

Article

« L'État et les firmes multinationales »

Philippe Faucher et Jorge Niosi

Études internationales, vol. 16, n° 2, 1985, p. 239-259.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/701834ar>

DOI: 10.7202/701834ar

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

L'ÉTAT ET LES FIRMES MULTINATIONALES

Philippe FAUCHER et Jorge NIOSI*

ABSTRACT — *The State and Multinational Firms*

The article argues that the state plays, and has always played, a key role in the internationalization of firms and that theoretical explanations of MNE should take that role into account. The first part of the paper deals with the place of the state in the theories of multinational firms; most theories can be classified into three currents: those arguing the decline of the Nation-State as a consequence of the growth of MNE, those seeing the territorial expansion of the state as a natural consequence of multinationalism and those arguing the direct but weak thrust of the State in favour of MNE. The second section of the paper analyses the main types of government intervention pushing national firms into foreign operations. The third section studies the most evident case of government intervention on multinationalisation: the case of multinational state enterprises. The article concludes that the state should be included — an increasingly so — as a major purveyor of advantages to national firms seeking to initiate or pursue foreign activities.

La saga victorieuse des multinationales conquérantes exerce une fascination proche de celle qui excite l'imagination des spectateurs des séries télévisées américaines où l'ambition et l'argent font la loi. C'est l'aventure du capitalisme et l'histoire de ceux qui savent dompter la nature et mener les hommes. Les théories sur la formation et le fonctionnement des firmes multinationales (FMN) contribuent à perpétuer et à renforcer cette image. L'État, ce parasite selon la théorie néo-classique, a enfin trouvé un interlocuteur et n'a qu'à effacer devant le pouvoir et la ressource des FMN. Le marché reprend sa juste place alors que la firme échappe aux exactions des politiques fiscales et monétaires. Ce qui réjouit les uns, alarme les autres qui craignent et dénoncent les déséquilibres provoqués par une aussi forte concentration de pouvoir.

S'il existe une réalité nouvelle que ces simplifications expriment, il convient de s'assurer que la théorie, et dans le cas qui nous occupe ici, celle portant sur la formation des FMN, reflète et tient compte des facteurs fondamentaux qui constituent la substance du phénomène étudié. Nous soutenons que, contrairement à ce qu'affirment les théories les plus respectées, l'État, à toutes les époques et à toutes les étapes, joue un rôle central dans le processus de multinationalisation des firmes et, qu'à ce titre, il devrait figurer de plein droit dans la théorie. Avant de procéder à la révision théorique nécessaire, il convient au préalable de mettre en évidence les

* Respectivement professeurs au Département de science politique de l'Université de Montréal et au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal.

multiples interventions des pouvoirs publics qui ont pour résultat, direct ou indirect, recherché ou non, l'expansion internationale des firmes. Voilà le principal objectif de cet article.

La première partie est consacrée au rappel du statut conceptuel de l'État au sein des théories sur les FMN. Nous posons à cette occasion les principaux jalons pour comprendre le rôle des gouvernements dans l'expansion internationale des entreprises. La deuxième section analyse les principales interventions étatiques responsables de la multinationalisation des firmes. La troisième partie étudie plus en profondeur le cas le plus remarquable d'intervention gouvernementale dans le processus d'internationalisation: celui des entreprises publiques multinationales. Enfin le retour à la théorie et la présentation des principaux résultats de cette réflexion fait l'objet de la conclusion.

I - L'ÉTAT DANS LES THÉORIES SUR LES FMN

Depuis les contributions fondamentales de Stephen Hymer, de Raymond Vernon, et de Richard Caves, les théories sur les FMN ont résolument adopté une perspective en termes d'oligopole, se liant définitivement à la théorie de la concurrence imparfaite ou monopolistique¹. Divers auteurs ont essayé, plus récemment, d'unifier ces différentes approches en formulant des théories synthétiques en termes d'« internationalisation » ou d'imperfections du marché². Grâce à ces diverses contributions la théorie sur les FMN commence à atteindre un certain consensus. Toutefois, l'État occupe une place marginale dans cette théorie pure des FMN. Nous croyons qu'il s'agit là d'une lacune majeure. Les rares auteurs qui ont abordé le rôle de l'État dans la multinationalisation des firmes l'ont fait soit pour souligner le dépérissement de certaines fonctions économiques des gouvernements, suite au développement des FMN, soit pour prédire l'émergence d'institutions étatiques multinationales comme conséquence de la multiplication des activités internationales des firmes et de la mondialisation de l'économie. Dans les deux cas les modifications de la structure de l'État apparaissent comme la variable dépendante et le développement des FMN comme la variable indépendante. De rares auteurs ont souligné certains aspects du comportement de l'État (surtout les systèmes de taxation) susceptibles d'affecter le développement des FMN. Nous allons dans cette section revoir les théories des FMN qui s'occupent de l'État en les classant en trois

1. S. HYMER, *The International Operations of National Firms*, (1960) Cambridge, Mass., MIT Press, 1976; R. VERNON, « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, mai 1966, pp. 190-207; R. VERNON, *Sovereignty at Bay*, New York, Basic Books, 1970; R. VERNON, *Storm over the Multinationals*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1977; R. CAVES, « International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment », *Economica*, février 1971, pp. 1-27.
2. P.J. BUCKLEY et M. CASSON, *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres, Macmillan, 1976; J.H. DUNNING, « Trade, Location of Economic Activity and the MNE: The Search for an Eclectic Approach », in B. OHLIN *et al.* (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, New York, Holmes & Meier, 1977; A.L. CALVET, « A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm », *Journal of International Business Studies*, printemps/été 1981, pp. 43-59.

grands groupes : A) théories du dépérissement des fonctions économiques de l'État ; B) théories de l'expansion territoriale de l'État ; C) théories du rôle actif de l'État sur les FMN.

A — Théories du dépérissement de l'État

Le thème du déclin relatif de l'État apparaît dans bon nombre d'auteurs associés, de près ou de loin, à la nouvelle théorie synthétique. Dans plusieurs articles et ouvrages l'économiste travailliste britannique Robin Murray a souligné l'affaiblissement des États-nations, leur incapacité croissante à exécuter des fonctions macro et micro-économiques de régulation à cause de l'internationalisation des circuits financiers, industriels et commerciaux dans les FMN et les banques multinationales³. Ainsi la politique monétaire perd de son efficacité car ces sociétés ont un accès privilégié à des fonds, tant internes qu'internationaux, qui ne sont pas affectés par les politiques nationales de régulation : toute tentative gouvernementale de restreindre l'investissement au moyen d'une réduction de l'offre de monnaie peut être contrecarrée par les FMN en puisant soit dans leurs fonds propres, soit dans le marché des Euro-dollars et des Euro-obligations. La politique fiscale est également limitée : les FMN payent proportionnellement moins d'impôts que les firmes locales grâce à la manipulation des prix de transfert, à travers leur implantation dans des paradis fiscaux, ou grâce aux rabattements de taxes qu'elles obtiennent avant même de commencer leurs opérations dans bien des pays. Quant à la balance de paiements, les FMN peuvent éviter facilement les contrôles de change, les variations dans la parité de devises et, à l'occasion, spéculer en vue de modifier en leur faveur la valeur internationale d'une monnaie. De façon générale, Murray voit les pouvoirs économiques de l'État-nation subir une nette décroissance avec l'expansion des FMN.

Dans la théorie du cycle du produit le corollaire du déclin de la souveraineté nationale est également présent. R. Vernon pense, lui aussi, que les États sont affaiblis par l'augmentation très rapide du nombre et de la taille des sociétés transnationales. La sécurité nationale, la création d'emplois, la perception des taxes, le contrôle de l'épargne interne, et la capacité de manipuler les taux de change sont autant de problèmes qui préoccupent les gouvernements dans les pays avancés :

Meanwhile, however, governments in the rich industrialized countries seem more conscious of the weakening aspects of the new situation⁴.

Dans les pays en développement les gouvernements se préoccupent davantage des prix de transfert de leurs exportations, de la division des bénéfices entre le pays-hôte et les FMN, et du problème de brevets. Dans chaque cas, de nombreux gouvernements ont vu décroître leur pouvoir d'intervention sur l'économie.

3. R. MURRAY, « The Internationalisation of Capital and the Nation State », in J.H. DUNNING (ed.), *The Multinational Enterprise*, Londres, Allen and Unwin, 1971 ; R. MURRAY, *Multinational Companies and the Nation States*, Londres, Spokesman, 1975 ; R. MURRAY, (ed.), *Multinationals Beyond the Markets*, Londres, Harvester, 1981.

4. R. VERNON, *Storm over the Multinationals*, op. cit., p. 137.

Les syndicats internationaux sont également inquiets du déclin des capacités d'intervention de l'État. Les difficultés à appliquer des politiques antitrust, fiscales ou monétaires sont parmi les préoccupations syndicales que souligne le dirigeant Charles Levinson.

On se rend de plus en plus compte qu'il s'agit en l'occurrence d'une véritable révolution du système économique de l'Occident, capable, qui sait, de saper le pouvoir politique des États et leur capacité de promouvoir leur propre économie⁵.

B — Théories de l'expansion territoriale de l'État

Si le thème du dépérissement des fonctions économiques de l'État sous l'action des sociétés multinationales est nettement dominant, le deuxième en importance est celui de la tendance à la formation d'États supranationaux. Le sujet a été prépondérant chez les marxistes qui voient le partage du monde en empires coloniaux, néo-coloniaux et en sphères d'influence, comme une conséquence inévitable de l'exportation de capitaux des pays avancés vers les moins développés⁶.

Une thèse proche apparaît chez Hymer pour qui les sociétés multinationales « réduisent la capacité du gouvernement de contrôler l'économie ». Ces sociétés ont besoin d'États multinationaux, et ceux-ci émergeront inmanquablement après la consolidation des FMN et l'affaiblissement définitif des États-nations. Dans la même ligne de pensée, Murray soutient que les FMN demandent – et obtiennent – des fonctions interétatiques de régulation économique internationale: des accords de libéralisation des échanges entre les pays (car elles exportent des pièces et des produits d'un pays à l'autre), des conventions régissant les taux de change (pour diminuer les risques associés à la dévaluation), la libéralisation des flux de capitaux, le libre rapatriement des profits, etc. La Communauté économique européenne, l'Association européenne de libre-échange, le Fond monétaire international, l'Organisation de coopération et de développement économique, l'Accord général sur les tarifs et le commerce et autres institutions internationales ne sont que des exemples de l'émergence d'une régulation économique internationale qui remplace celle des États-nations. Les diverses tentatives de formuler des « codes de conduite » par divers organismes internationaux appartiennent au même ordre de problèmes⁷.

C — Théories du rôle actif de l'État sur les FMN

Dans plusieurs écrits l'État apparaît comme un promoteur direct, mais peu efficace, de l'expansion internationale des firmes. L'État a appuyé timidement ce déploiement au moyen des politiques fiscales, commerciales, d'assurance-

5. Ch. LEVINSON, *Le contre-pouvoir multinational. La riposte syndicale*, Paris, Seuil, 1974, p. 54.

6. V.I. LÉNINE, *Impérialisme, stade suprême du capitalisme* (1916), Moscou, Éd. du Progrès, Oeuvres choisies, 1976; N. BOUKHARINE, *L'économie mondiale et l'impérialisme* (1916), Paris, Anthropos, 1970; H. MAGDOFF, *Imperialism, Form the Colonial Age to the Present*, N.Y., Monthly Review Press, 1978.

7. G. HAMILTON, *Les entreprises multinationales: effets et limites des codes de conduite internationaux*, Paris, PUF-IRM, 1984.

investissement à l'étranger, de crédit à l'exportation, et de la balance de paiements⁸. Sur le plan fiscal les sociétés transnationales peuvent déduire l'impôt payé à l'étranger des profits taxables dans leur pays d'origine, ce qui a allégé le fardeau tributaire des FMN et les a encouragé à poursuivre leur expansion internationale. La plupart des pays industrialisés ont adopté de telles politiques fiscales au cours de l'après-guerre. Sur le plan commercial, l'abolition progressive des droits de douane négociée au sein du GATT a permis à de nombreuses sociétés américaines et européennes de produire outre-frontières pour vendre dans le marché intérieur tout en réduisant leurs coûts de main-d'oeuvre. Les systèmes d'assurance-investissement institués par tous les pays capitalistes avancés au cours des années 60 et 70 ont réduit les coûts associés aux risques de guerre, d'expropriation ou de dévaluation qu'encourent les filiales étrangères dans certains pays en développement. Le crédit étatique à l'exportation a certainement joué un rôle d'accélération dans le cycle de certains produits qui furent plus tard fabriqués à l'étranger. Enfin la libéralisation des mouvements de capitaux entre les États membres de l'OCDE a sans doute facilité les investissements croisés entre les pays capitalistes les plus développés. Seuls le Japon et la Suède auraient exercé un contrôle plus sévère sur les FMN de leur pays respectif et auraient, à l'occasion, utilisé des leviers plus puissants pour empêcher ou promouvoir la multinationalisation des sociétés locales⁹.

D – Critique et conclusion

Les différentes théories que nous venons de rappeler brièvement comportent chacune des faiblesses majeures à propos de la place de l'État dans l'actuel processus de multinationalisation des firmes. Les théories du dépérissement de l'État sont trop centrées sur le déclin des fonctions « keynésiennes » que les firmes peuvent effectivement contourner. Depuis plus de trente ans cependant des modalités d'intervention étatique beaucoup plus directe sont à l'ordre du jour sous la forme de politiques industrielles. Au dépérissement des anciennes fonctions correspond le développement des capacités nouvelles de régulation de l'activité économique. Nous y reviendrons.

Quant à la thèse de la régulation supranationale, le monde capitaliste ne semble nullement se diriger vers de nouvelles institutions interétatiques fussent-elles de type colonial, de type hégémonique ou plus consensuelles. En effet, non seulement les empires coloniaux sont disparus progressivement au cours de l'après-guerre, mais les frontières entre les diverses sphères d'influence sont de moins en moins nettes. Également les institutions supranationales issues de Bretton Woods et couronnant l'hégémonie économique et politique américaine sur le monde capitaliste ont connu de sérieuses fissures après 1971¹⁰. Quant aux diverses organisations internationales, si elles ont eu un certain impact sur la libéralisation du commerce international (via le GATT) ou interrégional (CEE, Pacte Andin, Marché commun centro-américain) elles ont eu moins d'efficacité quant à la structure et au comportement des FMN.

8. C.F. BERGSTEN *et al.*, *American Multinationals and American Interests*, Washington DC, The Brookings Institutions, 1978, chap. 2.

9. M.Y. YOSCHINO, *Japan's Multinational Enterprises*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1976.

10. R.S. KEOHANE, *After Hegemony*, Princeton, Princeton University Press, 1984. F.L. BLOCK, *The Origins of International Economic Disorder*, Beverly, University of California Press, 1977.

Enfin les différents « codes » promulgués afin d'encadrer l'activité des transnationales ont eu, au mieux, l'effet de produire une prise de conscience internationale sur l'importance croissante de ces firmes au niveau de l'emploi, du commerce ou de l'investissement.

Les écrits du troisième groupe permettent de documenter l'intervention directe, mais non décisive, de l'État dans le processus d'internationalisation, et de constater la relative autonomie dont jouissent les FMN vis-à-vis des gouvernements. Cependant ils comportent un défaut majeur: l'État n'y est pas présenté autrement que comme un facteur externe; il n'est nullement intégré à la théorie. Comme nous l'avons souligné avant, l'on s'achemine vers une explication synthétique des FMN en termes d'oligopoles jouissant de la propriété de certains avantages. Dans la théorie synthétique cependant ce processus est présenté comme étant purement économique. Or en fait il a toujours été fortement conditionné par l'État. En d'autres termes *l'État d'origine procure à certaines firmes nationales des avantages qui leur ont permis de conquérir le marché interne, d'exporter et de devenir multinationales*. Deux types de cas sont évidents: les avantages coloniaux (1880-1950) et les avantages liés à la politique industrielle (depuis 1960).

II — L'ÉTAT, PROMOTTEUR DE LA MULTINATIONALISATION

A — La période coloniale

La critique de la théorie léniniste de l'impérialisme montre, chiffres à l'appui, que les investissements directs à l'étranger avaient majoritairement été faits, en tout temps, en dehors des empires coloniaux¹¹. Cette constatation est indéniablement juste et elle s'applique surtout aux IDE dans l'industrie de fabrication entre les pays capitalistes avancés. La thèse léniniste de l'absence d'opportunités d'investissement dans ces pays n'est pas défendable.

Cette critique est toutefois moins vraie pour ce qui est des industries minières, des plantations et des finances. Alors que les FMN de fabrication érigeaient des filiales dans les grands marchés, les IDE des industries extractives, au contraire, allaient plutôt vers les empires coloniaux. En ce qui concerne les investissements directs britanniques, Stopford affirme que:

If the early manufacturing investments were made without regard to the existence of the Empire, investments by British manufacturers to control sources of raw materials for their own factories were distinctly biased toward Empire sources¹².

11. C. Catherine COQUERY-VIDROVITCH, « De l'impérialisme ancien à l'impérialisme moderne. L'avatar colonial », in A. ABDEL-MALEK (ed.), *Sociologie de l'impérialisme*, Paris, Anthropos, 1971.

12. J. STOPFORD, « The Origins of British-based Multinational Manufacturing Enterprises », in *Business History Review*, vol. XLVIII, n° 3, 1974, p. 323.

Philippe Chalmin souligne également l'importance des firmes manufacturières de divers pays avancés s'intégrant en amont vers les matières premières dans des possessions coloniales ou néo-coloniales.

Il faut aussi citer le cas des fabricants de pneumatiques (Firestone au Libéria, Dunlop en Malaisie, Michelin en Indochine...), des raffineurs de sucre (Tate and Lyle aux Antilles à partir de 1937), des bananiers (United Fruit, Standard Brands et del Monte qui occupent l'Amérique centrale au début du XX^{ème} siècle) et enfin des grandes firmes minières qui intègrent la transformation dans les pays développés¹³.

Quant aux banques multinationales elles ont fait leurs premières armes au sein de leurs Empires respectifs. Ainsi, les banques britanniques

Set up mainly in the days of the British Empire in the nineteenth century, their fonction was primarily to serve the needs of traders and their settlers in the colonies (like their counterparts in French Africa)¹⁴.

Quelle sorte d'avantages l'État fournissait-il aux banques et aux sociétés extractives au sein des Empires ? Le premier et le plus important était, sans doute, l'exclusion totale ou partielle des concurrents d'autres pays industrialisés. Bien souvent ce monopole était consacré dans la loi au moyen des chartes coloniales. Dans les cas des banques multinationales l'émission de monnaie dans les nombreuses colonies et dépendances était souvent du ressort exclusif des institutions financières du pays colonial. Ainsi la British Bank of West Africa obtenait en 1893 le monopole de l'émission monétaire dans les possessions britanniques de l'Afrique Occidentale¹⁵. En somme l'imperfection du marché était ici l'oeuvre des gouvernements coloniaux, réduisant la concurrence par voie légale.

D'autres avantages prenaient la forme d'aide financière directe ou de participation préférentielle aux activités économiques de l'État colonial. Ainsi, par exemple, les banques coloniales prenaient part aux emprunts des colonies et des protectorats, emprunts qui étaient souvent organisés ou garantis par le gouvernement impérial. Nombre de sociétés transnationales minières ont été promues en tout ou en partie par les gouvernements colonisateurs (que l'on songe par exemple à British Petroleum, la Compagnie française des pétroles, ou l'Union minière du Haut Katanga). Dans un monde peu sécuritaire et divisé en empires rivaux, l'« internalisation » du marché était double : au sein de la firme et au sein de l'État colonial.

La réduction étatique de la concurrence et l'aide financière directe ou indirecte étaient certainement des avantages non négligeables. Certes, fallait-il encore que les FMN du pays colonisateur possédât des avantages techniques et administratifs sur la concurrence locale. Mais l'empire apportait parallèlement des avantages financiers qui pouvaient bien souvent être décisifs.

Le déclin des Empires coloniaux et des zones d'influence explique en partie la proportion décroissante des investissements directs étrangers des pays développés

13. P. CHAMMIN, *Negociants et chargeurs*, Paris, Economica, 1983, p. 27.

14. R. PRINGLE, *Banking in Britain*, Londres, Methuen, 1973, p. 73.

15. R. FRY, *Bankers in West Africa*, Londres, 1976.

dans les pays en développement. Ainsi, si les IDE américains en Amérique latine représentaient 49% des IDE totaux des États-Unis en 1897 et encore en 1929, ils n'étaient plus que 39% en 1950, et 19% en 1970¹⁶. Également la proportion des investissements européens et japonais allant vers les anciennes colonies ou sphères d'influence a décliné depuis 1945¹⁷. Si les États industriels de l'après-guerre ont joué un rôle majeur dans l'expansion multinationale des firmes, ce n'est plus en fournissant une « coquille coloniale » à leurs entreprises extractives et financières.

B — La politique industrielle

L'environnement politique des firmes dans l'après-guerre est tout autre. À quelques îles près les empires coloniaux sont disparus et les zones d'influence sont de moins en moins nettes. La concurrence industrielle entre l'Europe occidentale, le Japon et l'Amérique du nord s'intensifie progressivement, au fur et à mesure que les pays détruits et/ou ruinés par la guerre reconstruisent leur capacité de production. Depuis 1960 l'émergence de plusieurs « nouveaux pays industriels » (NPI, dont la Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong, le Brésil, l'Espagne, la Grèce, le Portugal, etc.) pose un défi supplémentaire aux pays capitalistes avancés. Les États se doivent d'aider leurs grandes entreprises à faire face à la nouvelle concurrence. La politique industrielle est née.

Sans être un phénomène nouveau, la politique industrielle, qui désigne l'ensemble des interventions publiques à l'endroit du secteur manufacturier, s'est généralisée, son champ d'application s'est élargi et les moyens mobilisés ont fortement augmenté. Ce développement de l'intervention étatique a lieu entre 1960 et 1975; c'est-à-dire au moment où les multinationales se multiplient, époque qui correspond à la période d'expansion rapide des économies occidentales.

Il apparaît, suite à l'examen attentif des instruments et des modalités d'application (critères discriminants et ventilation) que l'essentiel de l'aide publique au secteur manufacturier est canalisée vers la grande entreprise. Dans de nombreux cas, il s'agit d'une manifestation volontaire du soutien actif que l'État veut donner à ses « champions nationaux ». À d'autres moments, la grande entreprise s'impose comme l'interlocutrice privilégiée pour la réalisation des visées gouvernementales. Cette constatation, dans la mesure où elle est fondée dans les faits, nous autorise à formuler deux observations théoriques significatives. en premier lieu, parce l'État participe activement à la concentration de la structure productive et vient en aide, de façon prioritaire, aux grandes entreprises, on doit, au même titre que les facteurs liés au mode de fonctionnement des marchés, reconnaître la responsabilité des pouvoirs publics dans le processus de multinationalisation. Deuxièmement, l'intervention économique de l'État, même si elle cherche toujours à se légitimer par un discours technocratique qui emprunte le vocabulaire de l'économie, et même si elle est contrainte dans ses choix et ses initiatives par les pesanteurs découlant de la

16. M. WILKINS, *American Business Abroad*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, vol. 1, 1970, p. 110; vol. 2, 1974, pp. 55 et 330.

17. L. FRANCKO, *The European Multinationals*, Londres, Harper & Row, 1976; T. OZAWA, *Multinationalism, Japanese Style*, Princeton, Princeton University Press, 1979.

structure des marchés, comme elle l'est d'ailleurs par des contraintes physiques et technologiques, relève toujours, comme toute intervention publique, du processus politique. Donc, en amont des facteurs économiques et organisationnels qui fondent le processus de multinationalisation, il existe un choix politique et une initiative étatique.

L'aide à la concentration

Le libéralisme prévoit que l'intervention de l'État dans l'économie doit se limiter au maintien de la concurrence et à la section des pratiques restrictives qui portent atteinte aux intérêts des consommateurs et de la collectivité. C'est à l'application de ce principe que l'on doit l'existence, dans la plupart des pays industrialisés, de réglementations anti-monopoles. Celles-ci, fondées sur l'idéal et la théorie se sont montrées bien impuissantes devant les impératifs qui ont présidé à la vague de fusions de la fin des années soixante et du début des années soixante-dix. À l'époque la grande entreprise est synonyme de croissance, ce qui, dans une période d'expansion se manifeste par la capacité d'exercer un pouvoir de contrôle sur le marché. Aujourd'hui, alors que les perspectives sont plus incertaines, la concentration fait encore partie des « mécanismes de la compétitivité ». En concentrant ses ressources sur un nombre limité d'activités, l'entreprise se spécialise dans les opérations les plus rentables et celles qui paraissent les plus prometteuses. Fait nouveau, cette rationalisation se produit désormais, pour les plus grands groupes, à une échelle multinationale¹⁸. Dans ce nouveau contexte, les lois anti-monopoles apparaissent bien désuètes. La concurrence internationale accrue, qui se déroule pour l'essentiel sur des marchés dominés par de très grandes entreprises, rend acceptable, au niveau des économies nationales des ratios élevés de concentration. Cette situation incite les gouvernements à passer outre leur propre réglementation anti-monopole¹⁹. Parce que la concurrence se déroule désormais au niveau mondial, tous les producteurs et tous les pays, ne serait-ce que pour défendre leur production, se doivent de jouer pleinement le jeu de l'internationalisation des marchés. La concentration devient dès lors une nécessité qu'il appartient aux pouvoirs publics d'encourager. Et les FMN, on le sait, sont les grandes entreprises des marchés oligopolistiques.

La pénétration des firmes américaines en Europe et la création de la Communauté économique européenne ont amené les États européens à s'engager activement, au cours des années soixante dans des politiques favorisant la création d'entreprises de grande taille²⁰. En Europe, l'Angleterre, la France et l'Allemagne ont appliqué des mesures allant dans ce sens. Dans des contextes économiques différents, le Japon et les États-Unis sont également venus en aide à leurs plus grandes entreprises.

La riposte anglaise au « défi américain » prend en 1967 la forme de l'Industrial Reorganization Corporation (IRC) dont la fonction principale consiste à promouvoir

18. Ch. MICHALET *et al.*, *Nationalisations et internationalisations. Stratégies des multinationales françaises dans la crise*, Paris, La découverte/Maspero 1984, p. 122.

19. OCDE, *Positive Adjustment Policies*, Paris, 1983, p. 11.

20. T. DELORME, C. ANDRÉ, *L'État et l'économie*, Paris, Seuil, 1983, p. 294.

la fusion d'entreprises de manière à donner naissance à des firmes de taille internationale. Entraîné par la débâcle de l'industrie britannique, l'IRC (aboli en 1971 par les conservateurs puis ressuscité dès 1972 par les travaillistes sous l'appellation de National Enterprise Board) a consacré la presque totalité de ses ressources (91% en 1979) au soutien de quelques très grandes entreprises (British Leyland, Rolls-Royce, Alfred Herbert)²¹. Dès la fin des années soixante, la concentration, qui a fortement progressé au cours des dix dernières années, plafonne. Les entrepreneurs préfèrent s'orienter, étant donné les incertitudes de la conjoncture, vers la diversification des activités, et délaisser la concentration horizontale.

Au sortir de la guerre, la France entreprend de moderniser son appareil productif. La reconstruction de l'après-guerre une fois terminée, plusieurs crises sectorielles (chantiers maritimes, sidérurgie) font apparaître la nécessité d'une politique d'adaptation aux conditions engendrées par le Marché Commun. C'est à quoi le V^{ème} Plan (1965-1970) s'emploiera. Pour atteindre le seuil de compétitivité internationale, la constitution de grands groupes est directement encouragée. Ainsi des dispositions fiscales et des programmes de subventions sont créés pour faciliter la concentration²².

L'État français prend l'initiative de proposer un véritable remodelage des structures productives tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Des grands groupes aussi appelés « champions nationaux » sont créés par le regroupement des principales firmes dans les industries jugées stratégiques (pétrole, chimie, informatique, électronique...) ²³. Les grands groupes ainsi constitués CGE, Machines Bull, PUK, Rhône-Poulenc, Saint-Gobain, Thomson, etc. seront nationalisés en 1982 par le gouvernement socialiste.

Pour des considérations relevant de « l'indépendance nationale », le gouvernement français s'engage très activement dans la réalisation de « grands programmes ». Entre 1966 et 1971, l'État français consacre près de 12 milliards de francs, soit près de 20% du total des dépenses pour l'industrie et le commerce, à cinq industries: la sidérurgie, l'informatique (Plan Calcul), la construction navale, l'aéronautique et l'espace. Les marchés publics sont également fortement concentrés. La réserve de marché accordée permet aux entreprises d'investir et de se moderniser. C'est ainsi qu'en 1971 les vingt-cinq premiers fournisseurs pour la production aéronautique et spatiale obtiennent 97% des commandes, ce pourcentage est de 94% dans le matériel de télécommunication²⁴.

21. S. YOUNG et A.V. LOWE, *Intervention in the Mixed Economy*, Londres, Croom Helm, 1974, p. 84; J. ZYSMAN, *Governments, Markets and Growth*, N.Y. Cornell University Press, 1983, p. 217; I. MAGAZINER et R. REICH, *Minding America's Business*, New York, Vintage, 1982, p. 303; W. GRANT et S. WILKS « British Industrial Policy: Structural Change, Polity Inertia », *Journal of Public Policy*, vol. 3, n° 1, février 1983, pp. 13-28; T. SMITH, « The United Kingdom », in R. VERNON (ed.), *Big Business and the State*, Cambridge, Harvard University Press, 1974, p. 93.
22. Ch. MICHALET, « France », dans R. VERNON (ed.), *Big Business and the State*, op. cit., p. 109.
23. M. BAUER et E. COHEN, *Qui gouverne les groupes industriels?*, Paris, Seuil, 1981, p. 108.
24. R. DELORME, C. ANDRÉ, *L'État et l'économie*, op. cit., p. 263.

La crise énergétique et un changement de gouvernement amènent en 1974 une réorientation de la politique de soutien à l'industrie. L'approche sectorielle est délaissée au profit de « programmes de développement » prenant la forme de contrats entre l'État et l'entreprise. Parce que les mêmes secteurs qu'auparavant sont visés, la concentration dans l'attribution de l'aide ne s'en trouve pas modifiée. L'aéronautique reçoit 37% de l'aide, l'électronique et l'informatique 15% et la construction navale, 11%. Six groupes industriels, réalisant moins de 10% de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie reçoivent jusqu'à 50% du soutien financier accordé à l'industrie²⁵.

Servie par une structure industrielle mieux adaptée pour faire face à la concurrence internationale, l'Allemagne n'a pas eu à entreprendre d'opération d'envergure pour modifier sa structure productive. Déjà suite à la reconstruction de l'après-guerre, la concentration est fort avancée. En 1975, 15 des 30 plus grandes entreprises de l'Europe continentale sont allemandes et pour conquérir les marchés étrangers la formation de cartels est sinon autorisée, du moins tolérée. Intentionnellement, et tant que la situation économique et politique le permet (ce qui devient chaque jour plus difficile), le gouvernement allemand a refusé systématiquement de s'engager dans une politique de soutien sectoriel aux industries en déclin, même dans le cas de grandes entreprises. En revanche, l'aide à la recherche et développement, attribuée par le ministère de la Technologie est fortement concentrée. Les dix premières firmes bénéficiaires reçoivent 40% des crédits²⁶.

Si la situation de l'industrie se présente de manière fort différente au Japon, la forme d'intervention privilégiée par l'État s'apparente néanmoins aux politiques appliquées en France à la fin des années soixante. C'est ainsi que dans les secteurs jugés prioritaires, le gouvernement autorise la formation de cartels, laissant cependant aux entreprises privées la pleine autorité pour la réalisation des objectifs visés. Ces ententes réunissent généralement les plus grandes entreprises du pays avec pour conséquence que les grands groupes industriels et financiers (zaibatsu) ont accru leur contrôle sur l'économie.

Selon Johnson, les Japonais n'ont fait que systématiser le type de relation privilégiée entre l'État et l'industrie qui est appliqué aux États-Unis pour tout ce qui concerne la défense et les industries stratégiques²⁷. Ainsi l'aide fédérale américaine est disponible aux entreprises sur la base de projets qui réunissent les plus grandes entreprises des secteurs de l'aéronautique, des semi-conducteurs, de l'informatique, des équipements de communication²⁸.

25. *Ibidem*, p. 281 et 296; M. BAUER et E. COHEN, *Qui gouverne les groupes industriels?*, *op. cit.*, p. 102.

26. Y. BROZEN, *Concentration, Mergers and Public Policy*, N.Y., Macmillan 1982, p. 372; J. ZYSMAN, *Governments, Markets and Growth*, *op. cit.*, p. 252.

27. C. JOHNSON, *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, Stanford University Press, 1982, pp. 310-311.

28. I. MAGAZINER et R. REICH, *Minding America's Business*, *op. cit.*, p. 242.

C — Les modalités de l'intervention publique

Assurer la croissance est l'objectif prioritaire recherché par les politiques économiques de l'État. Les modalités de l'intervention publique changent selon la conjoncture internationale et la nature des goulots d'étranglement identifiés localement. Ainsi les tarifs, les subventions, les exemptions fiscales, les marchés publics sont autant d'instruments d'aide à l'industrie. Même si l'État ne vise pas, par des mesures discriminatoires, à favoriser directement la grande entreprise, celle-ci se trouve généralement en situation privilégiée pour profiter des politiques publiques. Il arrive souvent que cet avantage structurel force les gouvernements à introduire des programmes réservés aux PME. Le biais en faveur des grandes entreprises se constate dans le cas de la politique commerciale, au niveau des subventions aux secteurs de pointe, à celui de la fiscalité et dans le cadre des marchés publics. Par rapport à l'ensemble des modalités d'interventions mobilisées par la politique industrielle, la grande entreprise paraît jouir d'un avantage stratégique déterminant.

La baisse des tarifs douaniers qui se poursuit depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale (seules les barrières non-tarifaires ont connu récemment une certaine hausse) en favorisant directement le développement des échanges commerciaux a avantage les grandes entreprises qui souvent exportent une part significative de leur production. La baisse des barrières tarifaires a provoqué la modification de l'organisation de la production; les entreprises cherchant à se procurer ou à utiliser les facteurs de production là où ils sont le moins chers. C'est ainsi qu'une grande partie de l'augmentation des échanges commerciaux est attribuable au commerce intra-firme. La grande entreprise est doublement privilégiée, car elle est aussi la principale bénéficiaire des innombrables et souvent très généreuses (particulièrement dans la conjoncture actuelle alors que les grosses commandes d'équipement sont rares et que le marché mondial se rétrécit) subventions d'aide aux exportations.

Pour les secteurs en expansion, l'aide publique sert principalement à bonifier les investissements en R & D. Le choix des secteurs est ici déterminant, car de là découle l'importance du soutien accordé aux grandes entreprises. Ainsi l'aéronautique, le nucléaire sont des secteurs dominés à l'échelle internationale, par un nombre réduit de très grandes entreprises où les investissements en R & D sont à la base du processus concurrentiel et pour lesquelles l'aide publique est à la fois abondante et essentielle. Comme nous avons déjà eu l'occasion de le constater, en Allemagne, aux États-Unis, en France et au Japon, et vraisemblablement dans l'ensemble des économies occidentales, les industries ayant des applications militaires directes (aéronautique, électronique, informatique) auxquelles s'ajoutent les industries stratégiques (énergie, chimie) sont considérés comme autant de domaines prioritaires. Il arrive que l'investissement requis, même généreusement subventionné, joint à l'incertitude technologique, pour un projet soit trop important pour une seule entreprise. C'est alors que l'État est amené à autoriser la formation de cartels soit uniquement pour la mise au point du produit nouveau, soit pour l'ensemble des opérations de conceptions, de production et de commercialisation. Cette stratégie,

courante au Japon, est actuellement appliquée aux États-Unis. Un cartel pour la conception et la production de la prochaine génération d'ordinateurs a été autorisée récemment par le ministère de la Justice²⁹.

Une proportion importante des transferts État-industrie se réalise par le biais de la fiscalité. Les allègements fiscaux, soit sous forme de déductions, d'exonérations ou de crédits d'impôts représentent en Allemagne, aux États-Unis et au Canada la principale forme d'aide à l'industrie. Là encore le biais des instruments d'intervention en faveur de la grande entreprise est particulièrement net³⁰. En effet, les allègements fiscaux sous forme de déduction bonifient l'investissement, ce qui suppose que l'entreprise présente un bilan positif et possède un bon niveau de rentabilité. Les crédits d'impôts servent à diminuer l'impôt payable; ils sont d'autant plus intéressants que les bénéfices réalisés sont élevés. Ces mesures ne s'adressent ni aux entreprises en déclin, ni aux entreprises en émergence qui ont le plus besoin de ces aides³¹.

En Allemagne et en France la fiscalité des entreprises a été modifiée pour faciliter la concentration des entreprises. C'est également ce qui s'est produit aux États-Unis. Ainsi les exonérations consenties pour stimuler les investissements en capitaux ont pour effet de réduire le coût net d'achat d'actifs. Les provisions contenues dans la loi américaine autorisant le « *accelerated depreciation allowance* » et le « *investment tax credit* » ont un effet discriminatoire favorisant les grandes entreprises³². Des analyses similaires ont été faites pour les systèmes fiscaux anglais et allemand³³.

Les marchés publics, nous l'avons vu, sont également fort concentrés. Les achats de l'État sont groupés dans des secteurs où dominent les grandes entreprises comme l'aéronautique, l'électronique et les communications. Faire affaire avec un nombre limité de fournisseurs présente pour l'acheteur de nombreux avantages. En situation de monopsonne, l'État est en bonne position pour réaliser une véritable stratégie de développement industriel. Le contrôle rigoureux des spécifications techniques, l'homogénéité des séries, l'uniformité de la qualité, le respect des délais de livraisons, le choix des procédés de fabrication et jusqu'aux décisions concernant le rythme des investissements sont autant de contraintes que l'État acheteur peut imposer à l'entreprise.

Il ressort donc que la grande entreprise, par la souplesse et l'étendue de ses moyens se trouve dans une position privilégiée pour tirer avantage des programmes gouvernementaux. De plus, la grande entreprise, parce qu'elle paraît plus efficace et qu'au strict plan économique elle a de meilleures garanties, s'impose à l'État comme interlocutrice privilégiée. C'est ainsi que l'intervention publique non seule-

29. J. ZYSMAN, *Governments, Markets and Growth*, op. cit., p. 275.

30. G. BANNOCK, *The Smaller Business in Britain and Germany*, Londres, Wilfon, 1976; A. FELD, *Tax Policy and Corporate Concentration*, Lexington, Heath & Co., 1982; A. BLAIS et al., « Les avantages fiscaux du gouvernement fédéral à l'industrie manufacturière canadienne », *Notes de recherche*, n° 13, Dépt. de science politique, Université de Montréal, 1983.

31. I. MAGAZINER et R. REICH, *Minding America's Business*, op. cit., p. 244.

32. B. BLUESTONE et B. HARRISON, *The Deindustrialization of America*, New York, Basic Books, 1982, p. 127.

33. G. BANNOCK, *The Smaller Business in Britain and Germany*, op. cit., p. 66.

ment profite principalement aux FMN, mais elle est fréquemment conçue, en particulier pour tous les programmes qui concernent les secteurs de pointe, de manière à éliminer l'essentiel du risque financier associé aux opérations de R & D d'envergure, en fonction de celle-ci. Il n'est pas rare que cette bonification de l'investissement par les pouvoirs publics, dans la mesure où elle débouche sur la commercialisation d'un produit nouveau, serve de tremplin à l'entreprise pour son expansion.

D — L'avantage politique de la grande entreprise

Il serait faux de croire que la grande entreprise reçoit de l'État de l'aide en proportion plus importante que sa contribution au produit national au seul fait de sa plus grande efficacité (d'ailleurs fortement contestée) en tant que producteur et gestionnaire. Pour des raisons, celles-là non plus économiques, mais relevant de l'analyse organisationnelle et politique, on constate qu'une très nette convergence d'intérêts entre les grands entrepreneurs et les hauts technocrates tend à s'instaurer.

Au sortir de la guerre, lorsque les gouvernants, inquiets de l'évolution économique ont annoncé leur intention de conserver à l'État, même en temps de paix, un rôle économique décisif, le secteur privé sceptique mais pragmatique n'a pas tardé à réagir. Dans un premier temps, le patronat a demandé des garanties sur le principe et les formes d'exercice de la liberté d'entreprise. Dans un deuxième temps il s'est mobilisé pour s'imposer comme interlocuteur privilégié de l'État et principal bénéficiaire de ses politiques.

Parce qu'elles regroupaient l'ensemble des entrepreneurs, les associations patronales reflétaient le point de vue et les intérêts des petites entreprises majoritaires. Au plan politique ces associations étaient généralement faibles. Pour dialoguer avec l'État et s'assurer une plus grande autonomie politique vis-à-vis de l'ensemble du patronat, les entrepreneurs des grandes entreprises n'ont pas tardé à former leur propre organisation, à moins qu'ils n'aient pris le contrôle des associations nationales existantes. En France en 1969 était fondé l'Association des grandes entreprises françaises. Aux États-Unis les dirigeants des plus grandes entreprises se réunissent depuis 1972 au sein de la Business Roundtable. En Angleterre les grandes firmes ont pris le contrôle de la Confédération de l'industrie britannique, tout comme elles dominent la Fédération de l'industrie allemande. Enfin au Japon, rien ne se fait sans l'accord et la participation des grands groupes financiers et industriels.

Si au niveau économique, le maintien des conditions propices à la croissance pousse l'État à soutenir l'activité productive des grandes firmes, cette tendance est renforcée au niveau politique par l'ambiguïté de la position des syndicats patronaux forcés d'exprimer une position collective dans un contexte économique concurrentiel. Cette confusion permet aux grandes entreprises d'apparaître comme les interlocutrices naturelles et légitimes des pouvoirs publics. Le jeu politique, tel qu'il se déroule au sein des organismes de représentation, a donc pour effet de renforcer l'avantage économique de la grande entreprise.

Si nous considérons l'autre versant de la relation États-industrie, il est certain que pour être légitime la représentation des intérêts se doit d'être reconnue par le pouvoir. Or, pour réaliser ses objectifs économiques, la bureaucratie a besoin de la grande entreprise, de son expertise et de sa confiance. C'est l'entreprise qui connaît le marché, la technologie, les filières de production et le réseau de commercialisation national et international. Enfin c'est aux dirigeants de l'entreprise que revient en dernière instance la décision d'investir; les pouvoirs publics ne peuvent qu'encourager, convaincre et stimuler. Dans les rares cas où l'État fait preuve de volontarisme, c'est-à-dire lorsqu'il définit de manière extra-économique les priorités d'investissements (les secteurs stratégiques), que ce soit en amont ou en aval, il est essentiel que le secteur privé participe au projet. Ici encore la grande firme a les moyens et l'avantage de jouer un jeu ouvert face aux pouvoirs publics³⁴.

III – LA MONTÉE DES FMN D'ÉTAT

L'exemple le plus frappant de l'activité de l'État en tant que producteur et distributeur d'avantages nous est fourni par l'expansion rapide, depuis quelques années, des entreprises publiques multinationales. Celles-ci sont, bien souvent, la conséquence directe des politiques industrielles que nous venons de décrire.

La croissance des sociétés d'État en termes de nombre et de taille relative dans les pays capitalistes développés, ou en développement ne laisse plus aucun doute. En 1983 il y avait 56 entreprises publiques (ou 19%) parmi les 300 plus grandes compagnies industrielles en dehors des États-Unis. Dix ans plus tôt elles n'étaient que 31, ou 10%³⁵. Elles sont encore nettement plus nombreuses dans les industries de base, comme la production de combustibles, et de métaux, ou dans le transport. Elles sont toutefois de plus en plus fréquentes dans des secteurs comme la chimie, l'industrie automobile, l'industrie aéronautique et l'électronique³⁶. Aujourd'hui, en fait, aucun secteur d'activité n'est interdit aux entreprises publiques. Comme nous l'avons dit plus haut, les États se servent des entreprises nationalisées ou sous contrôle gouvernemental en vue de restructurer des industries, de s'assurer des ressources énergétiques au pays ou à l'étranger, ou d'obtenir des firmes de taille minimale pour franchir des barrières financières ou technologiques.

Plus de 40 grandes entreprises publiques en dehors des États-Unis ont déjà atteint, ou sont en voie d'atteindre le seuil de la multinationalisation³⁷. Ce sont les sociétés d'État des pays industriels avancés qui sont les plus transnationalisées

34. K. MCGUAID, *Big Business and Presidential Power*, N.Y., Morrow, 1983, p. 59; D. VOGEL, « The Power of Business in America: A Re-appraisal », *British Journal of Political Science*, n° 13, p. 34; J. HAYWARD, « Employers Associations and the State in France and Britain », in S.J. WARNECKE et E.N. SULEIMAN (eds.), *Industrial Policies in Western Europe*, N.Y., 1975, p. 134; J. ZYSMAN, *Governments, Markets and Growth*, op. cit., p. 253.

35. *Fortune*, le 20 août 1984; août 1974.

36. ONU, CST, *Les sociétés transnationales dans le développement mondial, troisième étude*, New York, 1983, pp. 57-59.

37. Par firme multinationale ou transnationale nous entendons une société produisant des biens ou des services dans au moins cinq pays au-delà du pays d'origine.

(Cf. Tableau I). Quelques-unes de ces sociétés sont nées en tant qu'entreprises publiques: c'est le cas, par exemple, de plusieurs compagnies pétrolières, dont la Compagnie française des pétroles (CFP, en 1924), Elf-Aquitaine (en 1965), Hispanoil (en 1965) ou Pétro-Canada (en 1975). Bien souvent leur création et leur expansion outre-frontières, était dûe à la nécessité, pour certains pays industrialisés, de s'assurer un approvisionnement pétrolier. La plupart d'entre elles, cependant, ont été nationalisées lorsqu'elles avaient atteint un certain degré de multinationalisation en tant qu'entreprises privées. C'est le cas, par exemple, de Renault (nationalisée en 1945) et de British Steel (en 1967).

La tendance générale à la croissance du nombre, de la taille et du degré de multinationalisation des sociétés d'État connaît des différences importantes selon les pays. Alors qu'aucune FMN d'État n'est originaire des États-Unis, la France en compte plus d'une dizaine, dont plusieurs sont issues de la vague de nationalisation de 1982. Ainsi cinq grandes multinationales françaises ont été expropriées en février 1982 (la Compagnie générale d'électricité, St-Gobain-Pont à Mousson, Thomson-Brandt, Pechiney et Rhône-Poulenc). En outre l'État français a acquis « à l'amiable » des participations de contrôle dans des sociétés ayant des activités internationales non négligeables (La société aéronautique Marcel Dassault, Matra et la Compagnie générale des constructions téléphoniques), a renforcé son contrôle sur la multinationale Compagnie internationale d'informatique-Honeywell Bull et a pris une minorité de blocage sur la transnationale française sous contrôle allemand Roussel-Uclaf. Enfin, il a nationalisé plusieurs banques et compagnies financières multinationales sous contrôle français. Enfin, il a acquis le contrôle de deux groupes sidérurgiques (Usinor et Sacilor) en transformant légalement ses créances en actions³⁸. Des vingt plus grandes entreprises françaises multinationales, dix appartiennent aujourd'hui à l'État³⁹.

À l'extrême opposé la Grande Bretagne rend nombre de sociétés d'État au secteur privé après l'élection du gouvernement conservateur en 1979. Entre cette date et 1984 l'administration de Mme Thatcher a réduit son contrôle sur British Petroleum de 49% à 32%, a vendu la partie la plus rentable de B.L. (Jaguar Cars) et s'apprête à vendre British Steel, sans compter la remise au secteur privé de nombreuses autres sociétés d'État peu ou pas transnationales⁴⁰.

Le contrôle étatique ne supprime pas l'élan vers la multinationalisation. Ainsi Renault a acquis en 1980 le contrôle minoritaire mais effectif, d'American Motors et en 1981 celui des Mack, les deux aux États-Unis. En même temps Elf-Aquitaine achetait la multinationale américaine Texasgulf avec la bénédiction du nouveau gouvernement socialiste. En 1984, Pechiney construit une gigantesque aluminerie au Québec pour envahir le marché nord américain. Quant aux multinationales d'État Polysar et Petro-Canada, elles poursuivent leur diversification géographique tant sous le gouvernement libéral que sous les conservateurs. Au niveau de leur stratégie d'implantation, les FMN d'État, même socialistes, ne diffèrent pas des autres.

38. A.G. DELION et M. DURUPTY, *Les nationalisations 1982*, Paris, Économica, 1982.

39. À partir des données de J. SAVARY, *Les multinationales françaises*, Paris, PUF-IRM, 1981, p. 46.

40. *The New York Times*, le 7 octobre 1984, p. 4 F.

TABLEAU I
Les sociétés d'État multinationales en 1983

	Pays	Ventes*	Actifs*	Secteur	Contrôle	
1.	British Petroleum	Royaume-Uni	49 195	39 443	Pétrole	Gouv. britannique (39%)
2.	E.N.I.	Italie	25 022	19 263	Pétrole	Gouv. italien (100%)
3.	C.F.P.	France	18 350	11 008	Pétrole	Gouv. français (40%)
4.	Elf-Aquitaine	France	18 188	18 021	Pétrole	Gouv. français (67%)
5.	Volkswagenwerk	R.F.A.	15 693	10 540	Automobile	Gouv. allemand (20%) Gouv. de la Basse-Saxe (20%)
6.	Renault	France	14 468	10 816	Automobile	Gouv. français (100%)
7.	C.G.E.	France	8 195	10 126	Électrique	Gouv. français (100%)
8.	St-Gobain	France	7 595	6 047	Matériaux	Gouv. français (100%)
9.	Veba	R.F.A.	7 571	2 441	Pétrole	Gouv. allemand (44%)
10.	Thomson-Brandt	France	6 493	6 636	Électronique	Gouv. français (100%)
11.	Rhône-Poulenc	France	5 657	4 726	Chimie	Gouv. français (100%)
12.	British Steel	Royaume-Uni	5 399	5 186	Acier	Gouv. britannique (100%)
13.	B.L.	Royaume-Uni	5 185	3 636	Automobile	Gouv. britannique (100%)
14.	Norsk Hydro	Norvège	4 097	3 241	Chimie	Gouv. norvégien (51,33%)
15.	Péchiney	France	3 806	4 066	Aluminium	Gouv. français (100%)
16.	Pétro-Canada	Canada	3 210	6 620	Pétrole	Gouv. canadien (100%)
17.	Aérospatiale	France	3 152	5 178	Aéronautique	Gouv. français (100%)
18.	Cockerill Sambre	Belgique	3 089	2 845	Métaux	Gouv. belge (81%)
19.	M. V. A. G.	Autriche	2 626	99	Pétrole	Gouv. autrichien (100%)
20.	V.I.A.G.	R.F.A.	2 309	2 450	Métaux	Gouv. allemand (87%)
21.	Cil-Honeywell Bull	France	1 527	1 384	Électronique	Gouv. français (50%)
22.	E.M.C.	France	1 519	851	Mines, pétrole	Gouv. français (100%)
23.	Statsforetag	Suède	1 447	1 560	Machinerie	Gouv. suédois (100%)
24.	Senskt Stal	Suède	1 360	1 284	Métaux	Gouv. suédois (100%)
25.	Polysar	Canada	1 337	1 453	Chimie	Gouv. canadien (100%)
26.	Hispanoil	Espagne	999	272	Pétrole	Gouv. espagnol (100%)
27.	Valmec Oy	Finlande	884	706	Machinerie	Gouv. finlandais (100%)

SOURCES: *Fortune*, le 20 août 1984, (« The International 500 »), J.H. DUNNING *et al.* *The World Directory of Multinational Enterprises*, New York, Facts. on File, 1983. *Moody's International*, New York, 1984.

* Dollars courants des États-Unis.

Les avantages des sociétés d'État sur leurs concurrents privés ont été soulignés tant par les partisans que par les adversaires des entreprises publiques. K.D. Walters et R.J. Monsen, critiquant l'expansion à leurs yeux excessive des sociétés étrangères d'État, énumèrent leurs atouts sur les grandes sociétés privées: les entreprises publiques n'ont pas besoin de faire de profits, ne craignent pas la faillite, n'ont pas besoin de payer de dividendes (et souvent pas de taxes non plus), jouissent d'un accès préférentiel au financement public, reçoivent de nombreuses commandes gouvernementales et des subsides à profusion, et on leur accorde bien souvent le monopole (ou tout au moins une position dominante) sur le marché interne⁴¹.

Les partisans des entreprises publiques, tout en reconnaissant que les gouvernements fournissent de nombreux avantages aux sociétés d'État, affirment que de semblables atouts sont également offerts aux grandes sociétés privées soit pour soutenir l'emploi, pour promouvoir les exportations ou pour développer des industries à haute technologie. En outre la majorité des sociétés d'État, tant en Europe Occidentale qu'au Canada, sont rentables⁴². Et Aharoni d'expliquer l'opposition à la croissance et à l'internationalisation des entreprises publiques.

Perharps much of the opposition to the growth of state owned enterprises is simply an attempt to maintain the balance of oligopolistic industry – be it car manufacturing, aerospace, airlines, mini-electronics or natural resources – against structural changes caused by the entry of new comers⁴³.

La montée des FMN d'État n'a pas uniquement lieu au sein des pays industriels avancés: elles se manifeste aussi dans les principaux NPI (Brésil, Mexique, Taïwan, Corée du Sud, etc.) et semi-industrialisés (Argentine, Inde, Turquie, etc.). Le tableau II présente quelques renseignements sur les principales sociétés d'État des pays moins développés qui sont en voie de multinationalisation. On peut y constater la prédominance quasi-absolue (9 sur 14 ou 64%) des sociétés pétrolières, le reste étant des firmes dédiées à l'extraction et/ou au raffinage de métaux, notamment des sidérurgies.

Avec trois multinationales d'État en formation le Brésil occupe une catégorie spéciale parmi les pays d'origine du tiers monde. Petrobras, sa société pétrolière d'État explore dans plusieurs pays (Chine populaire, Angola, Algérie, Lybie, Guatemala, Iraq, Trinidad-Tobago et Nigéria). Entre 1972 et 1981 elle avait accumulé des IDE pour une valeur de 550 millions de dollars américains et plusieurs des prospections ont été fructueuses et sont en cours de développement. Les autres sociétés brésiliennes en voie d'internationalisation sont les Companhia Siderurgica

41. K.D. WALTERS et R.J. MONSEN, « State owned business abroad: new competitive threat », in *Harvard Business Review*, mars-avril 1979, pp. 160-170; voir le même type d'analyse dans D.F. LAMONT, *Foreign State Enterprise. A Threat to American Business*, New York, Basic Books, 1979.

42. Y. AHARANI, « The State Owned Enterprise as a Competitor in International Markets », in *Columbia Journal of World Business*, printemps, 1980; pour le Canada, voir J. NIOSI, *La bourgeoisie canadienne*, Montréal, Boréal Express, 1980, chap. 5.

43. Y. AHARONI, *ibid.*

Nacional (acier) et la Compenhia Vale do Rio Doce (mines de fer), mais leur implantation étrangère est beaucoup moins avancée que celle de Petrobras⁴⁴.

Parmi les autres FMN d'État du tiers monde, Kuwait Petroleum se détache nettement. Déjà propriétaire (dès 1981) de la Santa Fe International Co. aux États-Unis, elle acquit en 1983-1984 les filiales belge, hollandaise, luxembourgeoise, danoise, suédoise et italienne de Gulf Oil et devint ainsi une véritable FMN d'État du tiers monde, et la première à s'intégrer dans les pays industriels avancés. Désormais Kuwait Petroleum possède des raffineries en Italie, au Danemark et aux Pays Bas, et un réseau assez étendu de stations de service qui lui permet d'écouler en Europe une partie de sa propre production pétrolière⁴⁵. Ce modèle est d'autant plus remarquable que les FMN du tiers monde, publiques ou privées, ont presque toujours choisi des pays moins avancés comme lieu d'implantation de leurs filiales étrangères⁴⁶.

Les avantages des FMN d'État du tiers monde sont en partie semblables à ceux des entreprises publiques des pays développés et ils découlent des mêmes politiques industrielles. D'autres avantages « gouvernementaux », spécifiques ceux-là, leur viennent des tentatives de collaboration entre gouvernements du tiers monde et des préférences de certains gouvernements-hôtes des PVD pour des firmes d'autres pays en développement. Ainsi, la plus grande entreprise publique argentine, YPF, la société pétrolière d'État, a des associés locaux dans ses activités étrangères en Bolivie, Équateur et Pérou⁴⁷.

TABLEAU II
Les sociétés d'État du Tiers monde en voie de multinationalisation

	Pays	Ventes*	Actifs*	Secteur	
1.	Petrobras	Brésil	16 258	14 038	Pétrole
2.	Pemex	Mexique	16 140	32 599	Pétrole
3.	Kuwait Petroleum	Kuwait	10 744	13 800	Pétrole
4.	Indian Oil	Inde	9 070	2 618	Pétrole
5.	Y.P.F.	Argentine	6 783	11 147	Pétrole
6.	Petroleos de Venezuela	Vénézuela	6 012	8 293	Pétrole
7.	Chinese Petroleum	Taiwan	5 313	4 018	Pétrole
8.	Turkye Petroleri	Turquie	3 838	3 191	Pétrole
9.	Steel Authority of India	Inde	2 927	7 095	Acier
10.	Philippine National Oil	Philippine	2 408	1 810	Pétrole
11.	Pohang Iron & Steel	Corée du S.	2 256	370	Métaux
12.	CODELCO	Chili	1 774	3 153	Métaux
13.	Vale do Rio Doce	Brésil	1 643	4 166	Mines
14.	Siderurgica Nacional	Brésil	831	3 632	Acier

SOURCES: Fortune, le 20 août 1984, « The International 500 », *Moody's International*.

* en dollars courants des États-Unis.

44. A. VILLELA, « Multinationals from Brazil », in S. LALL (ed.), *The New Multinationals*, New York, Wiley, 1983.

45. *Wall Street Journal*, le 2 février 1983, p. 4; le 1^{er} mars 1983, p. 40; le 11 mai 1983, p. 14; le 12 janvier 1984, p. 2.

46. L.J. WELLS Jr., *Third World Multinationals*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1983.

47. J. KATZ et B. KOSACOFF, « Multinationals from Argentine », in S. LALL (ed.), *The New Multinationals*, op. cit.

Soulignons enfin que les avantages des FMN d'État, tant celles des pays industrialisés que celles du tiers monde, ne sont pas uniquement de type gouvernemental ou externe. Pour survivre dans la concurrence internationale, ces firmes, souvent de nouveaux venus, doivent posséder des atouts technologiques, commerciaux et organisationnels propres. Le financement public a cependant été fréquemment le moyen de se procurer ces autres avantages.

IV – CONCLUSION

La synthèse théorique émergente sur les firmes multinationales affirme que celles-ci sont capables de générer leurs propres avantages grâce à leurs investissements en R & D, en marketing et en administration. L'État n'apparaît que comme un élément externe, le plus souvent modifiant ses structures (soit vers la création d'institutions étatiques supra-nationales, soit en réduisant ses fonctions économiques) comme conséquence de l'expansion internationale des firmes.

Nous soutenons ici que, à côté de ces avantages « internes » ou « autogénérés » il existe d'autres avantages, « externes » ou « induits ». Les avantages « induits » par l'État d'origine dans les sociétés transnationales sont parmi les plus importants. Qu'il s'agisse de bannir légalement la concurrence dans les colonies, ou d'aider financièrement l'implantation de filiales dans les territoires sous contrôle politique avant 1945/50, de financer la R & D avec des fonds publics, de réduire le fardeau fiscal des grandes firmes dans les secteurs prioritaires ou de distribuer des subventions après 1950/60 sous le manteau de la politique industrielle, le résultat est le même. L'État est un puissant levier de multinationalisation, direct ou indirect⁴⁸.

Les théories existantes sur les FMN ont remarqué certains des mécanismes d'intervention directe: taxation allégée, crédits aux exportations, assurance-investissement à l'étranger. Ces mécanismes sont cependant présentés comme des facteurs externes et exceptionnels, à l'efficacité réduite. Le cas du Japon où l'utilisation de soutiens directs à la multinationalisation des industries traditionnelles (textiles, vêtements, chaussures) et polluantes (raffinage de métaux non ferreux) est générale, est également présenté comme un cas d'espèce, l'exception qui n'invalide pas la règle de non-intervention de l'État⁴⁹. Nous soutenons ici que les mécanismes de promotion indirecte de l'internationalisation, résumés sous l'étiquette de politique industrielle, sont au moins aussi importants sur le plan économique. En outre leur importance va en croissant car la nouvelle concurrence internationale impose aux États la contrainte de soutenir (ou, en leur absence, de bâtir) des « champions nationaux » de taille mondiale. L'aide à la concentration industrielle, le soutien des champions nationaux, est à la base d'un « effet pervers » non recherché⁵⁰ par les politiques industrielles: une fois la grande entreprise solidement implantée sur le plan national elle se lance dans la production internationale. Plusieurs des nouvelles multinationales canadiennes dans l'industrie pétrolière, les mass-media et l'ingénierie sont issues « involontairement » des politiques nationalistes provinciales et

48. K. KUMAR, « Multinationalization of Third World Public Sector Enterprises », in K. KUMAN et M.G. MC LEOD, *Multinationals from Developing Countries*, Lexington, Health & Co., 1981.

49. T. OZAWA, *Multinationalism, Japanese Style*, op. cit.

50. Sur le concept d'effet pervers voir R. Boudon, *Effets pervers et ordre social*, Paris, PUF, 1983.

fédérales des années 1960 et 1970⁵¹. Et l'on pourrait également trouver dans l'histoire des grandes sociétés transnationales, plus anciennement établies, l'absorption d'avantages étatiques « externes » parallèlement à la génération « interne » d'avantages propres. Mais ce serait là l'objet d'une autre recherche.

Le jeu de la concurrence internationale force les États à s'affronter au moyen de leurs plus grandes firmes. Les politiques industrielles tendent ainsi à renforcer (et, le cas échéant à créer) des champions nationaux, ceux qui exportent, qui rapatrient des profits, qui assurent l'approvisionnement de matières premières et d'énergie. Lorsque le secteur privé s'avère incapable de surmonter les obstacles financiers, technologiques ou commerciaux à l'émergence de champions nationaux au sein d'un oligopole international bien établi, l'État peut créer de toutes pièces des entreprises publiques d'abord pour reprendre le contrôle du marché interne, puis pour gagner des marchés étrangers. Les sociétés publiques multinationales représentent le stade le plus franc, le plus net des politiques industrielles mises en oeuvre. Le nombre toujours croissant de sociétés d'État, et leur expansion internationale soutenue nous forcent de la façon la plus directe à repenser la synthèse théorique pour y inclure l'État en tant qu'élément majeur de la multinationalisation des firmes.

51. J. NIOSI, « La multinationalisation des pétrolières canadiennes », *L'Actualité économique*, vol. 60, n° 1, pp. 106-121; J. NIOSI, « L'expansion internationale des mass-media canadiens », *Communication Informatique*, 1984, vol. 7, n° 1, pp. 7-29.