pays hôte — et ce malgré l'autonomie que la direction centrale pourrait accorder aux filiales ? Si oui le pays manque à sa tâche de développer cette élite technocrate et créatrice qui est la clé de l'excellence nationale dans le monde d'aujourd'hui.

En troisième lieu viennent des questions concernant la façon dont les sociétés plurinationales peuvent agir, consciemment ou non, comme instruments d'influence politique du gouvernement de leurs pays d'origine, ou aussi peuvent être des citoyens qui ne coopèrent pas aux politiques du pays hôte.

1) Est-ce qu'un gouvernement peut influencer le cours des événements dans des pays étrangers par l'influence qu'il a sur une société plurinationale dont le siège social se trouve sous sa juridiction et qui possède des filiales dans les pays étrangers en question ?⁶

6. Raymond Vernon de l'Université Harvard a remarqué que : « in Europe and Canada... the subsidiaries of U.S. parents are sometimes seen by their hosts as conduits... for misguided U.S. policies with regard to East-West trade, outlandish policies concerning restrictive business practices, and proscriptive policies with respect to military

2) Le gouvernement d'une grande puissance peut-il effectivement intimider des États plus petits par la simple menace d'une sanction économique exécutée par l'entremise de sociétés plurinationales ?

3) Même si le gouvernement n'est pas impliqué, est-ce que les directions centrales des sociétés plurinationales tendent à imposer la marque de leurs propres nationalités et par voie indirecte les politiques de leurs pays d'origine sur les administrations des filiales à l'étranger ?

4) Pour regarder l'envers de la médaille, les sociétés plurinationales peuvent-elles éviter le contrôle des gouvernements des pays hôtes à cause de leurs relations avec l'étranger et sont-elles disposées à le faire en raison de leur allégeance partagée ?

Et finalement il faut s'interroger sur l'effet culturel (au sens le plus large) des sociétés plurinationales quand elles jouent un rôle dominant à l'intérieur d'une économie nationale.

1) Est-ce que l'influence que ces entreprises géantes exercent et qui pénètre à travers la publicité, la création et l'étalage de nouveaux modèles, les relations avec le public, etc., tend à rapprocher les structures de comportement des consommateurs des pays hôtes avec celles de la direction étrangère ? (Ce processus a été appelé la « cocacolonisation »).

2) Plus précisément, ceux qui travaillent pour de telles compagnies sont-ils obligés, de manière subtile ou moins subtile, d'adopter un style de vie calqué sur l'image établie par des informations émanant de la direction centrale ?

3) Lorsque la langue véhiculaire de la région concernée est autre que celle du pays d'origine, est-ce que cette langue véhiculaire est pratiquement ignorée (sauf aux échelons inférieurs) de telle sorte qu'on s'attende à ce que le personnel de direction accomplisse tout son travail dans la langue qui convient le mieux aux propriétaires étrangers ?

Tous seront d'accord que ce sont des questions très larges. Et elles n'épuisent pas la portée de recherches éventuelles sur ce sujet. Un sociologue ou un politicologue, par exemple, pourrait soulever des questions délicates comme celle-ci : les sociétés plurinationales

technology. Nor is it very difficult to document these fears with live cases from recent history. » (« Multinational Enterprise and National Sovereignty », *Harvard Business Review*, mars-avril 1967.)

ont-elles tendance à s'aligner avec les groupes « établis » du pays hôte renforçant ainsi le privilège de ceux qui sont déjà en place et réduisant l'éventualité de changements souhaitables dans la situation politique et sociale ? Mais même les questions plus circonscrites, esquissées auparavant, sont souvent d'une complexité extrême. Jusqu'ici, l'ensemble de ces questions n'a été soumis qu'à une somme limitée de recherches et, en général, les résultats n'ont fait qu'indiquer combien nous sommes ignorants de la matière. Pour prendre un exemple, l'excellent ouvrage de A.E. Safarian sur les politiques et les pratiques des entreprises détenues par des étrangers au Canada révèle que, *grosso modo*, de telles entreprises ont une « performance » comparable à celle des entreprises possédées par des Canadiens en ce qui concerne leurs exportations⁷. Mais ne pourrait-on pas s'attendre à ce que la filiale d'une entreprise étrangère, qui jouit d'avantages spéciaux sur les marchés extérieurs du fait de son appartenance à un réseau international de compagnies, exporte une proportion *beaucoup plus élevée* de sa production qu'une entreprise nationale ? Si c'est à cela qu'on peut s'attendre, alors Safarian n'a guère clarifié le problème. De la même façon les efforts de Dunning pour déterminer la mesure dans laquelle les investissements américains directs au Royaume-Uni ont eu un effet global positif sur le développement des compétences scientifiques et technologiques du pays, sont extrêmement intéressants mais peu concluants en somme.

Il semble aussi que les tentatives de l'équipe du professeur Vernon de Harvard vont brouiller les cartes avec science et brio plutôt que montrer avec exactitude et de long en large les aspects divers et importants du sujet étudié. Un des membres de l'équipe, Jack Behrman, a remarqué :

« Je pense qu'une fois terminée l'étude de Harvard, la configuration des problèmes de l'entreprise plurinationale sera assez bien définie. Au moins nous saurons alors quels sont les problèmes. Je crois pouvoir résumer le problème presque en une phrase : les gouvernements ont peur que l'on ne décide, par exemple, de l'avenir de l'économie mondiale sans qu'ils aient eu l'occasion d'y participer effectivement. Une politique aura été déterminée par un secteur privé ou un groupe étranger au pays. Ceci peut n'être pas mauvais mais les gouvernements veulent avoir l'occasion de décider rationnellement *quels* problèmes doivent être tranchés et par *qui*. Ils se soucient donc du fait que des problèmes au sujet des sociétés plurinationales pourraient être tranchés avant qu'ils n'aient eu

7. A.E. Safarian, *Foreign Ownership of Canadian Industry*, Toronto, 1966.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

la chance de considérer rationnellement ce qui est en jeu. Mais les gouvernements n'ont vraiment pas encore eu l'occasion d'examiner les coûts et profits qui résultent des sociétés plurinationales, et conséquemment ils ne savent comment les traiter avec sagesse. »⁸

Je crois que selon ce passage, Behrman et le groupe de Harvard sont disposés avec candeur à admettre que leur propre réflexion n'est encore qu'à un stade relativement primaire. Comme Behrman le dit, quand le travail sera achevé ils connaîtront au moins les problèmes. C'est un bon commencement mais seulement un commencement.

Ceci n'implique aucune critique du travail de ces éminents chercheurs. L'ampleur et la complexité des questions sont telles et le champ de recherche est si neuf qu'on ne peut compter déjà sur des résultats définitifs. La conscience des lacunes dans les résultats obtenus jusqu'ici devrait nous encourager à pousser plus loin la recherche.

Récemment apparut une raison additionnelle justifiant qu'une plus grande attention soit consacrée aux problèmes de la société plurinationale. C'est le début d'une opposition, aux États-Unis même, à l'expansion des sociétés plurinationales originaires des États-Unis. Cette opposition provient des syndicats. Ils s'inquiètent de ce que les sociétés plurinationales situent les manufactures de biens ou de pièces détachées qui incluent dans leur fabrication une forte proportion de main-d'œuvre, dans les régions du monde où la main-d'œuvre est bon marché. La totalité ou la quasi-totalité de cette production est ensuite exportée vers les États-Unis et y est vendue par les canaux normaux établis par les sociétés en question pour la vente de leur production domestique. Au mois de février de cette année la commission de la politique économique de la centrale AFL-CIO publia une condamnation énergique et soigneusement documentée de cette pratique qui, prétend-elle, volait les emplois des travailleurs américains.

Décrivant la situation générale, le rapport remarqua :

Il existe une preuve claire que l'extension mondiale des opérations des sociétés plurinationales a des répercussions considérables sur le volume et la composition des importations et des exportations américaines. La réduction du nombre d'emplois aux États-Unis s'ensuit. Il n'y a aucun

8. J.N. Behrman, « Governmental Responses to the Multinational Enterprise », article inédit, décembre 1969.

doute que les sociétés plurinationales d'origine américaine sont en train d'étendre leurs ventes et leur production à l'étranger. Une partie de cette production remplace la production et des exportations des États-Unis. On ne peut nier que de telles sociétés renvoient un grand volume de biens à être vendus aux États-Unis, ce qui remplace en partie le travail des ouvriers américains.⁹

En ce qui concerne une industrie en particulier, celle de l'électronique, le commentaire du rapport fut encore plus explicite :

L'industrie américaine est essentiellement composée de grandes sociétés plurinationales, parmi les plus grandes et les plus riches du monde; qui jonglent avec leur production et leurs autres activités d'un pays à un autre... Taiwan, le Japon, la Corée, Hong-Kong et le Mexique sont devenus des régions de choix pour la relocalisation de la production américaine, production alors à bas coût en termes de salaires et souvent de produits électriques complexes. Une inondation de biens de consommation importés en découle, aussi bien qu'une augmentation générale de l'importation de produits électriques. Ces importations ne sont régies que par l'avantage des entreprises en question.¹⁰

Le rapport de la commission se termina par une liste de seize recommandations au gouvernement des États-Unis, qui se réfèrent aux résolutions d'un congrès de la AFL-CIO tenu en octobre 1969. Ces recommandations mentionnent la nécessité « ... de faire respecter, sans délai, les lois qui s'appliquent à la concurrence déloyale des pays étrangers... » et elles suggèrent que « des accords supplémentaires pour régulariser le commerce mondial sont nécessaires et devraient être conclus en ce qui concerne des industries ou des biens sensibles à la dislocation consécutive à une augmentation rapide des importations ou à la concurrence déloyale ». En plus on a insisté pour que « l'exportation du capital des États-Unis et son effet sur le commerce international fassent l'objet d'une étude approfondie et qu'une surveillance gouvernementale appropriée et des règlements nécessaires soient institués. »

De telles mesures, si elles étaient adoptées par le gouvernement américain, porteraient préjudice d'abord aux pays en voie de développement.

On peut citer à nouveau le rapport de The Economist Intelligence Unit auquel on s'est déjà référé. Selon ce rapport, une façon

9. *International Trade*, Report of the Economic Policy Committee to the AFL-CIO Executive Council (multilith), Washington, février 1970, p. 16.

10. *Ibid.*, p. 25.

de réaliser les avantages que les sociétés plurinationales pourraient apporter au développement de l'industrie manufacturière dans les pays en voie de développement, sera par l'application encore plus poussée du système de la « logistique globale » de certaines de ces sociétés.

Si les sociétés plurinationales pouvaient introduire ce système dans les pays moins développés, ou l'y étendre, les problèmes qui viennent des usines à courtes séries de production et aux coûts élevés, et dont les exportations n'atteignent pas le succès attendu, seraient surmontés. Les sociétés plurinationales garantiraient un marché d'exportation automatique du fait de l'intégration de l'écoulement des pièces, etc., dans leurs schémas de montage à l'échelle mondiale.¹¹

Les recommandations de la AFL-CIO mettraient fin à cet espoir. Mais elles auraient aussi des conséquences extrêmement défavorables pour le Canada, lieu important de production coordonnée, de la façon décrite ci-haut, à travers les frontières nationales. Plusieurs compagnies américaines ont choisi de fabriquer des pièces pour leurs produits dans leurs usines canadiennes et cette distribution de la fabrication a été facilitée par une clause tarifaire américaine, qui exonère des droits d'entrée les pièces faites aux États-Unis, incorporées dans d'autres pièces faites au Canada, et ensuite réexportées vers les États-Unis. (Peut-être la plus saisissante de toutes ces combinaisons canado-américaines pour l'échange de pièces est celle qui assigne la fabrication des ailes et des queues de tous les Douglas DC-9 à des usines de Toronto.) Actuellement la centrale AFL-CIO veut faire abroger la clause tarifaire en question, non à cause de ce qui se passe au Canada, mais pour empêcher la prolifération d'usines possédées par les Américains dans le Nord du Mexique, où les salaires sont très bas. Mais il est difficile de voir comment un gouvernement américain pourrait exempter le Canada prospère d'une politique tarifaire dont le but est de tenir à l'écart des biens fabriqués par des ouvriers mexicains gagnant quelques pesos par jour.

Il y a un besoin urgent d'étudier cette question à deux points de vue. D'abord, il faut se demander si les craintes des ouvriers américains sont justifiées, si la fabrication de produits finis et de pièces dans d'autres pays est, en fait, susceptible de diminuer l'offre d'emplois ou si, au contraire, elle représente un gain net du point

11. *Op. cit.*, p. 33.

de vue de l'efficacité globale, dont les ouvriers américains doivent bénéficier. Et deuxièmement, on doit considérer la question du point de vue d'un pays hôte — tel que le Canada dans la situation actuelle — et étudier si, quelle que soit la validité de la position de l'AFL-CIO, une nation agit avec sagesse en exposant son économie aux risques qui peuvent découler de telles attitudes.

Cependant, l'importance des intérêts des ouvriers en jeu dans la société plurinationale ne s'arrête pas là. La perspective logique que prend un syndicat en face du problème de la production étrangère bénéficiant de bas salaires — et c'est une tactique bien plus satisfaisante que l'actuel comportement réactionnaire de l'AFL-CIO — devrait être d'essayer d'aider les ouvriers à l'étranger à faire pression pour obtenir des hausses de salaires. À la longue ce sera certainement la tactique adoptée. En effet, on peut raisonnablement penser qu'à long terme si la diffusion de firmes plurinationales est un tant soit peu semblable à ce qui a été prédit, les syndicats ouvriers aussi tendront à évoluer vers une emprise mondiale. La prise de position actuelle de l'AFL-CIO pourrait être le début d'une évolution qui mènerait finalement à des syndicats plurinationaux en vue de faire pendant à la force et à l'adaptabilité globale des sociétés plurinationales.

Est-ce le début du processus ? Pas tout à fait car le Canada a connu des « syndicats internationaux » depuis longtemps. Environ 70 pour cent des ouvriers canadiens qui sont syndiqués appartiennent à des syndicats affiliés directement ou indirectement à des organisations de travail américaines. Cette affiliation se justifie dans beaucoup de cas, sinon dans la majorité, par le même argument que celui qui aboutirait aux syndicats à échelle mondiale : c'est la conviction que les sociétés « extra-nationales », dans ce cas celles qui opèrent des deux côtés de la frontière américano-canadienne, peuvent être combattues plus efficacement par des syndicats dont le rayon d'action est également étendu. Un essai, qui pourrait mener au même résultat, a été entrepris ces derniers temps en vue d'établir un accord de coopération entre le grand syndicat américain, United Auto Workers, et plusieurs syndicats anglais. On a remarqué aussi la pression combinée exercée contre la Société St. Gobain de France, société plurinationale fabriquant du verre. À cette occasion des syndicats aux prises avec St. Gobain dans douze pays élaborèrent

un plan de campagne qui régle des revendications salariales, adressées simultanément aux filiales américaine et italienne ¹².

Cette tendance peut avoir d'immenses répercussions. Ce n'est peut-être pas trop fantaisiste de songer à un monde dans lequel l'État-nation serait dépassé par une organisation économique-sociale toute autre — les grandes sociétés plurinationales seraient contre-carrées par des syndicats internationaux, et l'intérêt public, ce qui est fondamental, serait assuré par la surveillance d'une agence régulatrice internationale. Le correspondant du *Montreal Star* à Ottawa, W.A. Wilson, écrivit récemment : « Nous vivons déjà dans une société de corporations mais il est probable que nous n'avons pas aperçu le point ultime du développement de ces corporations. » ¹³ Il est temps de s'interroger sur ce « point ultime » car nos vies et celles de nos enfants et de nos petits-enfants dépendront en grande partie de notre préparation pour les événements qui s'enchaînent inexorablement dès maintenant.

Des arguments avancés auparavant, le lecteur pourra facilement deviner l'endroit où l'auteur croit que des études majeures sur la société plurinationale devraient se poursuivre. Le Canada est le pays le plus éveillé aux problèmes posés et aux possibilités ouvertes par la société plurinationale, et par le syndicat international, puisque c'est au Canada que le système économique national a été le plus complètement intégré dans une structure internationale. De plus, certains des meilleurs travaux dans ce champ nouveau ont été exécutés par des Canadiens — ce sont les études de Safarian et de l'équipe de travail Watkins sur les questions soulevées par l'investissement étranger dans l'industrie canadienne et l'évaluation faite par John Crispo de l'incidence du syndicalisme international au Canada ¹⁴. En ce qui concerne un aspect particulier de la question, on pourrait également ajouter la récente évaluation approfondie des politiques linguistiques des entreprises anglophones au Québec par la commission Dunton-Laurendeau. Ce sont des efforts de pionniers dans un champ d'intérêt qui donnera lieu à des préoccupations mondiales croissantes. Nous avons une occasion de contribuer de façon

12. Des commentaires pertinents se trouvent dans *Politics and the Multinational Company*, Louis Turner, Fabian Society, London, décembre 1969.

13. W.A. Wilson, « A New Power Equation », *The Montreal Star*, 28 mars, 1970.

14. John Crispo, *International Unionism*, Toronto, 1967.

majeure, et au plan international, à la compréhension de ce sujet tout en nous aidant nous-mêmes à définir notre politique nationale à propos d'un problème qui est au cœur du dilemme canadien.

Voici un défi fascinant pour un pays dont le premier ministre écrivit : « L'histoire de la civilisation est la chronique de la subordination du nationalisme tribal aux intérêts plus vastes ». Deux nouveaux instituts projetés au Canada, et auxquels M. Trudeau s'est montré intéressé, pourraient bien envisager le problème prioritairement. L'un, qui a été appelé la « Canadian Brookings Institution », a été à l'étude depuis un an et demi et le projet détaillé de sa formation, soumis récemment au gouvernement, est présentement discuté. L'organisme proposé sera consacré à l'étude des questions essentielles pour la politique canadienne, aussi bien domestique qu'étrangère. Le deuxième organisme en question est le Centre de Recherches en Développement international qui est en cours d'établissement. Ce centre a le mandat d'examiner les voies par lesquelles la science et la technologie occidentales peuvent être appliquées aux problèmes des pays en voie de développement. Ces deux instituts sembleraient être bien préparés pour lancer un vaste programme d'études du problème entier discuté ici en tenant compte de l'aspect purement canadien et aussi des aspects plus larges. Le besoin d'entreprendre ces études est urgent, que ce soient les organismes mentionnés ci-haut ou d'autres qui le fassent. Sans exagération on pourrait dire qu'un tel programme pourrait influencer la configuration de l'avenir de la planète.

Roy A. MATTHEWS,
Private Planning Association of Canada