

Article

« Le rôle paradoxal des entreprises transnationales (E.T.) dans une ère de tensions protectionnistes »

Maxime A. Crener et Georges Hénault

Études internationales, vol. 8, n° 4, 1977, p. 618-629.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/700820ar>

DOI: 10.7202/700820ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

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 à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

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. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

LE RÔLE PARADOXAL DES ENTREPRISES TRANSNATIONALES (ET *) DANS UNE ÈRE DE TENSIONS PROTECTIONNISTES

Maxime A. CRENER et Georges M. HÉNAULT **

Depuis très longtemps des compagnies font commerce à travers le monde et leur forme organisationnelle s'est souvent métamorphosée au gré des difficultés rencontrées dans la poursuite de leurs objectifs. Que l'on se souvienne de la fameuse Compagnie des Indes ou, plus récemment, des nombreux trusts qui, au début du siècle, opéraient déjà dans les cinq continents. Ainsi, malgré l'évolution de leur structure, ces compagnies ou entreprises avec leurs opérations internationales sont largement responsables de l'évolution des relations économiques internationales.

L'un des aspects fondamentaux de l'évolution économique de l'après-guerre est la progression vertigineuse de la multinationalisation de la production des biens et des services. Ce « phénomène asymétrique », où les États-Unis ont un rôle de premier plan, comme le souligne Raymond Vernon ¹, crée en fait un nouveau type d'économie mondiale. Le commerce international ne peut plus se définir comme un simple échange exportation-importation ; il est dorénavant constitué de plus en plus par la création d'unités de production, contrôlées par des entreprises transnationales (ET), fournissant des produits manufacturés comme des ordinateurs, des voitures, dans n'importe quel espace économique.

I - ANALYSE ET COMPORTEMENT DES ENTREPRISES TRANSNATIONALES (ET) : LEUR IMPACT ÉCONOMICO-POLITIQUE

L'entreprise transnationale est une réalité empirique récente et originale. Elle serait d'ailleurs l'expression d'un stade nouveau du développement économique. Nous nous proposons donc d'étudier ce phénomène de multinationalisation de l'économie internationale à travers l'ET.

* Le terme que nous utiliserons pour représenter la notion que de nombreux auteurs appellent « firme multinationale » sera celui d'entreprise transnationale (ET), tel qu'utilisé par les Nations unies.

** Les auteurs sont respectivement directeur et vice-doyen au Département d'administration des affaires de la Faculté d'administration de l'Université d'Ottawa.

1. Raymond VERNON, *Les entreprises multinationales*, Paris, Calman-Lévy, 1973.

A - Le mal de la croissance

Nous ne perdrons pas de vue que les différents qualitatifs qui lui sont attribués recouvrent toujours la même notion. C'est pourquoi nous pouvons nous référer tout d'abord à l'approche de S. Hymer en parlant de cette réalité.

Nous devons noter que la firme multinationale soulève plus de questions qu'il ne peut y être répondu par la théorie économique. Les firmes multinationales sont typiquement de grandes firmes opérant dans des marchés à concurrence imparfaite, et la question de leur efficacité est celle de l'efficacité de la prise de décision oligopolistique, domaine où la plupart des économistes du bien-être sont pris en défaut, spécialement avec leur proposition que la concurrence alloue de manière efficace les ressources et qu'il y a une harmonie d'intérêts entre la maximisation du profit et l'intérêt général².

Les entreprises transnationales sont très souvent en situation de concurrence oligopolistique sur un marché donné, que celui-ci soit géographique ou économique. Si l'on prend comme postulat qu'une firme doit grandir pour conserver sa part du marché, pour survivre, pour maintenir ses profits, n'affirme-t-on pas, *ipso facto*, que la croissance de la firme (celle de ses marchés et celle de son appareil productif) doit tôt ou tard dépasser son cadre national ?

Profitant de la mobilité accrue des acteurs de production moderne, l'ET a pu déployer une stratégie d'implantation basée sur la combinaison optimale des coûts de ces facteurs et poursuivre ainsi sa croissance. Certes, le coût salarial, le coût des transports, le coût fiscal sont des variables importantes de cette stratégie, mais il nous semble que le facteur le plus révélateur et spectaculaire de la réussite de l'ET est la création d'un solide marketing international. Celui-ci, compte tenu de l'obsolescence des produits et de la rapide extension des marchés, est devenu l'outil par excellence du développement de l'entreprise transnationale.

Ce facteur essentiel est cependant couplé à leur maîtrise du processus technologique et à leurs compétences en matière d'efficacité managériale. À travers les deux dernières décennies, ces deux aspects ont été maintes fois signalés lors de la prolifération des ET en Europe occidentale, mais l'acuité de ces problèmes prend une tournure toute particulière lorsque l'ET s'installe et croît dans les pays en voie de développement (PVD).

Si l'on examine d'ailleurs, et ce, très schématiquement, le processus d'expansion de l'ET l'on peut retenir deux idées majeures qui recourent en partie cette « accapuration » managériale :

- souci constant de la croissance pour maintenir en période moyenne un niveau suffisant de bénéfices ;
- souci constant d'une gestion efficace, c'est-à-dire de mettre mieux en valeur les atouts (variables essentiellement technologiques) et les moyens (variables managériale, financière et de marketing).

2. Stephen HYMER, *The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations*, AER, mai 1970, PAAI.

On peut affirmer qu'une entreprise atteint le stade réel de sa multinationalisation lorsqu'elle met sur de nouveaux marchés internationaux des produits innovateurs grâce à une technologie nouvelle. La firme, ayant opté soit pour une stratégie de croissance des marchés soit pour une stratégie d'innovation technologique, devra maintenir dans sa stratégie globale les facteurs suivants que G. Bertin³ résume ainsi :

- rentabilité totale dans des marges acceptables ;
- rythme de croissance globale, ce qui signifie le remplacement progressif de marchés déclinants par d'autres dans divers pays ;
- une structure des marchés telle que le niveau de risque et/ou diffusion géographique des actifs soit inférieur à un niveau donné acceptable pour la firme ;
- minimisation des coûts de la production et de transferts intra-groupe sous les contraintes extérieures données.

Ainsi ce type de critères (rentabilité, indépendance, croissance et minimisation du risque) a une incidence sur la concurrence internationale. De plus, le fait de déplacer ses actions sur un espace économique international accentue davantage les tensions de type politique et conduit à la politilisation de l'ET.

Selon l'accent mis sur tel ou tel critère dans la pondération finale de la stratégie globale de l'entreprise, la prise en considération ou non de l'élément politique est de nature à peser sur la perception qu'ont les acteurs de la scène internationale⁴. Ainsi en simplifiant à l'extrême, on peut noter que, pour certains, la raison essentielle de la multinationalisation tient dans la plupart des cas aux caractères oligopolistiques de nombreuses branches industrielles. Par contre, dans l'optique d'une théorie économique marxiste, l'ET reflète toujours la même réalité du processus de valorisation du capital. Celui-ci est avant tout un rapport social de production et les liens entre le « centre » et la « périphérie » véhiculent le transfert de plus-value selon la conception de « l'échange inégal ».

B – Macro-analyses et théories contradictoires

Nous définirons plus tard ce que nous pensons de la nouvelle équation des relations politiques internationales. Mais remarquons d'ores et déjà que l'imbrication de l'ET dans le système international et la relation dialectique de l'interne et l'externe ont des répercussions sur la configuration des forces et des structures idéologico-culturelles et socio-économiques du système d'organisation, de pouvoir et de fonctionnement de l'appareil politico-institutionnel.

Or, on sait bien maintenant que les relations entre pays centriques et périphériques sont plus complexes que le laissait entrevoir la construction classique de Ricardo, basée sur les productivités du travail différentes entre deux pays,

3. Gilles Y. BERTIN, *Les firmes multinationales*, Paris, PUF, 1975, p. 57.

4. Maxime A. CRENER et Georges M. HÉNAULT, « Entreprises transnationales et dépendance dans une perspective administrative », *Perspectives internationales*, juillet-août, 1977.

et qu'elles conduisent notamment à la détérioration continue des termes de l'échange et à la spécialisation des pays périphériques qui entraînent ceux-ci dans l'importation de biens de consommation durables. Comme le souligne C. Furtado ⁵,

le processus de transplantation de modèles de comportement des sous-systèmes dominants vers les sous-systèmes dépendants détient un rôle déterminant en ce qui concerne l'attribution de ressources dans ces derniers.

(Signalons d'ailleurs que Furtado, dans son raisonnement des processus d'adaptation vis-à-vis de l'évolution structurelle des centres dominants, nomme les trois types suivants de transformation des économies périphériques : 1) avantages comparatifs, 2) substitution d'importation, 3) conditionnement des formes de comportement des groupes aux revenus élevés.)

Ce type d'ébauche d'analyse met en évidence le profil asymétrique que le système mondial d'interdépendance a créé depuis la révolution industrielle. Mais doit-on forcément tenir les ET comme les responsables du désordre économique-social international ? S'il est vrai qu'elles agissent avant tout pour leurs propres fins, n'ont-elles pas amené également un redéploiement de l'essor industriel international ? Pour nous, tout en étant des agents significatifs du système mondial, elles forment des institutions, dotées d'un signifié politique, réductrices des tensions du système économique international, d'une part, mais aggravant, d'autre part, le système politique international. Nous verrons d'ailleurs plus tard comment elles sont, de fait, récupérées par les systèmes politiques nationaux.

Les ET prennent conscience de leur impact socio-économique et admettent, pas toujours explicitement, leur abus de pouvoir en maintenant, par exemple, les activités de recherche et de développement au siège social, en centralisant leurs décisions financières, etc. En accord avec, entre autres, G. Adam, S. Amin, C. Furtado, C. Michalet, C. Palloix, Brooke et Zimmers, M. Callon ⁶ affirme que l'ET reproduit le développement inégal. Mais, Sir E. Woodroffe, président d'Unilever, résume euphémiquement le point de vue d'un gestionnaire en affirmant : « La plus grande menace de l'ET est d'être perçue comme étrangère et d'apparaître donc suspecte aux yeux du pays d'accueil ⁷. » Il poursuit, afin d'atténuer quelque peu ce point de vue en disant : « Mais l'ET à l'étranger se trouve souvent accusée de viol par ces mêmes gens qui ont cherché à la séduire. »

Ceci dit, faisons ressortir maintenant quelques points plus névralgiques dans le débat « passionnel » ET-développement, tout en étant conscients que les caractéristiques propres des ET et leurs tailles rendent inextricable la liaison entre économie et politique.

5. Celso FURTADO, « Modèles de consommation et dépendance externe », *Africasia*, n° 64, mai 1972.

6. Michel CALLON, « Les firmes multinationales : un théâtre d'ombres », *Sociologie du travail*, n° 2, 1974.

7. Sir E. WOODROFFE, *The M.N.C., Solving Social Problems*, Financial Executives, décembre 1973.

Ainsi l'imperfection des marchés – dû au monopole managérial et technologique des grandes entreprises – rend l'égalisation des revenus à travers les frontières, par le biais des investissements internationaux, impossible. Ce monopole, cependant, selon la théorie d'Hymer-Kindleberger, implique un développement international des entreprises pour améliorer les rendements économiques.

Mais également, la recherche des profits monopolistiques ou oligopolistiques, couplée à l'absence fréquente de véritable redistribution par la fiscalité au niveau des pays, peut restreindre l'utilisation optimale des ressources, notamment comme le note Kindleberger⁸, par le bouleversement des marchés locaux. D'ailleurs, comme le souligne Johnson, le pays d'accueil peut donc être discuté, en particulier dans le cas d'activités d'extraction. Ainsi, comme l'écrit Penrose⁹, le pouvoir d'imposer un prix de monopole a les mêmes caractéristiques de distribution que celui de percevoir un impôt. Le cas du pétrole pousse alors certains à souligner les possibilités de concurrence (Kindleberger, Johnson), d'autres à souligner les dangers de monopoles internationaux (économistes marxistes).

L'investissement direct international apporte au pays hôte du capital, de la technologie et le *know-how* managérial. Cependant, il faut se demander dans quelle mesure le capital international représente véritablement une addition nette au capital local, surtout lorsqu'il est rapidement payé par les bénéfices. Notons néanmoins que cette période de remboursement varie en fonction de l'espace géographique et de la nature proprement dite de l'investissement (variation entre 5 et 12 ans).

L'investissement international peut également s'opposer au plan national du pays hôte, ou à ses désirs. Si Kindleberger fait confiance à l'investissement « cosmopolite », Behrman¹⁰ et Tugendhat¹¹ concèdent de l'importance aux programmes nationaux, tandis que Magdoff, par exemple, critique les visées de rationalisation capitaliste.

Se pose également le problème de la recherche et du progrès technologique, et de son appropriation. Johnson souligne qu'il est meilleur marché de l'importer et de l'adapter que de le faire sur place. Ainsi, à nouveau, surgit le conflit entre intérêts nationaux et cosmopolites.

De tous les non-marxistes, Behrman est celui qui insiste le plus sur les différences entre les objectifs des entreprises et ceux du pays d'accueil (l'efficacité économique mondiale peut aller à l'encontre de celle des pays d'accueil). Il propose trois styles d'actions :

8. C. P. KINDLEBERGER (ed.), *The International Corporation. A Symposium*, MIT Press, 1970, 415p.

9. E. T. PENROSE, *The Large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry*, Allen and Unwin, 1968.

10. J. N. BEHRMAN, *National Interest and the Multinational Enterprise*, Prentice-Hall, 1970, 194p.

11. G. TUGENDHAT, *Ces multinationales qui nous gouvernent*, Granet, 1973.

- restrictions sur investissements ou activités industrielles ;
- renforcement de l'industrie domestique ;
- accords intergouvernementaux.

Par contre, des auteurs comme Palloix signalent que l'entreprise transnationale incarne bien la nouvelle théorie économique de la maximisation du profit monopoliste eu égard à un marché de concurrence oligopolistique, qui amène comme fait premier non plus la maximisation du bien-être, mais la maximisation de la croissance en tous les points de l'économie mondiale soumis à l'action des monopoles internationaux.

Il pousse plus loin l'analyse de la stratégie de l'ET et, dépassant l'approche micro-économique, fait surgir un caractère discriminant¹². Trois axes de recherche du caractère discriminant de l'internationalisation sont ainsi suggérés :

- a) *celui du produit* (thèse de Raymond Vernon et de la *Harvard Business School* : cycle de vie international du produit) ;
- b) *celui du procès de production* qui serait le facteur explicatif, en liaison avec le mouvement international du capital, des formes de l'internationalisation du capitalisme contemporain ;
- c) *celui du capital* : l'ET conçue soit comme processus d'accumulation du capital à l'échelle internationale, soit comme interprétation des capitaux nationaux.

II - ACTIVITÉS MICRO-ÉCONOMIQUES ET SYSTÈME INTERNATIONAL

Si l'on s'écarte momentanément de l'analyse macroscopique pour illustrer le management proprement dit de l'ET, nous pouvons dès lors évoquer deux types d'actions ou conséquences plus particulières et souvent mises de l'avant.

A - L'impact financier

Aujourd'hui, c'est sans doute dans le domaine financier que les problèmes concernant les ET sont les plus pressants, aussi bien au niveau du financement comme tel, qu'à celui de la gestion financière proprement dite.

Elles ont, en effet, le moyen de mener une politique souple et efficace dans ce domaine. À titre d'exemple : si une société américaine veut sortir des capitaux du pays B afin d'approvisionner une autre de ses filiales installée au pays A, il lui suffit d'augmenter théoriquement le prix que sa filiale B paie pour ses approvisionnements en provenance du groupe tout en réduisant le prix que cette filiale recevra pour ses propres exportations vers d'autres filiales de la même société. Elle peut, dès lors, faire apparaître le profit là où elle le juge préférable, elle peut transférer des fonds d'un centre à l'autre, et jouer sur les délais de paiement.

Compte tenu de la situation des diverses monnaies, une ET pourra recommander à ses diverses filiales d'accélérer ou de retarder leurs règlements extérieurs,

12. Christian PALLOIX, *Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation*, Paris, Maspéro, 1973.

ou, au contraire, d'augmenter leurs endettements en certaines devises. Cette même entreprise profitera, dans la mesure du possible, des dispositions fiscales les plus avantageuses selon les différents pays. L'informatique donne la possibilité aux entreprises multinationales de faciliter l'optimisation de leurs liquidités. Les modes de transfert de fonds entre filiales et maison mère sont nombreux. À titre d'exemple, citons simplement :

- les paiements d'intérêts, de royalties, d'honoraires ;
- le paiement des dividendes représentant tout ou une partie des bénéfices comptables ;
- les transferts de capitaux ;
- la manipulation des prix de transfert appliqués aux échanges de produits semi-finis ou finis entre diverses filiales.

L'ET pratique de plus en plus le contrôle centralisé surtout dans le domaine financier. Son objectif devient, dès lors, la rentabilité de l'organisation dans son ensemble, de préférence aux résultats individuels de ses filiales étrangères. En conséquence, la planification à long terme de l'investissement rejoint le management à court terme du *cash-flow* dans la vie financière de la firme. Il lui faut concilier ainsi coût de transaction et recette d'intérêts, veiller à bien diriger le placement des fonds là où l'on en aura besoin, et bien prendre en compte les taux d'intérêts pratiqués ainsi que les risques et avantages présentés par les marchés des changes étrangers. La liaison politique financière/prix permet à quelques analystes et, par exemple, au président du dernier rapport sur l'inflation commandé par la CEE en 1976, Robert Maldague¹³, de dire que la résistance des ET à faire baisser leur prix est une des causes des rigidités de l'économie mondiale. Ainsi il signale que les gains de productivité, grâce au progrès technologique et aux économies d'échelle que les ET ont réalisés, ne se sont pas traduits par une baisse correspondante des prix au bénéfice des consommateurs, car les techniques de *price umbrella* (se constituer une rente égale à la différence entre son prix de vente et le prix de vente des PME moins rentable pour le même produit) et de prix de transfert entre filiales ont permis aux transnationales d'augmenter leurs marges.

Tout en comprenant fort bien certaines de ces « armes » (nécessaires peut-être dans le système économique capitaliste), signalons enfin la faiblesse du système monétaire actuel, eu égard à la « spéculation » des ET. Il suffit qu'un pour cent des milliards de dollars de liquidités, dont disposent les transnationales, se déplace vers une monnaie pour provoquer une crise majeure à effets nocifs. Signalons, pour terminer, cet aspect micro de deux relations importantes à effet systémique : le déplacement international du capital et le problème de la formation d'épargne.

B - L'impact humain, culturel et technologique

Nous avons noté précédemment que l'aspect financier était sans aucun doute un problème pressant pour l'ET, mais nous aimerions noter à quoi servirait

13. Propos recueillis par Jean-Paul MARTHOZ, *Economia*, 29 décembre 1976.

toute cette accumulation de puissance si elle n'était pas avant tout au service de l'être humain. Certes, l'ET matérialise le progrès scientifique, technique, économique et social. Elle gère avec efficacité et rapidité le changement, mais elle peut porter aussi les fruits de sa contradiction. Elle est trop souvent le véhicule le plus parfait du matérialisme parce qu'elle ne parle qu'en termes d'efficacité et trop peu souvent en termes d'avenir humain. Elle est accoutumée à confondre explicitement dans l'exposé de ses objectifs la maximisation de son profit et de sa puissance propre, avec la recherche de l'intérêt collectif.

Nous remarquons, d'autre part, que le phénomène de l'ET relève en dernière analyse d'un projet d'emprise culturelle sur les sociétés industrielles comme sur les sociétés moins développées. Ainsi que le souligne très justement Erich Jantsch¹⁴, elle peut être considérée comme la plus efficace des institutions de transfert non seulement au point de vue de la seule technologie occidentale, mais de l'ensemble du système des valeurs dominantes. Quant à l'impact technologique¹⁵, bornons-nous simplement à signaler quelques hypothèses de travail. Il va de soi que la jonction qu'opère le transfert technologique entre le procès scientifique et le procès industriel est une caractéristique majeure de la révolution scientifique qui place aujourd'hui la civilisation à un carrefour. Comme le souligne H. Brooks, le transfert technologique apparaît en position d'intrant et d'extrant vis-à-vis de l'innovation : en tant qu'intrant car le transfert technologique « intègre » verticalement et horizontalement l'innovation en amont, et en tant qu'extrant car il est « intégré » en aval, avec le procès de diffusion de l'innovation. Le rôle primordial de l'ET dans le transfert technologique est d'accélérer le rythme de l'évolution industrielle mondiale. C'est à ce niveau que culture et technologie se rejoignent dans une action dichotomique de l'ET au sein de son milieu d'opération créant des turbulences psychosociales à effets multiples. Il en résulte que la structure des échanges technologiques présente des analogies entre pays industrialisés et sous-développés, ce qui, par la logique de l'internationalisation de la production, réduit et uniformise fatalement ces flux, créant ainsi des cassures sociales dans le processus de développement.

Ne peut-on voir dans le secteur agro-industriel un exemple saisissant de la complémentarité de ces deux facteurs dans le processus d'internationalisation des économies sous-développées ? Dans un article récent, Erich Jacoby¹⁶, examinant le rôle des Nations unies et de ses institutions affiliées dans la perpétuation de la domination du capitalisme mondial, mentionnait qu'en raison de ses

liens croissants avec l'agro-business la FAO représente un cas limite de la commercialisation graduelle des institutions de l'ONU et un exemple révélateur du processus de dégénérescence et de décadence institutionnelle qui affecte l'ensemble

14. Souligné à la III^e Conférence mondiale sur la planification d'entreprise, Bruxelles, septembre 1973.

15. Développé largement dans le document de C. A. MICHALET, *Transfert of Technology and the Multinational Firm*, Paris, OCDE, DAS/SFR 73-64.

16. Erich H. JACOBY, « Une influence croissante dans le système des Nations unies », *Le Monde diplomatique*, juillet 1976.

de l'organisation mondiale et de ses effets les plus pernicioeux – la désintégration des structures socio-économiques des pays sous-développés et la paralysie de leur développement.

Le rapport de Toronto¹⁷ est, semble-t-il, assez explicite de l'attitude positive de l'ONU à l'égard des positions de l'agro-industrie et de son développement dans les pays du Tiers-Monde.

Comme autre impact de cette activité managériale de l'ET, et plus spécifiquement de sa stratégie de marketing, on peut, par exemple, citer les activités de commercialisation de l'industrie pharmaceutique multinationale ; ainsi, à partir de 700 médicaments de base, on a vu fleurir 15 000 marques au Brésil et en Inde, 25 000 en Espagne et 35 000 aux États-Unis¹⁸.

III – INTERDÉPENDANCE DU COMMERCE INTERNATIONAL PRIVÉ ET DE L'ÉTAT-NATION

Le système international où l'État-nation (EN) jouait un rôle privilégié semble, à prime abord, bouleversé par l'ET, car celle-ci tend à organiser la structure d'une grande partie du monde en fonction de sa propre finalité. De surcroît, une confrontation idéologique sous-tend les analyses diverses effectuées sur les ET ; à la limite nous pourrions dire que différentes sortes de *Weltanschauung* s'opposent directement à ce propos. À travers ces quelques remarques, l'on peut identifier deux points primordiaux dans l'analyse des tensions mondiales. D'une part, le développement inégal de l'industrie des biens et services dans de nombreux pays et les différences dans l'ampleur de l'accumulation des biens de production ont pour effet de différencier le taux de profit moyen pour les divers pays (stimulation due par le taux de profit différentiel international). D'autre part, nous vous proposons de relever le conflit entre pouvoir privé international et pouvoir politique national.

Malgré les nombreuses études sur les ET¹⁹, malgré les institutions créées pour analyser ce phénomène, peu d'écrits présentent ces problèmes sous le double aspect de la bivalence externe/interne et national/international²⁰. Expliquons davantage notre schéma général d'interprétation. Nous pensons que l'ET

17. Rapport de Toronto, réunion tenue à Toronto les 10 et 11 septembre 1974, dans le cadre du Programme de coopération industrielle où les représentants des grandes entreprises de l'agro-business et certains membres d'organismes internationaux (SFI, ITC, BIT...) établissaient une série de propositions.

18. Sanjaya LALL, « The International Pharmaceutical Industry and Less-Developed Countries, With Special Reference to India », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, août 1974, et Maxime A. CRENER, « Multinational Corporations in the European Pharmaceutical Industry », *MBE*, vol. II, janvier-mars 1973.

19. Voir en particulier tous les rapports de l'ONU sur le sujet et tout dernièrement *Transnational Corporations: Material Relevant to the Formulation of a Code of Conduct*, Centre on Transnational Corporations, UN, New York, 1977.

20. Maxime A. CRENER, « Sociétés multinationales, tendances lourdes et système international », *L'entreprise et l'homme*, vol. 45, n° 5, mars 1973 ; Maxime A. CRENER et Georges M. HÉNAULT, *Dialogues sur le management des entreprises multinationales et les pays en voie de développement*, atelier de l'I.C.I., Université d'Ottawa, décembre 1976.

pose, à des degrés différents cependant, le même type de problèmes dans les pays industrialisés et les pays sous-développés ; ces mêmes nations réclament l'investissement direct en provenance de l'ET, et augmentent et accélèrent du même coup l'interdépendance des flux commerciaux et économiques entre les nations.

Au même moment, l'État-nation légifère sur les quota d'exportation et régularise les effets internes de l'investissement étranger (effets, par exemple, de localisation régionale...). Or, on sait, depuis que des analyses statistiques l'ont montré, que le commerce international (40% de celui-ci) est avant tout le résultat d'une relations externe intra-firme. Dès lors, il nous semble que l'on se trouve face à un paradigme totalement nouveau : les États-nations reprennent à leur compte le pouvoir économique de l'ET en le transformant en pouvoir politique national mais également en grande partie international, pour rehausser leur impact et prestige dans la communauté mondiale et obtenir ainsi de nouveaux bénéfices en terme de contrats tarifaires ou autres. C'est, en fait, ainsi que s'amorce la nouvelle boucle des processus de négociations internationales et la nouvelle répartition des pouvoirs socio-politiques. Il nous semble alors que l'ET n'est plus qu'un acteur manipulé par les bureaucraties nationales qui médient cet épiphénomène, renforçant la notion d'État-nation dans le système international.

Cette attitude se retrouve dans les pays en voie de développement qui ont acquis récemment (une vingtaine d'années tout au plus) leur indépendance dont la connotation idéologique se reflète dans leurs réactions politiques contraignantes pour les ET. Nehru ne disait-il pas qu'il est plus facile de mener à bon port une révolution que de conduire et construire une nation ? Ceci se traduit donc par une situation d'ambivalence économique-politique à l'égard des ET qui débouche sur des législations étouffantes dont l'impact à court et moyen terme est un frein aux relations commerciales internationales.

Ainsi l'interdépendance²¹ accrue grâce aux ET nous semble être la première étape d'une ère de conflits interétatiques dans un monde en récession économique. Ceci semble évident de surcroît lorsque l'on sait l'inefficacité du système juridique international.

D'ailleurs, à ce sujet, la structure même de l'ET porte une ambivalence certaine car elle subit directement les juridictions nationales²². Le noyau central,

21. Sans faire référence explicitement aux ET, certains politicologues ont vu dans le geste de l'Arabie saoudite (désolidarisation officielle de l'OPEP) une empreinte significative de l'ex-secrétaire d'État, Henry Kissinger, dans sa stratégie de mise en application de l'interdépendance, comprise ici comme la règle de minimisation de la gêne de la politique extérieure américaine : création du « nouvel impérialisme tranquille » (notion que nous suggérons et qui, nous le pensons, règnera pendant les prochaines années, ayant comme acteur principal le nouveau bouc émissaire international : l'entreprise transnationale. Ces firmes d'ailleurs, que certains qualifient maintenant de méso-économiques, échappent au contrôle des États et, dans le cadre d'un marché national donné, aux règles de la concurrence.

22. Dans un livre qui doit paraître prochainement, Raymond VERNON, *Storm Over the Multinationals : The Real Issues*, Harvard University Press, 1977, et dans « Storm Over the Multinationals : Problems and Prospects », *Foreign Affairs*, vol. 55, n° 2, janvier 1977, présente une vision pertinente et réaliste de ce type de problème.

le siège social, n'est de fait responsable juridiquement que devant les organes judiciaires du pays où il est incorporé, tandis que les satellites, divisions ayant leurs assises dans leurs pays respectifs, n'obéissent qu'aux lois et règlements propres à ceux-ci.

Présentons maintenant, pour appuyer notre démarche, quelques exemples qui nous paraissent significatifs d'un prélude des nouvelles tensions des relations internationales. Le cas de l'ET Ford et de sa stratégie européenne illustre de manière évidente le redéploiement des forces de l'État-nation. La réglementation européenne, surtout celle des régions les plus industrialisées, ne convenait plus à l'investissement productif et rentable de la firme de Détroit ; dès lors elle opte pour une tactique sud-européenne : rappelons simplement le comportement du gouvernement français pour obtenir que cette entreprise vienne s'installer à Bordeaux pour fabriquer des boîtes de transmission. N'a-t-on pas dit à l'époque que la concession était avant tout politique ? Mais les retombées économiques et sociales du projet valaient bien le sacrifice d'une soi-disant politique opposée à l'américanisation du potentiel industriel français. Cependant, en termes très pragmatiques, il y avait renforcement de la puissance gouvernementale car la création d'emplois, etc., assurait non simplement un renforcement politique mais également le patrimoine collectif de la région. Si l'on continue à analyser la stratégie de Ford et son investissement d'environ 500 millions de dollars en Espagne, on pourra mieux entrevoir, par le biais des flux commerciaux internationaux, les véritables tensions qui agitent le système international : l'objectif de croissance économique des États-nations par l'interdépendance du système privé international. Il est incontestable, et il faut le noter avec vigueur à nouveau, que l'ET saisit les opportunités, compte tenu de sa stratégie à long terme, qui vont satisfaire ses objectifs et de façon réaliste se traduire en profits ; le jeu politique quand il existe est conditionné par son activité économique.

Ainsi, toute entreprise s'installant en Espagne, et les différentes firmes comme Renault, Simca-Chrysler ont dû s'y habituer, est assujettie à la fameuse loi d'airain : intégrer aux produits finis 95% environ de pièces d'origine espagnole. Peut-on être plus nationaliste ! Avec la venue de l'ET Ford en Espagne la loi s'est un peu modifiée : 66% dans le taux d'intégration des produits autochtones, mais deux autres impératifs dictés par le texte de loi : $\frac{2}{3}$ de la production doit être destinée à l'exportation et le constructeur doit également limiter ses ventes sur le marché local à 10% des immatriculations existantes l'année précédente sur le marché espagnol. Dès 1978, 220 000 voitures Fiesta devront être obligatoirement vendues en France, en Italie et dans le reste de l'Europe et viendront renflouer la balance des paiements espagnole. Il faut bien remarquer que l'Espagne n'a fait qu'appliquer la bien connue théorie des avantages comparatifs.

Le même cas s'est produit avec le Mexique lorsqu'il a formellement demandé que les filiales d'ET dans le secteur automobile exportent leurs productions. Que s'est-il passé lorsque le Chili quitta le 30 octobre 1976 le Pacte andin ? Dans le secteur de la construction mécanique, l'Argentine protégea son industrie et interdit toute importation et le Brésil appliqua des taxes douanières de 100%

sur ce type de produit. De nombreux exemples abondent, les plus récents et peut-être les plus pernicioeux étant ceux d'entreprises transnationales étatiques dans des secteurs comme la chimie, l'aluminium et la pétrochimie.

CONCLUSION

Il nous semble voir apparaître un système international de plus en plus cloisonné où, malgré l'interdépendance croissante des économies entraînée par le développement fantastique du commerce intra-firme de l'ET, les égoïsmes nationaux renforcent le pouvoir de l'État-nation au péril de voir éclater des conflits régionaux un peu partout. L'entreprise transnationale apparaît, à son insu, comme la courroie de transmission des politiques nationales.

Ne retombe-t-on pas dans une ère protectionniste semblable à celle de la période de l'entre-deux-guerres ? Cette tendance semble de surcroît d'autant plus paradoxale que les organisations internationales (l'OCDE surtout) et certains guides d'opinion « mondialistes » comme Dean Rusk ne voient un avenir à l'humanité que dans l'interdépendance économique internationale qui ne peut être assurée que par les ET et dont les objectifs micro-économiques doivent s'équilibrer avec les intérêts nationaux.