

De quelques contradictions relatives à la firme plurinationale et l'efficacité

Stephen Hymer

Volume 46, numéro 4, janvier–mars 1971

La firme plurinationale

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003985ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003985ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Hymer, S. (1971). De quelques contradictions relatives à la firme plurinationale et l'efficacité. *L'Actualité économique*, 46(4), 651–666.

<https://doi.org/10.7202/1003985ar>

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/>

De quelques contradictions relatives à la firme plurinationale et l'efficacité

Les firmes plurinationales se substituent au marché pour régler les échanges internationaux. Selon l'expression de D.H. Robertson ¹, nous pouvons les qualifier de : « ... *islands of conscious power in an ocean of unconscious cooperation* ». Ce texte veut examiner quelques-unes des contradictions soulevées par cette dernière forme de l'entreprise privée.

La théorie économique ne peut résoudre tous les problèmes posés par les firmes plurinationales. D'une part, ce sont des entreprises de grande taille, se référant à des marchés imparfaits ; les problèmes exigent l'étude de l'efficacité des décisions dans un marché oligopolistique. Les analyses de bien-être, basées entre autres sur l'efficacité de la concurrence et l'identification de l'intérêt particulier à l'intérêt général, ne tiennent plus. D'autre part, certains des problèmes mis à jour, tels la création des besoins, l'aliénation, la domination, les rapports corporations-États, ont des reflets politiques et sociaux qui échappent à l'analyse purement économique.

1 — *Division du travail et taille de l'entreprise*

Nous remarquons deux types de division du travail : la division entre les entreprises, réglée par le marché, et la division à l'intérieur des entreprises, réglée par les administrateurs. Le premier type de répartition a été l'objet d'études en théorie du commerce internatio-

1. D.H. Robertson cité dans R.H. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, nouvelle série, vol. IV, 1937, pp. 386-405. Reproduit dans G.S. Stigler et K.E. Boulding, *Readings in Price Theory*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1932. Nous pourrions traduire par « ... des îlots de pouvoir formalisé dans une mer d'échanges non formalisés ».

nal qui prône depuis longtemps des mesures d'échanges internationaux facilitant la division internationale du travail.

Par contre, l'idée d'une division interne du travail en fonction de la taille de l'entreprise, et les problèmes politiques et sociaux ainsi posés, n'ont pas suscité grand intérêt.

Les données empiriques apportent malheureusement peu d'informations sur l'aide à accorder aux entreprises en vue de les amener à bénéficier de la spécialisation interne et des échanges. Nous avons peu de renseignements sur la relation entre l'efficacité d'ensemble d'une entreprise et ses investissements étrangers ; les aspects quantitatifs de la question n'apportent pas de lumière précise. Nous avons plus de renseignements sur l'effet de la taille d'une entreprise, quoique aucune conclusion ne soit certaine. Plusieurs études sur la productivité selon la taille révèlent qu'il existe des économies d'échelle jusqu'à une taille minimale, après quoi il y a peu de lien entre la taille et la productivité. Il apparaît alors que la plupart des sociétés mères ont une taille suffisante pour exploiter les phénomènes d'échelle, quoique plusieurs de leurs filiales ne pourraient survivre seules.

Certains points faibles de ces études peuvent induire à sous-estimer les avantages de la taille des entreprises. La principale difficulté est de comparer les productivités de grandes, moyennes et petites entreprises : les activités des grandes firmes sont différentes de celles des autres. Les similitudes de rentabilité et le taux de croissance d'entreprises de différente taille n'empêchent pas les grandes firmes de se donner aux activités pour lesquelles la taille est un avantage : celles-ci ne seraient pas entreprises si les grandes firmes n'existaient pas. La distribution par taille des entreprises peut donc être déterminante pour les composantes de l'output national, bien que d'autres critères ne révèlent aucune différence significative entre firmes de diverses tailles.

Les données qualitatives sur l'évolution de la structure de la firme révèlent l'importance de la taille et de la multinationalité. L'augmentation de la taille de certaines entreprises depuis le début de la révolution industrielle est telle qu'il est possible de la citer comme un principe général d'accumulation du capital. Cette augmentation de taille s'accompagne d'une importante évolution de la structure administrative, impliquant à la fois une décentralisation,

par la différenciation des tâches, et une centralisation, par la création de nouveaux organismes de contrôle. L'administration devient un domaine spécialisé, nécessitant sa propre division du travail : la corporation se crée un cerveau pour coordonner consciemment les diverses tâches spécifiques et assurer la survie de l'ensemble de l'organisation.

Chandler² distingue trois étapes dans le développement de la « corporation ». Nous distinguons au départ l'entreprise de type Marshall, consacrée à une fonction et à une industrie, organisée au niveau de l'unité de fabrication ; elle est administrée par un ou quelques hommes qui surveillent tout et décident de tout.

La seconde étape apparaît au tournant du siècle, alors qu'un rapide processus de croissance et une tendance aux fusions font apparaître de grandes entreprises à caractère national ; une nouvelle structure administrative se crée pour élaborer les nouvelles politiques de production intégrée et de « marketing » à l'échelle nationale. L'entreprise familiale fait place à la grande corporation, dotée d'une structure administrative complexe capable d'assurer le bon fonctionnement de nombreuses unités.

L'entreprise « multidivisionnelle » apparaît vers 1920 et connaît son essor après la seconde guerre mondiale, en réponse à une nouvelle stratégie de mise en marché. L'innovation continue oblige les entreprises à se décentraliser ; chaque nouvelle division se spécialise en un type de produits et est organisée comme une unité autonome, à l'image de la société mère. Au même moment, l'entreprise se donne un bureau chef, cerveau central, pour coordonner les activités de chaque division et planifier la croissance et la survie de l'ensemble. Ce type d'entreprise se révèle très souple, s'étend à plusieurs secteurs, et s'adapte rapidement à l'évolution de la demande et de la technologie.

Chaque étape assure au capital un pouvoir accru et de nouveaux horizons. Chandler et Redlich³ font remarquer qu'il existe trois niveaux administratifs. Le niveau inférieur (3) est chargé de l'ad-

2. Alfred D. Chandler, *Strategy and Structure*, Doubleday & Co., Inc., New York, 1961.

3. Alfred D. Chandler et Fritz Redlich, « Recent Developments in American Business Administration and Their Conceptualization », *Business History Review*, printemps 1961.

ministration quotidienne, c'est-à-dire du bon fonctionnement à l'intérieur d'un cadre donné. Le second (2) se voit confier la coordination des administrateurs du niveau inférieur. La détermination des objectifs et l'établissement des cadres de fonctionnement relèvent du niveau supérieur (1). Dans l'entreprise nationale, les deux niveaux supérieurs sont distincts du troisième. Dans l'entreprise plurinationale, la différenciation est plus élaborée ; le niveau supérieur est distinct du niveau (2), se retrouve au bureau chef et se préoccupe de « stratégie et non de tactique ».

L'accumulation du capital se différencie donc de plus en plus. Au cours de son évolution, la corporation se donne un système complexe de division interne du travail ; celui-ci se révèle réceptif au développement des sciences physiques et sociales et capable de les appliquer aux activités de l'entreprise, à un degré qui ne se laissait pas prévoir. Parallèlement, la corporation se donne un centre de décision plus élevé, pour administrer cette concentration de richesses ; elle a maintenant le pouvoir d'investir à plus grande échelle, physiquement et temporellement, que les types d'entreprises qui l'ont précédée. Elle diffère grandement de l'entreprise de Marshall, par sa puissance et son horizon : le capitaliste de Marshall dirigeait tout de son bureau du second étage. Au tournant du siècle, le président d'une corporation nationale était doté de plus de pouvoir et voyait plus grand... Les dirigeants de la grande entreprise d'aujourd'hui s'établissent dans des gratte-ciel, ... par beau temps, ils voient presque le monde à leurs pieds.

Chacune des étapes a des répercussions nettes sur la structure du commerce international, et chaque percée dans le domaine des relations internationales est un défi, accélérant l'évolution. Dans un univers de firmes de type Marshall, le commerce international repose sur les échanges de marchandises et de placements de portefeuille. La taille et la structure administrative des entreprises limitent leurs migrations. La diffusion de l'« organisation », un des quatre facteurs primordiaux de Marshall, des pays développés aux zones en voie de développement est alors très lente. Un système bancaire et financier perfectionné assure à l'occasion, d'importants mouvements de placements de portefeuille ; mais la capacité d'absorption du capital et de la technologie des pays sous-développés est limitée par leur capacité d'organisation.

Les politiques des gouvernements africains, asiatiques et sud-américains, particulièrement ceux des régimes coloniaux, rendent pénible ce processus d'absorption. La gamme de produits disponibles est donc réduite et le commerce international ne réussit pas à assurer l'égalité de rémunération des facteurs ⁴.

La diffusion de « l'organisation » s'accélère lors de l'avènement de la corporation nationale. L'investissement direct de l'étranger, la production à grande échelle dans les secteurs miniers et manufacturiers sont possibles, grâce à la structure administrative et à l'organisation financière nouvelles. Par contre, ce type d'échange international se fait à petite échelle et se résume à l'acquisition de matières premières et/ou à l'exploitation soit d'un avantage technologique, soit d'un produit différencié de la société mère. De plus, dans la mesure où l'investissement assure un plus grand contrôle du marché, son impact est moins bénéfique, et même nocif.

L'organisation de l'entreprise multidivisionnelle, ou conglomérat, est beaucoup plus puissante que celle de la corporation nationale et s'ouvre plus facilement aux phénomènes de production et d'échanges à l'échelle mondiale. Sa taille et sa structure administrative lui donnent un horizon plus vaste, entraînant souvent une vue globale et une transformation en firme plurinationale. La corporation en vient à penser en termes de marché mondial, plutôt qu'euro-péen ou américain ; elle établit ses stratégies en fonction des disponibilités et des demandes du monde entier. Il est difficile d'évaluer cette tendance, le phénomène étant relativement récent. Il apparaît cependant que la firme plurinationale est beaucoup plus consciente des perspectives internationales que les autres institutions... gouvernements inclus. Elles sont chefs de file d'une nouvelle économie internationale, rendue possible par les révolutions aéronautiques et électroniques. Leurs ressources financières et techniques leur assurent une prospérité accélérant la diffusion du progrès technique et l'ouverture de nouveaux champs d'action. Nous constatons ici un progrès remarquable, sans toutefois affirmer que l'entreprise plurinationale tient compte du bien commun aussi bien que de ses intérêts : elle n'est pas nécessairement la meilleure façon d'exploiter les

4. Stephen Hymer et Stephen Resnick, « International Trade and Uneven Development », dans J.N. Bhagwati, R.W. Jones, R.A. Mundell, Jaroslav Vanek, éditeurs, *Kindleberger Festschrift*, M.I.T. Press, Cambridge, 1970.

récentes découvertes scientifiques. Nous devons reconnaître l'existence de certains problèmes de premier ordre qui atténuent considérablement le rendement de l'entreprise plurinationale.

2 — Grande taille et petit nombre

L'entreprise plurinationale étend le domaine de la production à l'échelle mondiale, et diminue celui des échanges et de la spécialisation visant un marché spécifique. Le petit nombre est une des implications de la grande taille : il s'ensuit une diminution du degré de concurrence, la taille du marché étant limitée par la taille de l'entreprise. Les implications des nombreux investissements directs sur le degré de concentration des productions dans les marchés internationaux n'est pas encore clairement défini. Les communications plus faciles augmentent les échanges et élargissent les marchés ; par contre, il y a diminution des choix permis aux producteurs et la concurrence internationale est restreinte. Il faut ici de grands efforts de recherches quantitatives pour évaluer l'effet net de ces deux tendances et préciser le degré de concentration sur les marchés internationaux. Pour le moment, nous sommes assurés uniquement d'une concentration plus forte que si l'investissement direct à l'étranger et les fusions étaient interdits. Étant donné les incitations aux fusions domestiques et aux investissements directs à l'étranger, l'augmentation de la concurrence par le maintien du nombre de participants est mise de côté.

L'investissement direct à l'étranger présente deux facettes. Il permet le transfert d'un pays à l'autre de capital, de technologie et de talents administratifs, tout en restreignant la concurrence entre les entreprises de pays différents. Les ouvrages de théorie anti-trust témoignent de la complexité de l'étude d'un cas particulier⁵. Il importe de remarquer ici que les arguments favorisant le libre échange des biens et des facteurs, en vue d'une allocation optimale, tombent en raison des accrocs à la concurrence.

La théorie économique sur les pratiques restrictives justifie, dans un cadre de référence néo-classique, les restrictions sur les coalitions

5. Stephen Hymer, « Direct Foreign Investment and the National Economic Interest », dans *Nationalism in Canada*, édité par Peter Russell, McGraw-Hill of Canada, Toronto, 1966 ; Yale Economic Growth Center, étude no 108. « L'Impact des firmes internationales », dans Maurice Byé, éditeur, *La politique industrielle de l'Europe intégrée*, Presses Universitaires de France, Paris, 1968.

ou l'appropriation du marché par croissance ; il en est de même dans le domaine anti-trust international, où il y a lieu d'interdire l'augmentation de la production à l'étranger ou l'acquisition d'une firme étrangère. Il est important de noter que l'application de pratiques anti-trust dans un cadre international relève véritablement de la théorie du monopole, et non d'une justification *second best*. Les restrictions sur l'investissement direct ou la scission d'une firme plurinationale peuvent parfois être les seuls moyens d'assurer un degré de concurrence dans une industrie. Les lois nationales sur les pratiques restrictives ne suffisent pas lorsque le principal concurrent d'une entreprise nationale est une filiale ou une société parente : il faut passer à une politique anti-trust internationale. La « main invisible » ne joue plus hors des conditions de concurrence parfaite. Cette situation justifie une protection de l'entrepreneur « naissant ». Une protection temporaire accordée à une entreprise faible améliore le degré de concurrence dans l'industrie, en réglant le nombre de participants. Dans le contexte actuel, le coût de protection est imputé au pays qui l'accorde alors que le monde entier en profite contrairement aux arguments habituels, une telle vue à court terme entraîne une trop faible protection.

Le problème se pose surtout pour les pays en voie de développement. L'échange « marchandises contre capital et technologie » ne se fait pas sur des marchés de concurrence; il n'y existe pas de prix fixe auquel on peut échanger une quelconque quantité ! Les pays sous-développés font face à quelques acheteurs de matières premières et de produits, et à quelques vendeurs de technologie. Les pouvoirs de négociation, et non les conditions du marché, déterminent les prix. Le rapport de forces est d'autant plus désavantageux que le pays est sous-développé : il possède moins d'organisations de taille à tenir tête aux immenses entreprises auxquelles il fait face. Le caractère obligopolistique des entreprises des pays industrialisés oblige les pays en voie de développement à consacrer une large part de leurs ressources à former des entreprises nationales ; celles-ci, sous leur contrôle, négocieront avec les oligopoles étrangers. Il est curieux de noter que le bien-être général des pays industrialisés peut en être amélioré, même si celui des entreprises en position de monopole sera diminué.

3 — *La diffusion internationale verticale* ⁶

Une autre attitude est possible, face à l'oligopole, à l'exemple de Schumpeter : la destruction créatrice induite par la technologie nouvelle et les nouveaux produits occasionne une concurrence pertinente, en permettant aux innovateurs d'exploiter leurs découvertes. L'oligopole est un obstacle à l'allocation optimale dans une optique statique ; il est par contre nécessaire, ou du moins favorable, à l'allocation optimale, dans une optique dynamique, en régime de propriété privée. Ce type de marché incite à la recherche. Le dossier américain rend difficile la mise en faute de l'oligopole en matière de progrès technologique et d'innovation. (Au contraire, il est plus aisé d'affirmer que le taux de changement est trop fort). Nous pouvons nous attendre à ce que les oligopoles internationaux occasionnent un même dynamisme à l'échelle mondiale.

Le problème du rendement de l'oligopole international repose donc sur la nature des changements, plutôt que sur le taux de changement. L'analyse nous mène donc à des nouvelles frontières : nous ne pouvons pas affirmer que le marché oblige les entreprises à choisir le sentier d'innovation optimal. Le problème n'est pas de vérifier si l'entreprise satisfait les exigences du marché, mais de déterminer si le consommateur est en présence de la gamme complète des choix possibles, ou s'il n'a qu'un choix restreint ⁷. Le choix du sentier d'innovation ne repose encore sur aucune théorie aux bases solides. Les oligopoles ont tendance à s'imiter, et leurs prévisions ont tendance à se réaliser, puisque le consommateur n'a qu'un choix restreint. Seul un grand nombre de centres de décisions indépendants assure l'offre de toute la gamme de choix possibles.

La complexité de ce problème nous empêche de le traiter en détail dans cet article. Nous nous bornerons à décrire les théories de l'innovation liée de près à l'entreprise plurinationale et aux effets d'imitation internationaux. Les études de mises en marché indiquent comme vie du produit un cycle dit d'« imitation verticale », ou de mise en marché à deux étapes. Un petit groupe d'individus qui

6. *The International 'trickle-down'*.

7. Sean Gervasi, « Publicité et croissance économique », *Economie et Humanisme*, novembre-décembre 1964. Harry Johnson, « The Political Economy of Opulence », dans *The Canadian Quandary*, McGraw-Hill, Toronto et New York, 1962.

font figure de chef d'opinion, saisit l'innovation; les autres l'adoptent ensuite, via un effet de démonstration. Ce procédé accorde plus d'influence aux riches qu'aux autres : d'une part, ils ont plus d'argent et leurs revenus couvrent plus que leurs besoins, ce qui permet l'augmentation ; par ailleurs, ils jouissent d'un statut privilégié au sein de la société, ce qui renforce l'effet d'imitation. La souveraineté du consommateur est ici discutable : un libre choix quelconque est offert en plus au premier groupe de la diffusion verticale. L'alternative, conformisme ou isolement, s'offre aux autres.

En relations internationales, l'effet de diffusion verticale se fait par le truchement de l'effet de démonstration international. L'innovation se fait aux États-Unis ou en Europe, et s'étend ensuite aux autres pays. La firme plurinationale hâte le processus de diffusion en facilitant les échanges des nouveaux biens avec les pays sous-développés et en exportant les nouvelles méthodes de mises en marché. Un des objectifs essentiels de l'investissement direct à l'étranger est le contrôle des canaux de mise en marché, pour faciliter la vente des produits. Nous modifierons les composantes de l'output par l'interdiction du contrôle étranger de ces canaux et par la mise sur pied d'entreprises nationales, privées ou publiques. Nous aurions un plus grand nombre de centres d'innovations, et probablement une plus grande gamme de choix pour le consommateur ; chaque pays produirait selon son propre système de préférence. La diffusion se ferait de pays en pays par échange ou imitation ; elle serait cependant réglée par la concurrence de marché, et non par les décisions de la haute direction de quelques entreprises, dont l'intérêt est la survie de leur organisation, et par delà la réduction de la concurrence et des choix. Ce domaine n'étant pas étudié à fond, il est difficile d'établir des positions fermes. Il n'apparaît cependant pas dans l'intérêt commun de permettre aux corporations de monopoliser l'information sur les nouveaux débouchés du progrès scientifique.

4 — *La hiérarchie internationale de la prise de décision*

Marshall et Marx soutiennent que « ... le point clef de la civilisation moderne, le cœur des problèmes économiques modernes... »⁸

8. Alfred Marshall, *Principles of Economics*, pp. 74-75.

était la division du travail entre ceux qui organisent les tâches et ceux qui les effectuent. La hiérarchie de l'autorité a bien évolué depuis la simple scission entre propriétaires et travailleurs de Marshall, mais sans réduire les tensions et les conflits de l'autocratie. Ceux-ci y prennent une importance particulière au sein de la firme plurinationale, étant donné les imbrications des problèmes de nationalisme et d'autorité.

L'entreprise plurinationale est soumise à 2 forces : elle doit s'adapter à chaque région, d'où décentralisation ; elle doit coordonner ses activités aux différents points du globe, et assurer la communication des idées d'un lieu à l'autre, d'où tendance à la centralisation. Il faut donc une organisation telle qu'on puisse concilier la nécessité de coordonner et intégrer les différentes activités, tout en s'adaptant aux langues, lois et coutumes des différentes régions. La division du travail en fonction de la nationalité est une solution possible. L'administration au jour le jour est confiée aux nationaux ; ceux-ci, au courant des habitudes de l'endroit, sont mieux placés pour résoudre les problèmes qui s'y posent et pour négocier avec les gouvernements locaux. Ces gens restent toujours dans la même région ; un groupe différent les supervise et se déplace d'un endroit à un autre, assurant ainsi les communications entre les différentes filiales et les différents niveaux, telles des abeilles butinant de fleur en fleur. La plupart de ces gens sont souvent de la nationalité de la société mère, de la même façon que le niveau supérieur des grandes entreprises américaines se compose d'individus issus d'un groupe culturel toujours bien défini, différent de l'ensemble de la population américaine.

Deux types de problèmes résultent de ce genre de division du travail. Le premier est un problème interne de motivation des gens qui n'ont pas accès aux postes de direction. Il en est un deuxième qui prend la forme de déséconomies externes et qui mérite, cependant, plus d'attention : les filiales sont souvent les plus grandes entreprises d'un pays ; leurs dirigeants ont un important rôle social, politique et culturel. Cependant, quel que soit leur titre, ces gens n'atteignent qu'au mieux une position intermédiaire au sein de l'entreprise ; leur champ d'action et leur autorité ne concernent pas les décisions importantes. Il est dangereux

qu'un pays ainsi dominé par l'investissement étranger adopte une attitude de filiale non seulement en matière économique, mais pour tout ce qui a trait au domaine public.

Le coût politique et social de cette division internationale des tâches administratives est élevé. La firme plurinationale tend à créer un monde à son image ; elle établit une division internationale du travail correspondant à la répartition interne des tâches. Les décisions importantes seront prises dans quelques grandes villes des pays industriels; le reste du monde sera confiné aux activités secondaires et à un revenu inférieur, ... les capitales de province, les villes et les villages, d'un nouveau système impérialiste. Les centres de décision diffuseront verticalement les revenus, les statuts et les habitudes de consommation, alors que l'arrière-pays se verra privé d'égalité et d'indépendance.⁹

Nous sommes loin du système de libre échange qui assurerait l'égalité des revenus et l'indépendance nationale. Selon le théorème d'égalisation du prix des facteurs, chaque pays participe pleinement à l'exploitation des richesses mondiales... Que le pays soit petit ou grand, même si la dotation en facteurs est fortement disproportionnée, une variation des composantes de l'output permet l'égalisation des prix des facteurs. Il n'est pas question de perte du contrôle des ressources ou d'émigration à cause du manque de travail. L'enjeu semble avoir changé. Un pays étranger a maintenant un rôle de soumission ; il doit accepter les objectifs de la firme plurinationale et s'intégrer à un contrôle centralisé. Certains acceptent cette situation, ... tout en la refusant. Il leur est alors possible de subir les inconvénients des deux attitudes. L'exemple canadien suggère cette éventualité. Le Canada a sacrifié une grande part d'indépendance nationale en permettant une entrée quasi libre des capitaux ; il a par ailleurs empêché une intégration continentale de la production par certaines politiques, tels les tarifs douaniers élevés. Selon les données empiriques, les filiales étrangères au Canada ont un rendement semblable à celui de leurs concurrents canadiens et non les hauts rendements de la société mère : l'investissement étranger apporte moins d'avantages, alors que la plupart de ses coûts subsistent.

9. On trouvera une analyse plus fouillée de cette question dans Stephen Hymer, « The Multinational Corporation and Uneven Development », *Economics and World Order*, J. Bhagwati, éditeur, World Law Fund, New York, 1970.

5 — *Grandes firmes, petits pays*

Les politiques gouvernementales déterminent en grande partie l'efficacité de l'allocation internationale des ressources de la firme plurinationale. Si les décisions de l'État n'étaient pas fonction de la structure du secteur privé, il y aurait moyen de les considérer comme des éléments exogènes ; notre exposé sur la firme plurinationale pourrait alors ne pas en faire mention. Le désir et la possibilité pour l'État d'appliquer certaines politiques sont cependant fonction de l'importance croissante des entreprises plurinationales par rapport aux firmes nationales. Une analyse du rendement des entreprises plurinationales doit en tenir compte et préciser comment, par exemple, les investissements publics, infrastructure et éducation, en sont affectés. Cet aspect est particulièrement frappant chez les pays sous-développés, exemple flagrant de l'inefficacité de notre économie internationale.¹⁰

L'étude de l'investissement étranger dans les pays en voie de développement insiste fréquemment sur la disproportion entre pouvoirs de négociations de l'entreprise plurinationale et ceux du gouvernement. Les entreprises, grandes et modernes, ont une optique internationale. Les gouvernements font preuve de faiblesse administrative ; et ils possèdent une faible partie de l'information circulant au-delà de leur sphère immédiate. Les différentes négociations entre secteurs privé et public révèlent l'avantage marqué de l'entreprise, en raison de sa souplesse, ses connaissances et ses disponibilités financières.

Cette négociation entre parties de forces inégales s'illustre par un modèle simple imaginé en collaboration avec Stephen Resnick¹¹, basé sur les échanges entre les secteurs privé et public. Le gouvernement accorde certains services à l'entreprise, protection, infra-

10. Le lecteur trouvera une analyse fort intéressante des relations entre les firmes plurinationales et le développement économique dans G. Arrighi « International Corporations, Labour Aristocracies and Economic Development in Tropical Africa », *The Corporations and the Cold War*, D. Horowitz, éditeur, London, à venir ; N. Girven, « Regional Integration vs. Vertical Integration in the Utilization of Caribbean Bauxite », *Caribbean Integration*, Lewis et Matthew, éditeurs, Institute of Caribbean Studies, University of Puerto Rico, 1967.

11. Stephen Hymer et Stephen Resnick, « Interactions Between the Government and the Private Sector in Underdeveloped Countries : Government Expenditure Policy and the Reflection Ratio », Ian Stewart, éditeur, *Economic Development and Structural Change*, Edinburgh University Press, Edinburgh, 1969. Cet article a été publié en français dans *L'Actualité Économique*, octobre-décembre 1968, sous le titre : « Les interactions entre le gouvernement et le secteur privé. »

structure, formation de la main-d'œuvre, en retour desquels il reçoit taxes et redevances ! Deux variables sont déterminantes dans cet échange : le taux d'imposition (t), et la part du revenu gouvernemental consacrée à l'entreprise (g). Leurs valeurs sont le résultat d'une négociation illustrée par une situation de duopole. Nous aurons un pays et une entreprise, bien qu'il y ait souvent plusieurs entreprises et groupes influents qui soient impliqués. Le gouvernement veut maximiser son surplus (revenus provenant des firmes plurinationales moins dépenses occasionnées par ces firmes) ; l'entreprise veut maximiser son profit après impôt. Nous pouvons imaginer un gouvernement très fort qui fixe g et t de façon à éliminer les profits anormaux et maximiser le surplus gouvernemental. Cette situation se présente rarement dans les pays sous-développés ; les résultats de la négociation tendent plutôt à être inversés. L'entreprise fixe t le plus bas possible, en permettant au gouvernement d'avoir suffisamment de revenus pour développer l'infrastructure nécessaire, rester au pouvoir et maintenir l'ordre et la paix. Le faible surplus gouvernemental interdit l'aide aux autres industries, soit monétaire soit sous forme de services. Cette situation est à l'avantage de la firme plurinationale, qui n'a pas alors à subir de concurrence pour les facteurs de la production ni les pressions d'autres groupes jaloux de sa position privilégiée. Cet état de sous-développement peut durer longtemps, dans la mesure où les forces politiques sont sous contrôle.

L'influence grandissante de la bourgeoisie locale et les nouveaux objectifs de l'investissement étranger interdisent ces cas extrêmes. L'entreprise plurinationale est intéressée à produire dans ces pays sous-développés, et non seulement à extraire des matières premières : il faut alors créer un marché grandissant pour des produits avancés et une force de travail urbaine, spécialisée. Il ne faut plus associer l'entreprise plurinationale aux gouvernements traditionnels du passé ; il faut au contraire davantage encourager la formation d'un secteur public dynamique qui assure la croissance et la formation d'une infrastructure et une hausse du niveau d'éducation. Même si ce nouveau type d'investissements étrangers n'engendre pas de « république de bananes », il n'en subsiste pas moins de graves dangers. Selon les dernières statistiques, 60 p.c. du revenu est détenu par un tiers de la population. Ce groupe représente, d'une part, le

marché et, d'autre part, la main-d'œuvre directe et indirecte des grandes entreprises manufacturières. Une alliance entre ce groupe et les investisseurs étrangers constitue une puissante force de négociation vis-à-vis les deux tiers de la population. Une politique de dépenses gouvernementales fondée sur une telle alliance toucherait le secteur à hauts revenus et délaisserait le reste de la population ; celle-ci serait alors une source de main-d'œuvre (*cheap labor*) pour les services et les travaux divers. Ce nouveau type d'investissement étranger entraîne une croissance inégale et inefficace, malgré les caractéristiques plus progressives que celles de l'ancien type.

6 — *L'entreprise plurinationale et la supra-nationalité*

L'entreprise plurinationale occasionne aussi des difficultés chez les pays industrialisés dont la plus importante semble être une diminution du contrôle de l'activité économique. Grâce à sa taille et ses ramifications étrangères, l'entreprise plurinationale échappe assez facilement aux lois nationales. La nature et l'efficacité des moyens traditionnels d'intervention (politique monétaire, politique anti-trust, politique fiscale, politique de revenus) sont compromises lorsque la propriété étrangère est fortement répandue et touche les secteurs clefs. Ce phénomène est depuis longtemps connu au Canada ; cependant, maintenant, même les États-Unis voient leur flexibilité en matière de politique économique nationale réduite par les engagements internationaux de leurs grandes entreprises. Le problème deviendra des plus sérieux pour toute l'Amérique du Nord si l'investissement étranger continue au même taux que durant les dix dernières années.¹²

Le conflit avec l'État-nation est déterminant pour l'évaluation du rendement de la firme plurinationale. Le problème est de savoir qui va assurer les fonctions gouvernementales, si le pouvoir national est diminué. Si les politiques monétaires et fiscales d'un État ne peuvent contrôler le niveau général d'activité, en raison de l'ouverture de l'économie, il faudra mettre sur pied des agences inter-

12. La tendance au multinationalisme et les problèmes qu'il engendre ont fait l'objet d'une tentative de prévision dans un article de Stephen Hymer et Robert Rowthorn, intitulé : « Multinational Corporations and International Oligopoly : the Non-American Challenge », dans *The International Corporation*, C.P. Kindleberger, éditeur, M.I.T. Press, Cambridge, 1970.

nationales. Celles-ci n'existent pas encore et ne peuvent être établies rapidement. De deux choses l'une : ou bien l'entreprise plurinationale fait disparaître les problèmes keynésiens de stabilisation (ainsi que plusieurs autres) ou bien il est alors impossible de songer à une intégration internationale via l'investissement étranger, sans une intégration politique presque aussi rapide. Or, c'est ce qui se réalise. La plupart des grandes entreprises américaines sont établies en Europe, et les grandes firmes européennes s'étendent à l'étranger, les États-Unis inclus. La domination des entreprises plurinationales sur l'économie nord-atlantique semble alors un fait accompli. La coopération intergouvernementale n'a pas évolué au même rythme. En période de crise, les gouvernements vont vouloir réaffirmer leur autorité ; ils exerceront un contrôle plus sévère sur les entreprises tombant sous leur juridiction. Il faut signaler l'inefficacité de telles mesures quant à l'allocation des ressources, tout en remarquant bien l'effet pervers des politiques libérales touchant l'entrée des capitaux, les échanges et les fusions caractéristiques de l'entreprise plurinationale.

7 — Conclusion : quelques appréciations subjectives

Nous avons voulu ici présenter les avantages et les inconvénients de l'entreprise plurinationale. Sous l'hypothèse d'aucune omission importante et de la validité de chacune des observations, nous nous interrogeons sur la valeur à accorder à ces considérations.

Nous offrons, sans preuve, une attitude possible. La grande entreprise révèle combien sont considérables les avantages d'une planification à grande échelle, mais n'offre pas de solution aux problèmes de coordination concrète de vastes ensembles. *Grosso modo*, deux options s'offrent à nous. La première est l'entreprise plurinationale qui intègre une industrie sur plusieurs pays. La seconde est d'intégrer plusieurs industries dans un même pays, et d'assurer par des accords non « corporatifs » des liens permettant le libre échange des biens, et, surtout, de l'information. La seconde formule présente l'avantage de ne pas sortir le domaine économique national du cadre politique et social ; elle occasionne moins de conflit et permet de « harnacher » les forces économiques en éliminant les pertes résultant de l'anarchie oligopolistique. Il s'ensuit

une plus grande flexibilité pour traiter les deux grands maux économiques contemporains, l'opulence et la pauvreté.

La tendance est cependant vers une solution du premier type. L'ère de la firme plurinationale est un progrès considérable vers l'efficacité d'utilisation des ressources mondiales ; par ailleurs, la répartition des bénéfices des découvertes scientifiques et de leurs exploitations sera très inégale et les problèmes sociaux et politiques engendrés seront considérables. Bref, l'entreprise plurinationale révèle la puissance de la taille, et les dangers de ne pas la contrôler.

Stephen HYMER,
Université Yale (É.-U.)