

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

es firmes
multinationales

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

**es firmes
multinationales**

FEVRIER 1973

avant - propos

L'existence des firmes de taille internationale n'est pas un fait nouveau. Mais leur irruption en moins de quinze ans sur le marché mondial et particulièrement en Europe est un phénomène si important qu'il serait vain de ne pas en tenir compte dans l'aménagement du territoire : comment rester insensible aux transformations qui s'opèrent de leur fait non seulement dans nombre de branches de l'économie, sur le plan technologique ou dans le domaine financier, dans l'organisation des marchés ou la croissance des firmes, mais aussi au niveau de l'emploi et de la qualification des hommes, à celui des localisations des entreprises et des modalités de leur fonctionnement.

Il ne s'agit pas de prétendre « découvrir » la stratégie de firmes multinationales ou leur visées particulières : cela ne permettrait pas de prévoir où celle-ci a l'intention de s'installer, où il serait possible d'inciter celle-là à ouvrir une filiale. Le choix n'est pas ici entre Montélimar et Castres, ni même parfois entre la Basse-Normandie ou la Lorraine. Il est le plus souvent en Europe ou non, en France ou ailleurs : les dimensions du raisonnement changent de nature.

Le phénomène multinational, parce qu'il est massif et de nature macro-économique, échappe largement à l'approche fine de détail et ne s'insère pas avec évidence dans les politiques régionales. Faut-il le négliger pour autant ? Doit-on se désintéresser des effets divers que peut avoir à terme l'installation d'une filiale américaine, par exemple, dès lorsqu'elle décide d'investir dans notre pays ? Doit-on se désintéresser des effets sur notre économie générale et sur certaines économies régionales d'investissements faits dans des pays autres que la France par des entreprises transnationales alors même qu'elles n'ont pas envisagé de s'y installer ? L'interdépendance des économies nationales ne permet pas de sous-estimer les modifications qu'introduisent dans les « règles du jeu » la puissance de ces firmes ; ce serait sinon réduire l'aménagement du territoire à sa seule dimension géographique, le confiner à des vues étroitement hexagonales.

La DATAR n'est pas la seule administration concernée par le phénomène multinational : aussi bien d'ailleurs les éléments de réflexion publiés dans ce numéro de « Travaux et Recherches de Prospective » ne forment qu'une étape des études en cours pour son compte. Etape cependant nécessaire : pour situer le phénomène multinational par rapport aux responsabilités et aux soucis qui sont les siens, la DATAR ne pouvait pas ne pas jeter un premier regard d'ensemble sur des faits et des évolutions auxquels elle devra, pour ce qui la concerne, et en liaison avec les autres administrations, faire face de plus en plus fréquemment dans les mois et les années qui viennent.

Jérôme MONOD,

Délégué à l'Aménagement du Territoire
et à l'Action Régionale.

introduction

L'un des aspects majeurs des transformations du monde économique de l'après-guerre réside dans la progression accélérée de la multinationa-
lisation de la production des biens et des services. Le taux de croissance
des investissements de caractère international s'est situé dans la dernière
décennie aux environs de 10 %, ce qui est sans commune mesure ni
avec les taux de croissance des économies nationales, ni même avec
celui du commerce international. Le simple rappel de ce fait brut suffit
pour souligner l'importance des recherches prospectives en ce qui con-
cerne le phénomène des firmes multinationales. Certes, la littérature
spécialisée accorde déjà une place importante à l'aspect strictement
économique de ces firmes ; mais l'on voit dès à présent que l'explicitation
du rôle et de l'importance des firmes multinationales dans la production,
les échanges, la transmission des technologies aussi bien que des modes
de vies, des systèmes de valeurs, voire des idéologies ne saurait se satis-
faire du cadre étroit de l'économie. La recherche prospective qui, par
essence, est globalisante, est donc un instrument privilégié pour qui
veut non seulement rendre compte de l'importance du phénomène multi-
national dans l'ensemble de ses manifestations présentes mais aussi tenter
d'explorer les évolutions possibles de ce phénomène au sein de systèmes
internationaux qu'il détermine en partie.

Il est en outre une raison plus évidente et plus nécessaire de l'étude
prospective du développement des firmes multinationales : c'est que les
projections basées sur l'extrapolation des tendances passées n'aboutissent
pas tant à des résultats alarmistes qu'à des résultats aberrants si n'intervient
pas un changement de nature des systèmes internationaux et
n'émergent pas de nouveaux régulateurs susceptibles de modifier ces
tendances elles-mêmes. S'il ne fallait citer que trois raisons, il faudrait
mentionner d'une part l'internationalisation du phénomène multinational
qui, largement dominé par les Etats-Unis pendant un demi-siècle, témoigne
aujourd'hui d'une progression relative des Japonais et des Européens ;
d'autre part l'instabilité d'un système monétaire international garanti par
les gouvernements et sans cesse remis en cause par les liquidités que
détiennent de façon croissante les firmes multinationales ; enfin et surtout,
les conflits avec les Etats-nations qui ne manqueraient pas de naître si,
comme l'indiquent certaines prévisions, 300 firmes multinationales s'assu-
raient 70 % de la production industrielle du monde non socialiste dès
1985.

Les conflits des firmes avec les Etats d'origine ou les Etats d'accueil
sont loin d'être négligeables et leur importance à l'heure actuelle est un
signe des mutations que vit l'organisation internationale de la production
après une longue période marquée par une prééminence américaine. Il
serait cependant erroné de ne voir les rapports entre Etats et firmes qu'en
termes d'antagonismes. Comme le souligne à juste titre A.-C. Decouflé
dans son analyse des relations prospectives entre les firmes multinationales
et les systèmes internationaux, il y a souvent conjonction entre les
fonctions économiques et technologiques des firmes et certains objectifs
sociétaux que poursuivent les Etats-nations. Leurs préoccupations plus
ouvertes sur le futur leur font percevoir plus tôt des problèmes d'ordre
collectif tels que ceux concernant les ressources ou l'environnement,

leur organisation interne supérieure les prédispose à une meilleure attaque de ces problèmes. Ainsi, et dans une certaine mesure, les firmes multinationales peuvent favoriser un certain « ordre international » qui satisfasse à la fois leurs objectifs propres de développement et les objectifs de la collectivité que la puissance publique, en raison de son rôle d'arbitre entre partenaires sociaux aux intérêts parfois opposés, est difficilement en mesure d'atteindre seule.



Nous avons dit que la prospective est par essence globalisante. Nous venons de voir, en ce qui concerne les firmes multinationales, qu'il fallait rapidement dépasser les problèmes strictement économiques pour aborder les facteurs organisationnel, politique, voire culturel : les firmes seront d'un trop grand poids dans l'organisation sociale pour que l'on néglige les diverses composantes de cette organisation. Les trois documents présentés dans ce numéro des « Travaux et Recherches de Prospective » fournissent les éléments qui devraient permettre d'explorer ces diverses composantes. Il ne faut donc pas les lire en espérant y trouver les réponses définitives en matière de stratégie de développement des firmes multinationales ou la description du rôle de ces firmes dans l'organisation socio-économique du monde de l'an 2000 : il est douteux que l'on puisse isoler de telles stratégies, il est impensable que l'on puisse dérouler la complexité des liens entre systèmes internationaux et organisations économiques sur vingt-cinq ans.

Que faut-il voir dans les textes présentés ici ? Avant tout un exposé et une analyse des faits qui puissent servir à la poursuite des études prospectives sur les firmes multinationales : il s'agit donc d'une (ou de plusieurs) grille de lecture. Ainsi, le texte sur le phénomène multinational américain en Europe dépasse la simple description pour examiner les facteurs qui ont permis le développement en Europe des firmes américaines à un moment donné des relations américano-européennes (politiques, technologiques, monétaires...) et les conséquences que peuvent avoir sur les firmes la transformation de ces relations ainsi que sur celles-ci le développement propre des firmes. Le second texte relatif aux firmes et à la prospective du système international est une réflexion sur les fonctions « objectives » des firmes dans un système international en évolution, fonctions qui dépassent à l'évidence le champ économique et dont l'extension amène à poser la question du devenir des pouvoirs privés transnationaux, notion qui englobe celle de la firme. Le troisième texte relatif aux mécanismes de développement des firmes multinationales est plus analytique et, dans un certain sens, plus classique que les deux précédents : comparaison entre firmes américaines d'une part et européennes de l'autre, thèse de mécanismes différenciés et importance des relations firmes-Etats comme celle des positions respectives des Etats ou des blocs sur le plan politique, économique et monétaire.

De ces trois textes, il nous semble que plusieurs points se dégagent avec force et qui se rattachent tous à l'évolution des relations des firmes avec les Etats nationaux. L'approche prospective éclaire ces relations en terme de pouvoir à la fois sur le plan économique et politique et sur le plan de l'information et de l'organisation.

Avant de laisser parler les textes eux-mêmes, il convient de s'arrêter un instant sur ces différents aspects.

On a pu dire que l'événement de l'ère des firmes multinationales correspondait à la réalisation du vieux rêve de Ricardo : « une division internationale du travail pleinement rationnelle qui optimise les ressources naturelles du monde ». Les firmes multinationales mettent à profit pour leur développement les différences que leur offrent les conditions de

production ou de marché à l'étranger. Des conditions favorables peuvent résulter d'un retard technologique ou d'un coût de main-d'œuvre avantageux, de la présence d'un réseau de distribution propice à l'écoulement de produit ou d'une possibilité de tourner, de l'intérieur, des barrières douanières.

Les firmes multinationales pour se développer se nourrissent des différences internationales pour les aplanir d'ailleurs dans une certaine mesure, et c'est dans ce sens que l'on peut dire qu'elles réalisent une division internationale du travail satisfaisante : sans elles, cette division n'existerait que par le seul biais du commerce international qui ne prend pas suffisamment en compte bien des possibilités de développement, notamment en ce qui concerne les pays à faible technologie. Le problème est cependant de savoir dans quelle mesure les firmes ne sont pas contraintes, pour assurer leur croissance, de perpétuer ces différences internationales. Ici apparaît l'interférence entre la politique du développement de la firme prise comme entité économique au sein d'un oligopole, le comportement du pays d'origine qui peut entendre se servir de la firme comme atout de puissance, les attitudes des pays d'accueil et celles des filiales dans ces pays, filiales éventuellement conduites à relâcher leurs liens par rapport à la maison mère.

A cet égard, l'un des plus importants problèmes prospectifs, auquel les trois textes apportent des éléments de réponse, est de savoir si le développement des firmes multinationales s'inscrira toujours dans la problématique classique due à F. Perroux des « pays dominants » et « des pays dominés », c'est-à-dire dans une organisation et une répartition de la production qui perpétuent ces rapports de domination, ou s'il tend au contraire vers une réelle division du travail optimale qui se rapprocherait d'une planification décentralisée à l'échelle mondiale. L'évolution actuelle ne permet pas de répondre à cette question. La remise en cause de la prééminence américaine sur les plans technologique et politique entraîne une redistribution des cartes entre les firmes multinationales au profit des firmes européennes et japonaises qui défendent mieux désormais leurs marchés sur leur propre territoire mais aussi sur le territoire des pays de la première périphérie du monde développé. La bataille des « grands », au cours de ce réaménagement, a effectivement pour terrain les pays développés ou centraux et les pays sous-développés ou périphériques dont ces oligopoles exploitent les disparités. Mais, d'un autre côté, cette lutte a pour effet de développer économiquement les pays périphériques créant en chemin des « miracles » économiques analogues à ceux qu'ont connus les pays de l'Europe de l'Ouest après la deuxième guerre mondiale.

Comme le montre le document sur le phénomène multinational américain, il serait illusoire de penser que le développement des firmes multinationales ne peut être fondé que sur des différences tenant au processus de production ou de distribution. En effet, au fur et à mesure que se réduit l'écart technologique entre l'Europe et les Etats-Unis, l'hypothèse du « cycle du produit » perd de sa validité.

A mesure que l'avantage économique lié à la technologie disparaît, les firmes américaines le remplacent par un avantage, auquel le document donne le nom de « mobilité », dû à la souplesse de leur organisation. Durant la phase essentielle au cours de laquelle elles ont mis à profit tous les atouts liés à une technologie supérieure ainsi qu'à l'hégémonie politique et monétaire de leur pays, les firmes américaines se sont multinationalisées à l'extrême, organisant un réseau de production utilisant au mieux les disparités internationales. Lorsque l'avance technologique disparaît, le réseau est déjà constitué, les firmes sont déjà multinationalisées et fondent leur croissance sur l'utilisation optimale de ce réseau.

Une première conclusion semble ainsi se dégager : les firmes jouent sur les disparités économiques, technologiques, politiques, monétaires, en un mot sur le système complexe centre-périphérie pour se multinationaliser et affirmer leur prédominance dans l'organisation de la production à l'échelle mondiale. Lorsque cette prédominance est assurée, l'utilisation des disparités se déplace vers la première ou la deuxième périphérie du monde développé, alors que dans celui-ci on assiste à des conflits d'oligopoles, qui peuvent avoir des répercussions bénéfiques sur la division du travail et l'utilisation des ressources.

En termes de pouvoir économique, on voit donc comment les firmes à vocation multinationale, aidées en cela par la puissance (qui peut s'exercer sur d'autres plans) du pays d'origine, internationalisent leur production : elles disposent d'atouts que par définition n'ont pas les Etats nationaux ou les entreprises nationales, celui de jouer sur les disparités.

Si la première croissance et l'arrivée à l'âge adulte proviennent essentiellement du jeu économique, il n'en est pas de même, semble-t-il, quant au développement de l'âge mûr qui repose davantage sur des caractéristiques relevant de l'organisation de firmes en tant que groupements sociaux, ayant un projet, devenu partenaires et interlocuteurs des Etats et représentant un autre type d'organisation sociale.

En d'autres termes, il s'agit de savoir si, à mesure de leur développement, le contenu du « projet » des firmes multinationales ne change pas et d'économique ne devient pas sociétal, se heurtant ainsi au domaine qui revient de plein droit aux Etats. L'origine de ce glissement est clair pour certains : lorsqu'il devient difficile d'exploiter des avantages économiques et/ou technologiques qui permettent la croissance, le moyen le plus approprié d'asseoir la prédominance devient le contrôle des ressources, du savoir et des besoins. L'intérêt des firmes multinationales pour l'ensemble des problèmes de la société ne témoigne pas tant d'un esprit particulièrement philanthropique que de l'ampleur des problèmes posés par la nécessité de leur survie. Alors se pose la question du rapport des forces : qui, des Etats nationaux ou des entreprises multinationales, est le mieux placé ou le mieux armé pour traduire des objectifs collectifs, souvent inexprimés faute de canaux de transmission adéquats et pour réaliser ces objectifs ? Les firmes peuvent alors apparaître à certains comme un premier pas vers une solution de rechange à l'Etat-nation considérée comme une expression désuète de représentation collective. C'est dans cette optique qu'il faut voir, nous semble-t-il, les vues mondialistes de certains dirigeants des firmes multinationales qu'analyse avec vigueur A.-C. Decouflé dans la première partie de son document. A l'actif des firmes, on reconnaît une souplesse d'organisation qu'a bien rendu l'économiste américain H. Perlmutter dans sa classification en firmes ethnocentriques, polycentriques et géocentriques, classification qui se réfère à la nature des liens avec les pays d'origine ainsi qu'à la décentralisation des structures de décision de la firme. Cette souplesse, au-delà d'une stratégie de croissance qui permet de mieux tirer parti des avantages strictement économiques de l'internationalisation de la production (système fiscal, coût de main-d'œuvre...), permet en fait, et c'est là l'essentiel, d'établir un processus de contrôle de l'ensemble d'un système de production. De ce contrôle découle bien évidemment des aptitudes particulières à l'échelle mondiale, notamment en ce qui concerne les problèmes de long terme qui se posent à la collectivité.

Un autre point mériterait de ne pas échapper aux futurs efforts de recherche prospective dans un domaine peut-être plus politique. Par leur organisation plus efficace, leur capacité à prendre en compte le long terme, leur planification interne plus avancée, les firmes imposent leur logique de

développement qui valorise une certaine conception du bien-être de la collectivité. Peut-on raisonnablement penser que cette conception est neutre idéologiquement et culturellement, et qu'elle sera toujours partagée par les gouvernements et par les populations qu'ils représentent ?

Cependant, si les rapports de pouvoirs entre firmes et Etats débordent largement les problèmes économiques, il ne faut pas pour autant négliger les conflits d'intérêt plus immédiats entre firmes multinationales et certains autres acteurs de la scène socio-économique représentée au niveau national.

Les textes de A. Farhi et de P. Hanappe éclairent ce genre de conflits et en donnent les implications sur le développement des firmes et leur organisation interne. Mentionnons les principaux. Pour le pays d'origine, les investissements à l'étranger correspondent à une perte d'emploi sur le territoire national très souvent dénoncé par les syndicats et provoquent des effets néfastes sur la balance des paiements au moins à court terme. Pour le pays récepteur, les risques proviennent de l'emprise éventuelle sur des secteurs clés de l'économie nationale, des effets de dépendance en matière de recherche et de technologie, de l'influence ambiguë sur le marché des capitaux locaux, des répercussions négatives à long terme sur la balance des paiements lorsque, après amortissement du capital investi, se poursuit le rapatriement des bénéfices. Ces facteurs de conflits sont autant de forces qui maintiennent un certain équilibre dynamique entre les firmes et les Etats, qui évolue selon l'influence des relations avec le pays d'origine et des pressions qu'exercent les pays récepteurs, notamment sur les filiales. Ici encore, la souplesse d'organisation des firmes leur permet d'utiliser les situations : divergences ou conflits entre Etats, systèmes d'alliances, harmonisation des objectifs avec certains gouvernements, mise en concurrence des pays pour la localisation des investissements, etc. Mais les questions demeurent : au cours de leur développement, quels sont les rapports entre l'accroissement de la puissance et la recherche de l'intérêt collectif ? Quelles seraient les conséquences d'un remodelage du système international à l'image des firmes et de l'affaiblissement des organisations étatiques ou interétatiques qui demeurent toujours le principal relais de transmission d'aspirations qui peuvent être différentes de celles proposées par les firmes ?

Un dernier aspect du rôle et de l'importance des firmes, celui de leur comportement spatial, mérite, à n'en pas douter, des analyses plus approfondies. A sa manière, cet aspect est également lié à l'évolution des rapports entre les firmes multinationales et les autres systèmes internationaux, de même qu'à la relation « centre-périphérie ». A mesure que les écarts technologiques s'amenuisent, les stratégies spatiales des firmes dans les espaces occupés par les pays développés prennent de plus en plus d'importance. Nous avons mentionné plus haut, et les textes le soulignent, l'importance pour la croissance des firmes de la constitution de réseaux de production et d'échange à l'échelle de continent et même à l'échelle mondiale et l'assurance d'une position dominante au sein des oligopoles : la « mobilité » supplée la qualité technologique.

Ici encore, la distinction est nécessaire entre firmes américaines et européennes, qui illustre la diversité des degrés de mobilité. En Europe, d'une façon générale, les firmes européennes suivent plutôt une stratégie de concentration au sein des régions déjà développées telles que l'axe rhénan, l'Italie du Nord ou la région Rhône-Alpes, prenant en cela appui sur les infrastructures existantes, sur la disponibilité en main-d'œuvre qualifiée, bref sur un environnement industriel éprouvé. Les firmes américaines au contraire ont une stratégie plus « lâche », puisque l'on trouve nombre de leurs implantations sur la périphérie de l'Europe, en Ecosse ou aux bords

de la Méditerranée. Le réseau des firmes américaines est géographiquement plus étendu et il est certain qu'en découlent pour elles nombre d'avantages sur le plan mondial. Les implantations périphériques n'ont pas uniquement pour motif « l'aération » du réseau de production et l'efficacité des échanges à l'intérieur de la firme : elles tiennent compte également des avantages concernant les coûts de production et notamment ceux de la main-d'œuvre. Créatrices d'emplois à la périphérie de l'Europe, les firmes qui s'y implantent ont donc une influence équilibrante qui tend à réduire les disparités régionales au sein de ce continent.

Les Etats sont conscients de cette influence comme ils le sont d'autres avantages que peuvent apporter les firmes à la réalisation de leurs propres objectifs (et l'on remarque combien les stratégies spatiales s'inscrivent au centre des rapports firmes-Etats). Il faut ici mentionner l'importance que les capitales accordent à l'implantation des sièges sociaux des firmes multinationales sur leur territoire. A mesure que, dans le processus de croissance, la décision prime la production proprement dite, à mesure que les activités tertiaires prennent le pas sur les activités secondaires, il devient vital de s'assurer une place dans les circuits d'information, de financement et de décision : la localisation des sièges sociaux devient un élément de négociation entre les Etats et les firmes multinationales.

*
**

Le développement de firmes multinationales est un phénomène irréversible. L'un des mérites des trois textes qui forment le corps de ce numéro est de montrer que ce développement se fait dans des directions autres que strictement économiques. Les tendances actuelles ne peuvent se poursuivre telles quelles et pour que l'avenir puisse « absorber » le phénomène de firmes multinationales et l'infléchir, il faut que naissent au sein du système international des régulateurs qui remettront certainement en question à la fois les fonctions des firmes et celles des Etats nationaux.

Groupe d'analyse et de synthèse du SESAME.

**LES FIRMES MULTINATIONALES :
FAITS MAJEURS
ET VOIES DE RECHERCHE POSSIBLES**

**OTAM
(Omnium Technique d'Aménagement)
Février 1972**

1 - objet de ce document

A l'issue d'une première phase d'information et de réflexion sur les problèmes posés par les firmes multinationales, ce document a pour objet de faire sommairement le point des faits essentiels concernant le développement récent des firmes multinationales et d'indiquer quelques voies de recherche suggérées par ce premier examen.

Le fil conducteur qui a guidé cette première phase de recherches a consisté à détecter les mécanismes de développement des firmes multinationales et à organiser les diverses questions autour de cette analyse du développement. A cet égard, il apparaît rapidement qu'il est nécessaire de distinguer dans l'ensemble étudié les firmes à capitaux américains de celles à capitaux principalement européens, en raison des différences fondamentales constatées dans leur histoire, dans leur comportement et dans de nombreux autres traits. C'est l'objet du deuxième chapitre du document. Le troisième est alors consacré aux mécanismes de développement des firmes multinationales proprement dits ; cette analyse est bien entendu faite en distinguant firmes américaines et européennes. Elle révèle l'importance du rôle des Etats et des relations entre les divers gouvernements et les firmes multinationales ; c'est donc au problème de l'environnement politique qu'est consacré le quatrième chapitre du document où sont examinés successivement le problème spécifique des relations entre le développement des firmes multinationales et les politiques des principaux gouvernements, puis les incidences de ces phénomènes sur l'organisation du commerce international et enfin la façon dont se constituent spatialement les grands ensembles économiques contemporains.

Quelques problèmes spécifiques sont alors mentionnés dans le cinquième chapitre ; ce sont ceux de l'organisation et de la structure des firmes, les aspects spatiaux et enfin les éléments sectoriels spécifiques.

Enfin, le sixième chapitre reprend systématiquement les questions intéressantes et les voies de recherche qui ont été évoquées au cours du texte ; cette liste ne prétend pas être exhaustive, en ce qui concerne les voies de recherche ; il appartiendra surtout au lecteur d'énoncer celles qui résulteront de la rencontre des faits signalés et de ses préoccupations propres.

Il ne faut pas s'étonner de la faible place apparemment réservée aux problèmes spatiaux dans la table des matières de cette note. D'une part, il a paru nécessaire, en cette première phase d'un programme d'étude, de ne pas privilégier systématiquement les problèmes spatiaux dans le cadre de cette reconnaissance, mais de faire porter celle-ci sur l'ensemble des

problèmes posés par le développement important des firmes multinationales, de façon à situer correctement les problèmes spatiaux, et en particulier les stratégies spatiales des firmes dans l'ensemble de la question. D'autre part, au niveau du plan de ce document, le passage, intitulé « aspects spatiaux » (chapitre 5), s'il regroupe les éléments où l'aspect spatial est prédominant, ne contient cependant pas l'ensemble des observations et des réflexions portant sur ce sujet. Tout au long de l'étude sera effleurée la préoccupation spatiale.

Nous tenons à signaler que ce travail a été fait parallèlement à une recherche de l'Omnium économique agro-alimentaire sur les firmes multinationales dans le secteur des industries agro-alimentaires, recherche qui a donné lieu à une publication distincte de celle-ci. Les échanges d'informations et d'idées ont été importants et fructueux entre les auteurs des deux travaux.

Un dernier avertissement est nécessaire en ce qui concerne la bibliographie. Il ne s'agit pas bien évidemment d'une bibliographie exhaustive, qui occuperait sans doute à elle seule un volume bien supérieur à l'ensemble de ce document.

Elle ne prétend pas non plus indiquer l'essentiel des publications importantes ayant trait aux firmes multinationales ; c'est plutôt la liste des principales publications qui s'inscrivent dans l'orientation de ce document, qui résume un travail placé sous le signe de préoccupations spatiales. La bibliographie ci-jointe comporte donc nécessairement des lacunes qui apparaîtraient scandaleuses à qui aborde le sujet avec d'autres préoccupations.

2 - la différence fondamentale entre les firmes multinationales à capitaux principalement américains et les autres

Pour qui aborde sans idée préconçue la littérature abondante et variée sur les firmes multinationales, il apparaît bien vite, sur une base purement empirique, que des différences notables existent, sur des plans bien différents, entre les firmes multinationales à capitaux essentiellement américains et les autres, c'est-à-dire en pratique le plus souvent, les firmes européennes (1).

On constate en effet nombre de différences dans des domaines les plus variés.

Sur le plan chronologique tout d'abord, les firmes multinationales étaient jusqu'à la deuxième guerre mondiale un phénomène essentiellement européen. A quelques exceptions près, dans le domaine pétrolier notamment, ou des firmes isolées comme Singer, les firmes qui méritaient l'appellation multinationale s'appelaient Nestlé, Unilever, Philipps... ; elles étaient un produit de la taille trop restreinte des marchés nationaux et fleurissaient donc surtout dans les petits pays comme la Hollande, la Suisse ou la Suède. Le fait qu'elles aient été incitées à devenir multinationales pour répondre à la difficulté que représentait cette étroitesse du marché (plutôt que dans le cadre d'une politique offensive d'expansion) n'est pas sans effet sur leurs types d'organisation et de fonctionnement : à l'aise dans les problèmes de change et les difficultés douanières, amenées par les importants particularismes nationaux des pays où elles sont implantées à laisser une autonomie relative beaucoup plus grande à leur filiales, elles ont été, selon le mot de Othmar Kaufmann, **internationales** avant d'être **continentales** ; en effet les nombreux obstacles douaniers et autres qui freinaient la libre circulation des produits et des facteurs de production ne les incitaient guère par contre à organiser leur système de production et de distribution de façon « rationnelle » à l'échelle du continent.

(1) Ceci laisse un vide important dans l'information : celui des entreprises à l'étranger des firmes japonaises. Le sujet est de taille, et d'importance croissante. Mais on trouve très peu d'informations à ce sujet dans la littérature. C'est là une lacune grave et inquiétante, sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir.

Or c'est à cela que s'employaient pendant ce temps les grandes firmes américaines à l'intérieur d'un espace politique homogène de la dimension d'un continent, à l'intérieur duquel ne se posait aucun problème douanier ou de différences monétaires.

Le grand développement des firmes multinationales américaines s'est produit par contre après la deuxième guerre mondiale ; ces firmes américaines sont devenues même le facteur le plus important du développement accéléré des firmes multinationales.

Comme on le verra plus loin, il s'agissait le plus souvent d'abord de chercher de nouveaux marchés dans le cadre de la spécialisation dans une production, précédant une phase de stratégie de diversification des zones de production. Cette recherche de marchés extérieurs résultait notamment de l'affaiblissement du taux d'expansion interne ; elle a été puissamment encouragée et aidée par le gouvernement américain lui-même. Or c'est à ce moment que l'ouverture du Marché commun offrait une occasion que les firmes américaines ont été les plus promptes à saisir.

Cette phase d'internationalisation a été facilitée par le fait que la phase précédente leur avait appris les techniques de gestion de grands ensembles dispersés géographiquement ; par contre, elles montraient, à l'origine tout au moins, moins d'aisance dans les problèmes de change, de douane, de double imposition fiscale... Cette origine explique aussi que les firmes multinationales américaines soient le plus souvent beaucoup plus centralisées ; il s'est créé souvent d'abord une « division internationale » vivant un peu en marge de l'organisation interne ; puis cette « division internationale » a cédé la place à un système de gestion directe des opérations internationales, soit sur la base d'une division par produits, soit d'une division géographique ou fonctionnelle.

Les relations entre firmes multinationales et Etats sont aussi très différentes selon qu'il s'agit des Etats-Unis ou de l'Europe. Les stratégies expansionnistes des firmes américaines ont reçu dès l'origine un si ferme appui de leur gouvernement qu'on est amené à penser qu'il s'agissait d'une politique consciente et très volontariste. De 1948 à 1968, les facilités fiscales n'ont pas manqué ; l'appui diplomatique, voire militaire de la puissance américaine non plus ; dans le même temps la législation américaine interdit les investissements étrangers dans de nombreux secteurs.

Les Etats européens ont une attitude beaucoup plus passive ; certes ils ont lancé, sous la pression de leurs propres problèmes industriels, le processus du Marché commun et celui de l'Association européenne de libre échange ; les firmes américaines sont les premières à sauter sur l'occasion, et les Etats européens, pressés par des difficultés de balance de paiements, d'emploi, de reconversion de régions en difficultés sont en général prompts à se lancer dans la surenchère pour attirer les investissements étrangers grâce à des avantages fiscaux, des prêts ou des bonifications d'intérêt, des promesses de commandes d'Etat, et bien d'autres moyens. Cette surenchère met évidemment les gouvernements nationaux en état de faiblesse et rend très difficiles leurs essais de planification économique. Pendant ce temps, on ne décèle pas à l'égard des firmes multinationales à capitaux européens une politique de soutien des investissements à l'étranger qui ait l'ampleur et l'efficacité de celle du gouvernement américain ou qui ressemble à l'expansion coloniale européenne du XIX^e siècle et du début du XX^e. Au contraire, bien souvent, pour des raisons de difficultés de la balance de paiements, les gouvernements soutiendront les firmes dans leurs efforts de recherche de marchés à l'étranger, mais les freineront plus ou moins ouvertement dans leurs tentatives d'exporter des capitaux. Il faut mettre à part toutefois l'action de pays comme la Grande-Bretagne ou la France dans leurs anciennes colonies.

Les structures des capitaux sont aussi différentes. Les trois quarts des investissements américains en Europe sont des investissements directs, qui excluent tout partage de pouvoir, alors que les deux tiers des propriétés européennes aux Etats-Unis sont constitués par des investissements de portefeuille. Cette politique de contrôle plus rigoureuse des investisseurs américains s'accompagne pourtant d'un appel beaucoup plus large aux capitaux extérieurs. Les capitaux des filiales à l'étranger des firmes américaines ne viennent que dans la proportion de dix pour cent de la maison mère ; le reste provient surtout de l'autofinancement des filiales elles-mêmes et d'emprunts sur les marchés locaux des capitaux sous des formes qui excluent le contrôle.

Cette proportion s'élève à quarante pour cent pour les filiales à l'étranger des firmes européennes ; et beaucoup plus souvent le reste fait l'objet d'investissements directs d'autres firmes avec lesquelles il faut partager le pouvoir.

Sur le plan spatial de nombreuses différences apparaissent aussi. On en citera deux exemples :

a) on sait que des firmes multinationales en nombre croissant s'engagent dans des activités productrices en liaison avec des firmes d'Europe de l'Est, surtout dans le domaine de la mécanique. La plupart de ces accords concernent des firmes européennes. On affirme certes que de nombreux accords de ce genre concernant des firmes américaines seraient prêts à être signés aussitôt qu'une détente politique, en particulier la fin de la guerre du Vietnam, le permettrait ; à la fin de 1971 en tout cas de tels accords sont encore bien rares alors que ceux qui intéressent les firmes européennes existent déjà depuis plusieurs années et continuent à s'étendre en nombre et en importance. Depuis lors, les firmes américaines s'emploient efficacement à combler leur retard.

b) à l'échelle des localisations dans un pays donné, la France, les comportements sont aussi différents. Les investissements étrangers qui sont le fait de firmes européennes se réalisent surtout dans les régions frontalières du Nord et de l'Est. Les investissements américains, qu'ils s'agissent d'usines neuves ou de la prise de contrôle d'établissements existants semblent se disperser beaucoup plus sur le territoire avec des zones dominantes : la région parisienne, Rhône-Alpes et les zones portuaires. On reviendra sur ce problème dans le chapitre 5 (aspects spatiaux).

3 - les mécanismes du développement de la firme multinationale

L'étude des mécanismes de développement des firmes multinationales est bien évidemment au cœur de tous les problèmes auxquels on peut s'intéresser à leur sujet : qu'il s'agisse de problèmes d'organisation, de stratégies spatiales, de questions de relations avec les Etats ou de bien d'autres choses, il paraît impossible d'en parler sans avoir au préalable des vues assez claires sur les mécanismes de développement.

Malheureusement, ce problème est rarement abordé de façon explicite et systématique. Cette partie de la note présente un inventaire des indications trouvées dans la littérature et des informations recueillies dans la presse ou par contacts directs. C'est certainement insuffisant ; et tout programme d'études sur les firmes multinationales devrait comprendre une composante importante consacrée à cet aspect du problème. Qu'il s'agisse de firmes multinationales proprement dites ou d'autres entreprises, grandes, moyennes ou petites, se pose la question préalable de la finalité d'une entreprise en régime capitaliste. Est-ce la maximisation du profit (ou du taux de profit...) ; est-ce la recherche de la croissance la plus stable ou la plus forte ; est-ce la pérennité de la firme ? Ou bien ces trois types de finalités ne sont-ils que des aspects différents d'une finalité unique, que d'aucuns décriront plutôt en termes de profit, d'autres en termes de croissance, voire en termes de pouvoir ?

La littérature est abondante sur ces questions ; souvent elle manque de fondements factuels ; il n'est pas rare qu'elle tombe dans la mauvaise philosophie. Il suffit pour notre propos, à ce stade de la réflexion, de constater qu'il n'y a en général pas contradiction entre ces trois types d'objectifs ; que souvent ils s'épaulent mutuellement et même que la poursuite de l'un est la condition nécessaire de la poursuite de l'autre. Au delà, il n'est possible, à notre sentiment, de traiter d'une manière intéressante le sujet que sur la base d'analyses factuelles spécifiques, qui n'ont évidemment pas pu être entreprises dans le cadre de cette étude de reconnaissance ; il n'est même pas évident a priori qu'une réflexion approfondie sur ce thème soit un point de départ indispensable à l'étude des firmes multinationales.

Un autre problème préalable, probablement plus intéressant et plus réaliste, est de savoir s'il existe une spécificité des firmes multinationales sous l'angle des mécanismes de développement. Si l'on prend comme postulat qu'une firme doit grandir pour conserver sa part du marché, pour survivre, pour maintenir ses profits, n'arrive-t-on pas mécaniquement à ce que la croissance de la firme (celle de ses marchés et celle

de son appareil productif) l'amène à rencontrer les frontières nationales de son pays d'origine puis à étendre ses opérations au-delà de celles-ci, ce qui la rend internationale ou multinationale inéluctablement sans que ce passage des frontières ait affecté la nature de ses opérations ni ne l'ait rendue essentiellement différente des firmes qui opèrent à l'intérieur de celles-ci ?

Une autre façon de poser la question est de se demander s'il peut exister des firmes géantes, leaders de l'expansion économique qui ne soient pas multinationales, ou qui ne soient pas condamnées inéluctablement à le devenir ? On peut peut-être préciser le problème en se tournant vers les firmes moyennes : les problèmes de taille ne leur imposent pas nécessairement la multinationnalité ; certaines se lancent (et d'autres depuis longtemps) dans la multinationnalité et d'autres pas. C'est sans doute une façon d'aborder ce problème de la spécificité éventuelle de la multinationnalité, que l'on pourrait sans doute mieux formuler ainsi :

- existe-t-il une différence de nature entre les opérations à l'étranger et les opérations menées sur le territoire national par une firme moyenne ou importante ?
- existe-t-il des mécanismes de développement particuliers qui amènent une firme à entreprendre des opérations à l'étranger en raison des caractéristiques propres de celles-ci ?

Comme on le voit, la réponse à ces questions passe par l'étude des mécanismes de développement, et sans doute par des études assez détaillées, au niveau sectoriel en particulier. Dès lors que l'on est amené à se poser la question de la spécificité du caractère multinational en préalable, on est amené à constater que la réponse ne peut y être apportée qu'à l'issue d'un examen assez poussé.

Sans prétendre apporter une réponse définitive à ces questions dans le cadre de cette note, on verra, à la lumière des éléments décrits ci-dessous dans ce paragraphe et dans le suivant, qu'il y a bien une spécificité des firmes multinationales à trouver dans les mécanismes et dans les modes de développement. Le développement inégal de l'industrie dans les divers pays et les différences dans l'ampleur de l'accumulation des biens de production ont pour effet de différencier les taux de profit moyens réalisables dans les divers pays ; ceci constitue le moteur le plus puissant de l'expansion à l'étranger pour les firmes qui se trouvent dans ces conditions de taux de profit différentiel et qui sont en mesure de procéder à cette expansion à l'étranger. L'autre différence fondamentale tient aux relations entre les grandes firmes privées et le pouvoir politique : ces relations sont différentes de pays à pays, lorsqu'il s'agit des relations bilatérales entre un Etat et les firmes du pays considéré ; elles le sont encore plus lorsqu'il s'agit de firmes que l'origine des capitaux, la localisation de la production et de la distribution ou d'autres aspects mettent en relation avec divers Etats.

1) LES FIRMES AMERICAINES A L'ETRANGER

Comme on l'a vu précédemment, les Etats-Unis ont connu dans les années 1950 une période de faibles taux d'expansion interne et de taux de profits réduits. C'est certainement là une des raisons fondamentales qui ont amené un nombre croissant de firmes américaines à aller chercher fortune à l'étranger.

Les volumes d'investissements privés sont passés de 27 milliards de dollars en 1955 à 76 milliards de dollars en 1966 ; dans ce montant, il y avait 19 milliards de dollars d'investissements directs en 1955, chiffre passant à 55 milliards de dollars en 1966 et à 70 milliards de dollars en 1970.

Le taux de profit moyen des investissements américains à l'étranger a été pendant cette période de l'ordre de 11 %, chiffre nettement plus élevé que celui réalisé par les firmes américaines aux Etats-Unis et que celui réalisé dans leur pays par les firmes étrangères. Pour les dernières années le taux de profit moyen se comporte comme ceci.

Année	Taux de profit moyen		
	Général	Industrie	Pétrole
1965	11,1	—	—
1966	10,4	—	—
1967	10,2	—	—
1968	10,8	—	—
1969	11,5	11,1	12,3
1970	11,2	10,3	13,5

(Source : U.S. Department of Commerce et Business International)

Dès 1952, la législation fiscale américaine a encouragé ces investissements à l'étranger en créant un régime très favorable aux profits réalisés à l'étranger ; ce régime généreux a duré jusqu'en 1963 et ce n'est en fait que depuis 1968, sous la pression de la crise du dollar, que des tentatives apparemment plus sérieuses de freinage des investissements à l'étranger ont été entreprises ; l'ampleur et l'efficacité réelle de ces tentatives de freinage méritent d'ailleurs un examen attentif, qui ne manquerait pas d'être éclairant sur la stratégie réelle du gouvernement américain à l'égard des investissements à l'étranger. Il semble que l'effet le plus clair a été de pousser les entreprises américaines à emprunter davantage sur le marché européen sans réduire leurs investissements pour autant. C'est ainsi que les investissements financés à l'aide de capitaux obtenus sur place ou de variations d'actif sont passés de 1,5 milliard de dollars en 1955, (et 1,6 en 1963) à 2,4 en 1964, 3,6 en 1966. Par ailleurs, depuis 1948, le gouvernement américain garantit les investissements à l'étranger contre les risques d'inconvertibilité, d'expropriation et de guerre.

Un élément qui a pris une ampleur nouvelle à cet égard est l'intervention des syndicats américains qui, surtout en période de chômage élevé, redoutent les exportations d'emploi. Leurs interventions se font pressantes à cet égard dans des organismes internationaux comme le B.I.T. (où elles commencent à trouver de l'écho auprès de certains syndicats européens, encore que les préoccupations de ces derniers soient d'une autre nature)

et beaucoup plus auprès des divers organes du gouvernement américain. C'est sous leur pression que pour la première fois le gouvernement américain prend des mesures destinées non seulement à freiner l'exportation des capitaux et à améliorer la balance commerciale, mais à établir une discrimination fiscale contre les firmes américaines qui **commencent** un programme d'investissements directs à l'étranger sous la forme d'unités de production, et ceci même s'il n'y a aucune exportation de capitaux américains ni de substitution de production à l'étranger à ce qui aurait été des exportations américaines ; c'est le sens de certaines mesures des dispositions du Revenue Act de 1971 sur les DISC (Domestic International Sales Corporation), dispositions ayant pour but d'encourager fortement les exportations par des mesures principalement fiscales. Il va sans dire que les grandes firmes américaines ont déjà entamé une vigoureuse campagne contre cette évolution, si fâcheuse de leur point de vue.

On mentionne aussi que la sévérité des lois antitrust américaines comme raison de l'expansion à l'étranger. Ceci aussi mériterait un examen plus attentif ; en effet, sans nier le sérieux de l'activité de l'administration en charge des lois antitrust, on sait que ses moyens sont très réduits ; de plus nul ne mentionne une recrudescence de sévérité de cette administration coïncidant avec le départ de la grande vague d'investissements à l'étranger ; enfin, les activités à l'étranger des firmes américaines et des firmes étrangères ayant aux Etats-Unis une part significative de leur marché n'échappent théoriquement pas aux rigueurs des lois antitrust (cas de l'absorption de Braun par Gillette).

Un autre facteur a joué déjà depuis des périodes plus anciennes : c'est la compétition pour l'acquisition et le contrôle de ressources rares à l'échelle du globe ; ressources en matières, et aussi ressources en hommes. Ce facteur est bien entendu à l'origine de toutes les activités minières, pétrolières..., caractéristiques des activités coloniales ou simili-coloniales ; il est bien antérieur à la deuxième guerre mondiale mais continue à jouer abondamment depuis. Sur le plan spatial, il affecte surtout les investissements miniers et pétroliers localisés principalement dans les pays du Tiers-Monde. Il est vraisemblable qu'à l'avenir il porte également sur des éléments tels que les ressources en technologie et en capacité d'innovation de certains groupes d'hommes localisés en telle ou telle partie du monde.

Enfin la protection des marchés, ou de la part à conserver dans les marchés joue sans aucun doute un rôle important, au moins dans un sens défensif pour les firmes qui n'ont pas été les premières à développer leurs activités à l'étranger et qui de ce fait voient leurs marchés d'exportation menacés.

On peut penser à un autre facteur qui pourrait inciter les entreprises américaines à réaliser une partie au moins de leur processus de production à l'étranger : ce serait la possibilité de produire à un coût plus bas en raison notamment du niveau plus bas des salaires. En fait cet élément ne semble pas majeur dans la généralité des cas : la productivité du travail plus faible, le coût plus élevé de l'énergie compensent dans nombre de cas les différences de salaire. Si les investissements américains à l'étranger, en particulier en Europe, ont eu au cours de ces vingt dernières années des taux de profit plus élevés que ceux obtenus par les firmes américaines aux Etats-Unis et que les firmes européennes elles-mêmes en Europe, ce n'est pas uniquement dans la différence des coûts salariaux qu'il faut en rechercher la raison.

Le vaste accroissement de volume des investissements américains à l'étranger s'est porté largement, fait nouveau, en Europe.

Le tableau suivant donne une idée de l'évolution de la répartition géographique des investissements directs américains.

Pays	unité (1) : en millions de dollars (2) : en % du total mondial	1950	1957	1961	1962	1964	1969	1970
Belgique }	(1)	69	192	262	286	452	1 214	1 510
Luxembourg .. }	(2)	0,6	0,7	0,8	0,8	1,0	1,7	1,9
France	(1)	217	464	860	1 030	1 437	2 122	2 588
	(2)	1,8	1,8	2,5	2,8	3,2	3,0	3,3
Allemagne	(1)	204	581	1 182	1 476	2 077	4 276	4 579
	(2)	1,7	2,3	3,4	4,0	4,7	6,0	5,9
Italie	(1)	63	252	491	554	845	1 422	1 521
	(2)	0,5	1,0	1,4	1,5	1,9	2,0	1,9
Pays-Bas	(1)	84	191	309	376	587	1 221	1 495
	(2)	0,7	0,7	0,9	1,0	1,3	1,7	1,9
TOTAL C.E.E. ...	(1)	637	1 680	3 104	3 722	5 398	10 255	11 695
	(2)	5,4	6,6	8,9	10,0	12,2	14,4	15,0
Royaume Uni ...	(1)	847	1 974	3 554	3 824	4 550	7 190	8 015
	(2)	7,2	7,8	10,2	10,3	10,3	10,1	10,3
Suisse	(1)	25	69	388	553	944	1 604	1 766
	(2)	0,2	0,3	1,1	1,5	2,1	2,2	2,3
TOTAL EUROPE .	(1)	1 733	4 151	7 742	8 930	12 067	21 650	24 471
	(2)	14,7	16,3	22,3	24,0	27,2	30,5	31,1
Amérique latine .	(1)	4 445	7 434	8 236	8 424	8 932	11 694	12 201
	(2)	37,7	29,3	23,8	22,6	20,1	16,5	15,5
Canada	(1)	3 579	8 769	11 602	12 133	13 820	21 127	22 801
	(2)	30,4	34,5	33,5	32,6	31,2	29,7	29,2
TOTAL	(1)	11 788	25 394	34 667	37 225	44 343	71 016	78 089
	(2)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(Source : U.S. Department of Commerce et Business International)

La part de l'Europe a doublé en vingt ans ; celle de la C.E.E. a été multipliée par trois. Par contraste, on observe la stabilité de la part du Canada et le fort déclin de celle de l'Amérique latine.

On voit à ce phénomène diverses raisons. Tout d'abord, c'est dans les années 50 qu'a commencé la mise en place des institutions européennes : la C.E.C.A., le Marché commun, l'Association européenne de libre échange. Il en est résulté des assouplissements considérables des contraintes qui pesaient sur le commerce inter-européen. La population européenne, nombreuse, dense, aux revenus importants et croissants, commençait à constituer, au lieu d'une mosaïque de marchés fractionnés et protégés, un marché tendant vers l'unicité, sans trop de contraintes internes. Les firmes américaines ont été les premières à vouloir en profiter : ce phénomène de l'unification du marché européen venait à point nommé pour relayer l'expansion défaillante de leur marché intérieur, et pour diversifier leurs débouchés. Les craintes suscitées par le « mur tarifaire » extérieur du Marché commun, jointes au souci de se trouver dans les meilleures conditions pour augmenter leur part dans les marchés européens, les ont incitées à créer des capacités de production à l'intérieur de ce « mur tarifaire », et, moins souvent, à racheter des entreprises nationales d'Europe qui s'y prêtaient. De plus, pendant ce temps, l'accroissement de la productivité se ralentissait aux Etats-Unis. Par ailleurs, c'est à cette époque aussi que les grandes entreprises de production ont commencé à s'intéresser aux processus de distribution : en réorganisant ceux-ci en abaissant les coûts, elles peuvent contribuer au maintien de leur taux de profit. L'appareil de distribution européen, souvent vétuste et onéreux, se prête particulièrement bien à ce genre d'opération, qui implique bien entendu que l'on dispose sur place d'une partie de l'appareil de production auquel intégrer l'appareil de distribution. Ce mécanisme joue en tout cas pour les industries agro-alimentaires comme le montre le rapport de l'O.E.A.A. C'est sans doute là, et sous réserve d'autres vérifications au niveau sectoriel, l'une des raisons importantes des taux de profit plus élevés des filiales américaines en Europe.

L'histoire des causes, des origines et des effets du Marché commun est certainement fort complexe et dépasse le problème des firmes multinationales, encore qu'elles constituent sans doute un élément important de cette histoire. Il faut se rappeler que pendant la décennie 1950-1960, cela a été la politique officielle du gouvernement des Etats-Unis d'encourager et d'appuyer toutes les tentatives d'unité européenne et en particulier la création du Marché commun. Cette attitude peut paraître paradoxale ; on peut se demander en effet si l'unité européenne ne présente pas une menace pour l'hégémonie relative des Etats-Unis, tant sur le plan politique qu'économique ; d'autre part, on le verra ci-dessous, l'existence de barrières douanières assure un taux de profit plus élevé dans le pays protégé, toutes choses égales par ailleurs, et constitue donc un élément favorable à l'investissement direct dans ce pays ; ce serait donc l'existence des barrières douanières, et non leur suppression qui encouragerait, encore une fois toutes choses égales par ailleurs, le développement des firmes multinationales, d'autant plus que ces dernières ont sur les firmes locales l'avantage de la souplesse et de la mobilité ; on constate d'ailleurs dans certains pays, comme en Grèce, que les firmes américaines tirent grand bénéfice de l'existence des barrières douanières et appuient en conséquence leur maintien.

Qu'en est-il alors du Marché commun ? Sans vouloir résoudre le problème ici, on peut avancer à titre d'hypothèse le modèle suivant : dans un premier temps, les firmes multinationales s'installeraient dans divers pays protégés où elles jouissent de la combinaison des avantages de protection douanière et des avantages de la souplesse et de la mobilité propres aux firmes multinationales. Ceci les aide à acquérir des positions dominantes et contribue à la constitution d'oligopoles à l'échelle mondiale. Viendrait alors une deuxième phase où les mêmes grandes firmes internationales auraient plutôt intérêt et pousseraient à l'abaissement des barrières dans des sous-ensembles de pays (les divers marchés communs et zones de libre échange qu'on voit proposer et parfois se réaliser dans les diverses

parties du monde) d'autant plus qu'elles peuvent aisément s'organiser à l'échelle de l'espace géographique plus vaste, tandis que les vieux oligopoles nationaux ont beaucoup plus de difficultés à s'adapter à ce nouvel espace économique. Faut-il dès lors se demander si le Marché commun est un effet plutôt qu'une cause du développement des activités en Europe des grandes firmes américaines ? Ce serait sans doute là réduire une réalité historique complexe à un schéma trop simple.

L'examen du tableau précédent montre des différences importantes entre les divers pays de l'Europe. La part de la C.E.E. a été approximativement multipliée par trois en vingt ans ; les rapports concernant la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas sont voisins de la moyenne C.E.E. ; il est beaucoup plus faible pour la France, dont la part a à peine doublé et encore plus pour la Grande-Bretagne dont la part importante certes pour un seul pays a peu augmenté (de 7 à 10 % du total) ; la part de l'Italie par contre est multipliée par quatre et celle de la Suisse par dix.

Si l'on ramène le montant des investissements américains au volume de la population, on constate encore des différences importantes entre pays, comme le montrent les chiffres suivants :

Pays	Investissements américains en dollars par habitant
Belgique	76
Pays-Bas	69
Allemagne	52
France	36
Italie	22

L'exploration des raisons de ces différences entre pays constitue une voie de recherche intéressante. Un des éléments à prendre en compte se trouve certainement dans la comparaison des taux de profit réalisés dans les divers pays. A cette fin on se reportera avec intérêt plus loin au tableau des taux de profit (p. 31).

Un élément qui pèse beaucoup dans les décisions d'investissement à l'étranger des firmes américaines est l'appréciation du risque : risques de dévaluation, d'instauration de contrôle des changes, d'instabilité politique. Certes la législation américaine de 1948 (Investment Guaranty Program) couvre contre les risques d'inconvertibilité, d'expropriations ou de confiscation et de guerre. Mais une assurance ne rend pas l'assuré parfaitement serein à l'égard de l'éventualité de réalisation du « sinistre » envisagé, car, au moment de sa réalisation des difficultés d'interprétation, des limitations de la couverture surgissent toujours : les conflits opposant actuellement Ford, I.T.T. et Anaconda à l'O.P.I.C. (agence gouvernementale américaine couvrant les risques courus par les investissements à l'étranger) à propos des nationalisations au Chili en est le meilleur exemple. De plus, un facteur rare dans l'entreprise est le temps des dirigeants : il ne faut pas l'utiliser à monter des entreprises sans lendemain, même si une couverture financière appropriée est assurée.

Or à l'égard de la plupart de ces risques, l'Europe de l'Ouest présente un terrain plus sûr que la plupart des autres parties du monde, et en particulier que les pays sous-développés. Il reste certes les risques de fluctuation des taux de change ; mais leur ampleur est généralement assez réduite en Europe et elles sont en général prévisibles à court terme ; les firmes multinationales disposent d'une batterie de techniques pour se prémunir de leurs effets, voire pour en tirer un bénéfice.

Le souci de diminuer les risques est à bien des égards une composante importante de la stratégie des firmes multinationales, en particulier sous l'angle spatial. C'est ainsi que la diversification spatiale est utilisée à cet égard. Des techniques assez élaborées existent dans de nombreuses firmes ; elles ne reposent pas tellement sur une tentative de chiffrer les risques au sens du calcul des probabilités, mais plutôt d'évaluations subjectives fondées sur l'expérience et aboutissant à des règles pratiques, parfois très complexes (c'est le cas des compagnies pétrolières en particulier). Une règle pratique très courante consiste à minimiser les mises de fonds propres de la société mère et de recourir le plus largement possible aux ressources du pays où est localisée la filiale : autofinancement fondé sur les profits de la filiale, emprunts (le plus souvent à court terme, mais renouvelés) sur le marché local des capitaux. On a ainsi vu que, pour des raisons de balance des paiements, la politique officielle du gouvernement américain encourage fortement ces pratiques surtout depuis 1968.

Par ailleurs, le problème de l'appréciation des risques entraîne souvent des tensions internes dans la firme : la filiale d'un pays a normalement tendance à juger les risques plus faibles que ne le pense le siège central. D'autre part, dans sa stratégie à l'égard de la sécurité, la firme doit tenir compte de nombreux éléments. Il s'agit pour elle d'assurer à la fois sa sécurité et l'optimisation de ses opérations en vue du profit par une multiplication des points de production et d'approvisionnement. A cet égard, chaque point possible doit être évalué en fonction de la souplesse d'adaptation, liée au taux de capitalisation et d'immobilisation, de la sensibilité du fonctionnement à l'égard des « accidents » susceptibles de se produire à l'amont et à l'aval, et finalement en fonction de la sensibilité aux variations possibles des politiques des Etats, de l'attitude des syndicats et des autres groupes sociaux locaux importants.

Le système bancaire américain

Un autre élément, plus rarement mentionné, moins bien connu, mais certainement fort important est le rôle du système bancaire américain. Les implantations bancaires américaines à l'étranger sont parfois présentées comme un réseau annexe de prestations de service pour les firmes américaines, suivant celles-ci dans leurs implantations majeures à l'étranger, au même titre que les agences de publicité, les conseils juridiques ou les assureurs. En fait, l'analyse des données du Federal Reserve Bulletin et des Annual Reports du Federal Reserve System ont amené R.D. Wolfe à la conclusion que le système bancaire privé américain a accompagné et assisté l'expansion des affaires américaines à l'étranger beaucoup plus que ce n'est habituellement compris.

Le système bancaire américain est très concentré et étroitement connecté avec les firmes industrielles. Il s'est étendu à l'étranger de façon importante depuis 1945 selon des formes diverses qui ont varié avec la période et la zone géographique. Très sommairement, on constate les formes suivantes :

- les correspondants, sous forme de partenaires financiers locaux,
- les bureaux représentatifs, surtout au Proche-Orient,
- les filiales étrangères, abondantes en Europe,
- les banques subsidiaires étrangères,
- les sociétés Edge ou Agreement : participation, généralement minoritaire (10 à 15 %) dans des institutions financières ou non (sociétés d'investissement, leasing, recherche, management...), déjà existantes ou nouvellement créées. C'est fréquemment un moyen de pénétration en Afrique par l'intermédiaire de banques européennes.

Les filiales bancaires sont des firmes bancaires apparemment indépendantes, au capital contrôlé par des banques américaines ; il faut donc les distinguer des simples agences de la firme-mère. Elles ont connu un développement important après la deuxième guerre mondiale, comme le montre le tableau suivant, et elles mobilisent un capital considérable : en 1969 de l'ordre de 40 milliards de dollars à l'étranger, dont près de la moitié sous forme de dépôts ; rappelons que les investissements directs des Etats-Unis à l'étranger pour cette même année 1969 étaient de 71 milliards de dollars.

Développement des filiales bancaires américaines à l'extérieur des Etats-Unis					
Région	1918	1939	1950	1960	1969
Amérique latine	31	47	49	55	235
Europe	26	16	15	19	103
Afrique	—	—	—	1	1
Moyen-Orient	—	—	—	4	6
Asie	—	18	19	23	77
Territoires américains	4	8	12	22	38
TOTAL	61	89	95	124	460

Le réseau bancaire américain a disposé de moyens importants pour influencer les décisions d'investissement de nombreuses firmes locales dans des directions compatibles avec les besoins généraux de croissance des Etats-Unis. Il met à son service également un système d'approvisionnement en informations essentielles. Et, bien entendu, il constitue un outil sans pareil de mobilisation des ressources en capital tant aux Etats-Unis mêmes (350 milliards de dollars de dépôts en 1969) qu'à l'étranger, en particulier sur le marché des euro-dollars.

Le financement des investissements américains à l'étranger

Il faut souligner aussi la part importante et croissante des emprunts à l'étranger dans le financement des investissements américains à l'étranger. On a vu que la part des fonds propres de la société-mère est généralement minime, de l'ordre de 10 % du montant des investissements en moyenne. L'action du gouvernement américain va de plus en plus en ce sens, bien que les investissements directs en Europe ne soient pas l'une des causes du déficit de la balance américaine des paiements, bien au contraire. D'autre part, le fait d'emprunter sur place dans les pays étrangers laisse intactes les capacités d'emprunt de la firme aux Etats-Unis mêmes ; les firmes sont très sensibles à cet aspect des choses. Enfin les filiales de firmes américaines recourent souvent aux aides, primes, bonifications d'intérêt..., accordées par les gouvernements européens dans le cadre des politiques de développement régional ; l'impression d'ensemble est toutefois que créer des usines dans ces régions aidées apporte plutôt des déboires en raison des handicaps dont souffrent ces régions ; comme ces localisations sont souvent pratiquement imposées par certains gouvernements européens, il n'en reste pas moins que les firmes recourent dans ces cas aux aides qui leur sont proposées ; dans certains cas, elles peuvent s'élever jusqu'à 40 % du capital requis. C'est donc une contribution non négligeable aux sources locales de financement des investissements américains à l'étranger. Les firmes ont, par contre, peu recours au leasing ou à la location-vente, en raison du caractère coûteux et fiscalement peu favorable de ces formules.

Il arrive que des firmes américaines prennent des participations dans des sociétés européennes plutôt que de créer une filiale nouvelle ; c'est le cas en particulier lorsque la possession d'un nom de marque est un élément important de la pénétration du marché ; les industries alimentaires sont souvent dans ce cas. Aussi, les firmes américaines essaient toujours de contrôler à 100 % ou d'avoir au moins une participation majoritaire leur assurant le pouvoir réel sans partage.

Cette politique rencontre néanmoins des résistances croissantes de la part des firmes et des gouvernements dans les pays hôtes ; aussi aboutit-on à des compromis dont le récent accord entre la firme américaine Gillette et le producteur français de briquets Dupont fournit un exemple : Gillette a acquis 50 % de Dupont, dont le briquet de prestige est actuellement vendu dans quelque cent vingt pays ; l'objet principal de l'opération est d'utiliser le réseau mondial de distribution de masse de Gillette pour la diffusion du briquet bon marché, du type « à jeter » que fabrique également Dupont ; il aurait été en effet fort difficile et fort long pour cette firme de constituer elle-même un tel réseau mondial de distribution ; le gouvernement français a approuvé cet accord sans difficulté.

Le contrôle des filiales locales par la firme mère américaine n'exclut pas, bien au contraire, le recours aux sources de financement local, même et surtout dans le cas d'un contrôle à 100 %, comme le montre le tableau suivant, qui a trait à un échantillon en Angleterre, étudié par Brooke et Remmers pour la période 1960-1967.

Source du financement en capital	Sociétés britanniques	Sociétés étrangères		
		à capitaux U.S.	à capitaux européens	ensemble
Autofinancement et amortissements	69,4	76,0	44,5	68,2
Crédit bancaire à court terme	6,0	9,1	12,4	9,9
Emprunts à long terme	11,4	6,1	7,3	6,4
Transferts de capitaux à l'intérieur du groupe	—	3,9	25,3	9,1
Emissions de capital	12,7	3,7	8,8	5,1
Diminutions de liquidités	0,5	1,2	1,7	1,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

(Source : Brooke et Remmers)

On voit l'importance de l'autofinancement des filiales par elles-mêmes. L'apport d'argent frais en provenance du groupe lui-même est particulièrement faible pour les filiales de firmes américaines. Quant au recours aux marchés des capitaux en dehors des Etats-Unis, il se fait normalement sous forme d'emprunts, ce qui ne met pas en danger le contrôle de la société mère américaine. On peut se demander si le poids croissant des emprunts et obligations locaux dans la structure du capital des filiales européennes n'est pas l'amorce d'un mécanisme menant vers une plus grande autonomie des filiales à l'égard de la société-mère, précisément sur le plan financier, là où la structure est la plus centralisée. Sans vouloir ici trancher cette question, il faut toutefois rappeler que les sociétés-mères sont très jalouses de leur contrôle sur le plan financier et qu'elles disposent de nombreux autres moyens de contrôle pour faire pression sur une filiale qui tendrait à trop d'indépendance en la matière ; c'est en effet le siège social qui contrôle la technologie, ses progrès par la recherche et ses applications par le bon usage des brevets dont elle peut à gré concéder ou pas l'utilisation par telle filiale, ou telle société imparfaitement contrôlée ; de plus lorsque l'activité de production de la filiale s'insère dans un appareil de production complexe fonctionnant à l'échelle d'un groupe de pays ou du monde, cela diminue d'autant les possibilités d'indépendance réelle d'une filiale donnée.

En ce qui concerne le type d'emprunts sur le marché local des capitaux, on constate que dans les pays européens les filiales américaines empruntent proportionnellement moins à long terme que les firmes nationales. Ceci s'explique dans des pays comme la Grande-Bretagne et la France par la rareté des capitaux qui amènent les gouvernements de ces pays à en contrôler assez étroitement l'attribution ; un des effets de ces contrôles est de diminuer l'accessibilité au marché des capitaux pour les filiales des firmes étrangères qui se plaignent, sans doute pas toujours à tort, de discrimination à cet égard. Pour des raisons de fonds aussi bien que de technique de contrôle, ces restrictions s'appliquent surtout aux emprunts à long terme. C'est pourquoi les filiales américaines recourent d'autant plus largement aux emprunts à court terme. Les emprunts à court terme présentent également pour les firmes étrangères l'avantage de diminuer les risques de fluctuations des changes ; en général, les auteurs mentionnent une attitude prudente et défensive de la part des firmes multinationales à l'égard des fluctuations monétaires plutôt qu'une attitude spéculative offensive ; on peut toutefois être sceptique sur ce point lorsqu'on constate la grande ampleur des mouvements spéculatifs de capitaux en cette période de troubles monétaires et lorsqu'on connaît les facilités particulières dont disposent les firmes multinationales pour transférer des fonds sous des formes très variées : il est par contre clair qu'en cette époque où elles sont de plus en plus contestées par des syndicats, des gouvernements..., elles ne tiennent pas à ternir leur image par l'aveu de pratiques mal acceptées par l'opinion publique.

Comme ces emprunts à court terme sont systématiquement renouvelés, ils permettent de financer des investissements à plus long terme, certes au prix d'un certain risque, mais en évitant toute forme, même indirecte de contrôle.

Récemment, on a assisté au développement d'une forme particulière d'emprunts : ce sont des emprunts obligataires, émis par la filiale et convertibles à terme en actions de la société-mère. Si cette pratique continuait à se généraliser et à s'amplifier, elle pourrait avoir comme effet possible en longue période le contrôle par des capitaux européens de certaines firmes américaines, et ceci d'autant plus facilement que les deux-tiers des propriétés européennes aux Etats-Unis sont constitués d'investissements de porte-feuille. Toutefois, un examen attentif révélerait peut-être l'existence de barrières institutionnelles destinées à éviter cette issue.

Les modes de transferts de fonds entre filiales de firmes multinationales et la société-mère sont nombreux ; on peut citer, sans être exhaustif :

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

Bien entendu, la nature réelle du transfert de fonds peut correspondre ou non à la forme choisie en fonction des réglementations fiscales et de change. De nombreuses firmes ont développé un grand talent dans l'utilisation des possibilités réglementaires. Il existe même des modèles de recherche opérationnelle visant à la gestion optimale des fonds à l'échelle mondiale, en tenant compte des différences fiscales, des règles de change, des droits de douane, des variations de taux d'intérêt entre pays...

De toute façon, on constate que le solde des flux financiers va toujours de façon massive depuis les filiales vers les sociétés-mères. Les seules exceptions à cette règle apparaissent, et encore pas de façon tout à fait généralisée, dans le début de la période de lancement des filiales.

Un des avantages majeurs de la firme multinationale par rapport à ses concurrentes dans un seul pays réside dans ses grandes facilités sur le plan du financement de ses opérations. Elle a accès à des sources de financement multiples ; elle jouit dans la circulation de l'affectation de ses fonds d'une souplesse d'emploi inaccessible aux firmes nationales ; elle peut minimiser les risques de change, voir tirer un gain positif de ceux-ci. C'est sur cette inégalité fondamentale dans les conditions de la concurrence que se fondent nombre de critiques des firmes multinationales accusées d'être la cause principale du déclin de certains secteurs de l'industrie nationale et la raison pour laquelle des initiatives nouvelles de la part de l'industrie nationale ne peuvent voir le jour ou sont systématiquement devancées.

Les profits

Avant de se lancer dans l'examen des taux de profits comparés, une précaution s'impose. Le profit reste sans aucun doute le moteur et le facteur explicatif-clé des évolutions fondamentales du système industriel capitaliste. Toutefois une difficulté sérieuse apparaît lorsqu'il s'agit de le prendre concrètement comme unité de mesure du succès soit d'une firme entière soit d'une division ou d'un département et de s'en servir comme guide des décisions à prendre. En effet les pratiques consistant à déplacer d'une branche à l'autre pour des raisons fiscales, de change ou de transfert des capitaux, de même que les pratiques consistant à diminuer autant que possible le profit apparent pour des raisons fiscales, alors que les législations fiscales et les règles comptables varient fortement de pays à pays ont pris une ampleur et une complexité telles que la valeur du profit comme étalon pour prendre des décisions-clés s'en trouve fortement obscurcie. On verra cependant que les écarts entre taux de profit restent souvent suffisamment importants pour qu'ils restent éclairants, malgré les imprécisions et les erreurs attachées aux mesures.

D'autre part, il convient de distinguer nettement trois notions :

- a) les taux de profit réalisés aux Etats-Unis par les firmes américaines,
- b) les taux de profit réalisés en Europe par les firmes à capitaux européens, qu'elles soient nationales ou multinationales,
- c) les taux de profit réalisés en Europe ou ailleurs par les filiales locales des firmes multinationales à capitaux américains.

La comparaison entre le premier et le troisième de ces termes est en effet éclairante sur le développement des activités à l'étranger des firmes multinationales américaines. La comparaison entre le premier et le deuxième de ces termes peut être intéressante à d'autres égards ; c'est ainsi que dans une optique sectorielle il est certainement utile de noter que les firmes automobiles américaines font aux Etats-Unis des profits allant de 13 à 25 % alors que les firmes européennes connaissent en même temps des taux de profit de 4 à 10 %. Du point de vue des mécanismes de développement des firmes multinationales américaines, par contre, l'élément de comparaison pertinent est fourni par les performances réalisées à l'étranger par les firmes américaines elles-mêmes.

Elles apparaissent dans le tableau suivant pour les années 1965 à 1970 et pour les principaux pays ou ensembles de pays. La distinction sectorielle n'a pu être faite que pour les deux dernières années et en distinguant seulement les activités pétrolières et les activités industrielles.

Groupes de pays Pays	1965	1966	1967	1968	1969			1970		
					Pétrole	Indus- trie	Ensem- ble	Pétrole	Indus- trie	Ensem- ble
Canada	7,9	7,3	7,3	7,6	5,6	8,9	7,6	6,6	6,5	7,1
Amérique latine ...	12,4	12,9	11,8	12,3	12,5	11,0	12,1	11,6	10,6	10,1
Argentine	13,4	12,9	7,4	10,9	—	11,5	11,2	—	7,9	8,4
Brésil	9,4	9,8	8,7	10,8	22,0	11,3	9,8	28,9	12,5	11,2
Chili	10,0	14,6	17,1	16,1	—	perte	19,1	—	1,5	11,2
Colombie	4,9	6,3	2,5	2,7	3,2	9,6	5,3	4,5	8,3	5,8
Mexique	8,1	8,7	8,9	9,0	11,4	9,4	8,5	12,1	8,9	7,5
Panama	11,0	10,7	9,5	10,6	3,8	35,6	11,3	3,9	31,6	9,8
Pérou	19,0	25,0	14,9	15,0	—	21,7	16,5	—	9,0	11,9
Venezuela	18,4	17,5	19,0	18,7	18,9	1,7	17,7	16,4	13,2	15,7
Europe	8,4	7,2	6,4	7,1	perte	12,4	8,9	perte	12,1	9,5
Marché commun ...	6,3	5,7	5,3	6,0	perte	14,4	9,2	0,9	14,2	10,7
Belgique Luxem- bourg	9,4	7,1	6,4	9,1	perte	13,5	11,4	—	10,6	11,3
France	4,9	5,0	3,1	4,8	5,4	10,9	9,5	1,9	10,0	9,1
Allemagne	8,9	6,8	6,4	6,8	perte	18,3	11,4	2,6	19,6	13,6
Italie	perte	3,4	4,0	3,8	perte	11,9	5,1	perte	11,9	4,3
Hollande	6,7	5,6	6,7	5,2	perte	9,9	3,8	7,7	10,6	10,1
Autres (Europe de l'Ouest)	10,2	8,4	7,3	7,9	perte	10,1	8,6	perte	9,9	8,4
Danemark	3,0	2,2	perte	perte	perte	15,5	3,6	perte	6,2	4,2
Norvège	3,9	perte	—	perte	perte	9,7	4,0	perte	10,3	1,5
Espagne	9,8	7,6	2,9	3,3	2,6	perte	3,6	perte	7,0	6,9
Suède	4,8	4,3	3,9	3,3	perte	7,8	4,3	—	6,8	5,3
Suisse	14,0	13,8	15,8	14,3	perte	19,9	18,1	—	17,9	17,0
Royaume-Uni	9,8	7,6	6,2	7,5	perte	9,6	7,0	perte	9,3	7,4
Afrique	19,6	20,1	18,4	25,4	32,7	12,6	27,1	28,4	12,6	24,3
Libéria	8,3	10,1	9,2	11,5	—	—	9,9	—	—	13,9
Libye	54,2	69,4	64,0	76,4	—	—	77,6	—	—	55,2
Afrique du Sud ..	19,1	20,7	19,2	15,9	—	12,9	16,8	—	13,2	16,3
Asie	30,8	29,1	31,4	31,1	42,6	17,1	31,0	43,1	16,2	30,6
Moyen-Orient ..	54,7	52,5	57,4	60,4	69,6	6,3	63,9	79,2	5,8	71,3
Inde	11,8	3,3	7,5	7,5	—	16,0	9,9	—	14,0	11,2
Japon	13,5	12,0	14,2	15,9	4,3	22,6	14,9	5,4	21,0	14,6
Philippines	9,0	9,5	9,6	8,2	—	8,9	8,8	—	9,7	5,5
Australasie	8,0	8,2	6,8	7,4	—	10,8	8,8	—	10,9	9,3
Australie	7,5	7,6	6,4	7,4	—	10,6	8,6	—	10,7	9,1
Nouvelle-Zélande	—	—	—	8,8	—	14,8	12,3	—	15,2	12,8
Moyenne mondiale	11,1	10,4	10,2	10,8	12,3	11,1	11,5	13,5	10,3	11,2

(Source : U.S. Department of Commerce et Business International)

On est frappé par l'extrême diversité de ces chiffres. Encore que dans le cas du pétrole, le contraste entre les pertes subies dans presque tous les pays d'Europe et les bénéfices très élevés réalisés dans les pays producteurs suggère immanquablement le recours à la manipulation des prix de transfert, d'autant plus que la performance moyenne mondiale est fort honorable pour le secteur : 12,3 % en 1969 et 13,5 % en 1970.

Ceci dit, il n'est pas question dans le cadre de ce document d'exploiter toute la richesse de ce tableau. Il est certain toutefois que les voies de recherche s'ouvrent nombreuses à cet égard ; elles sont encore plus nombreuses si on prolonge les séries plus loin dans le passé et si l'on procède à une désagrégation sectorielle des données. En particulier, il y aurait lieu d'explorer les relations entre les taux de profit réalisés, les volumes investis, les risques particuliers et les autres éléments spécifiques de chaque pays. Il faudrait rechercher la raison de la permanence de certains écarts dans les taux réalisés.

On n'indiquera ici que les traits fondamentaux de l'évolution. Au début de la décennie 1950-1960, les profits sont faibles aux Etats-Unis, tandis que les filiales européennes des firmes américaines connaissent au contraire des taux de profit beaucoup plus élevés que ceux réalisés aux Etats-Unis par les sociétés-mères et que ceux obtenus par leurs concurrents nationaux dans les pays européens. On met là le doigt sur le moteur essentiel du développement des investissements américains à l'étranger, en particulier en Europe.

Toutefois, au cours de la dernière dizaine d'années, le taux de profit moyen des filiales américaines en Europe a diminué. Il s'établissait encore autour de 18 % en 1960. Comme on peut le voir sur le tableau précédent, bien rares sont aujourd'hui les pays européens où les firmes arrivent à réaliser la moitié de ce chiffre (à l'exception de la Suisse). Divers auteurs, comme Brooke, Remmers et Hans Brems soulignent une apparente convergence entre les profits réalisés en Europe par les filiales américaines et par les firmes locales. Ce phénomène mériterait un examen d'autant plus attentif que, comme l'a montré Hans Brems, il n'existe aucun mécanisme économique qui assure l'unification des taux de profit dans un pays donné entre filiales des firmes multinationales et firmes locales.

On affirme assez souvent que les firmes multinationales recourent peu « aux paradis fiscaux ». Il est toutefois légitime de professer à l'égard de cette affirmation un scepticisme analogue à celui que peuvent susciter les affirmations des firmes concernant leur non-participation active aux mouvements spéculatifs sur le marché des changes ; on constate en tout cas que la presse spécialisée des milieux d'affaires internationaux consacre une place non négligeable à la description des modalités techniques présentées par les droits des « paradis fiscaux » bien ou peu connus.

La politique de distribution des profits distingue aussi les filiales américaines des firmes nationales. Celles-ci ont en général comme politique d'assurer à leurs actionnaires un dividende stable aligné sur les perspectives de profit moyen à long terme. En ce qui concerne les filiales américaines, il faut souligner tout d'abord que la politique de distribution des profits n'est pas faite par elles : comme toujours en matière financière, les décisions sont prises par les sièges sociaux américains. Leur politique consiste en général à ne pas laisser de liquidités s'accumuler dans les filiales au delà des besoins propres de ces dernières pour leur autofinancement. En moyenne, 40 à 60 % des profits avoués retournent à la maison mère, le reste étant réinvesti sur place. Lorsqu'il est nécessaire d'assurer une partie des investissements d'une filiale par les profits réalisés dans une autre, le transfert est rarement effectué sous cette désignation ; on a vu en p. 28 la faible importance des transferts de capitaux à l'intérieur des groupes présentés en tant que tels ; la transmission des fonds se fera le plus souvent en recourant à la manipulation des prix de transfert, aux paiements de royalties et honoraires...

2) LES FIRMES EUROPEENNES

Les traits spécifiques des firmes multinationales à capitaux européens sont souvent en contraste direct avec ceux des firmes à capitaux américains. Leur période de développement principal est plus ancienne et remonte à avant la deuxième guerre mondiale alors que depuis celle-ci elles manifestent un dynamisme moindre comme on le verra ci-dessous ; l'élément moteur de leur développement a été l'étroitesse des marchés.

Leurs caractéristiques actuelles les distinguent aussi des firmes à capitaux américains. Ce sont souvent des difficultés à assurer leur financement qui force les firmes nationales des pays européens à rechercher des financements internationaux ; à cette fin elles n'ont guère le choix qu'entre rechercher la fusion avec d'autres firmes nationales européennes et se laisser acheter par des firmes multinationales existantes, à capitaux américains ou européens.

Une récente étude de la C.E.E., qui n'a malheureusement pas été publiée, a mis à jour des éléments intéressants à cet égard. Elle porte sur la période qui va de 1961 à 1969. Tout d'abord, on a constaté un plus grand nombre de restructurations nationales que d'accords communautaires : il y a 1 350 cas de coopération entre entreprises d'un même pays pour 1 000 accords intercommunautaires et 1 860 restructurations financières à l'intérieur d'un même pays pour 257 opérations intercommunautaires. Les implantations unilatérales dans un pays voisin dominant.

Les entreprises étrangères ont montré plus de dynamisme que les entreprises communautaires, comme le montre le tableau suivant.

Types d'opérations	Nombre d'opérations de 1961 à 1969		
	de pays membre à pays membre	de pays tiers dans un pays membre	de pays membre dans un pays tiers
Implantations unilatérales par création d'entreprises ou de filiales ..	2 300	3 540	1 158
Coopération	1 000	→ 2 790 ←	
Prises de contrôle et fusions	257	820	215

Dans les opérations de pays tiers, à l'intérieur de la C.E.E. l'action des firmes américaines est prédominante. D'autre part les actions de pays membres vers les pays tiers sont dirigées principalement vers la Grande-Bretagne ; en dehors des activités traditionnelles d'exploitation des matières premières, les cas sont peu nombreux d'implantations ou de prises de contrôle par des firmes européennes, nationales ou multinationales hors d'Europe. Il en existe certes quelques-uns ; on peut mentionner à titre d'illustration la création d'une usine chimique au Mexique en commun par Pechiney-St-Gobain et Farbwerke Hoechst, ou les activités en Extrême-Orient de firmes allemandes d'électronique. L'ampleur du phénomène n'a toutefois rien à voir avec l'expansion à l'étranger des firmes américaines ou japonaises. Lorsqu'il y a des accords ou des fusions entre firmes européennes, comme Agfa et Gevaert dans le domaine photographique, il s'agit de développer un appareil de production situé essentiellement en Europe et orienté principalement vers le marché européen.

On constate aussi des différences assez marquées entre pays de la C.E.E. C'est ainsi que les Pays-Bas établissent dans la C.E.E. 187 entreprises pour 100 qu'ils reçoivent sur leur territoire et ils achètent deux fois plus d'entreprises à l'étranger qu'ils n'en vendent à d'autres industriels européens. L'ordre de grandeur des rapports de chiffres est à peine plus faible pour l'Allemagne. Les entreprises françaises ont un peu moins acheté qu'elles n'ont été achetées. A l'autre extrémité on trouve la Belgique, où

deux firmes sont achetées pour un achat à l'étranger, et enfin l'Italie, où ce rapport passe à 3. Ces chiffres correspondent aux opérations intercommunautaires. Si l'on considère les opérations avec les pays tiers, le bilan est négatif pour tous les pays de la Communauté.

On se référera au tableau de la p. 28 pour comparer les modes de financement des filiales des firmes multinationales à capitaux européens à celui de leurs homologues américaines. Les éléments les plus frappants sont la faiblesse de l'autofinancement, trait qui les distingue aussi bien des firmes multinationales américaines que des firmes nationales britanniques, et par contre l'importance du financement venant du pays d'origine ; dans l'échantillon étudié par Brooke et Remmers, les transferts de capitaux à l'intérieur du groupe et les émissions de capital constituent 34 % du financement total ; d'autres études mentionnent le chiffre de 40 % de financement venant du pays d'origine pour les firmes multinationales européennes contre 10 % seulement pour les firmes américaines.

Remarque sur l'étude des mécanismes de développement

L'étude des mécanismes de développement des firmes multinationales doit évidemment constituer une préoccupation majeure de tout programme d'étude. On a vu qu'à cet égard, il importe de distinguer radicalement les firmes américaines des firmes européennes ; les firmes japonaises constituent sans doute une troisième catégorie distincte.

Pour pousser plus loin l'étude des mécanismes de développement, on a pu repérer de nombreuses voies de recherches portant sur l'ensemble des firmes américaines ou des firmes européennes. Il est toutefois certain que les spécificités sectorielles peuvent être importantes ; pour mettre à jour certains mécanismes, et encore plus pour évaluer l'importance relative et les interactions de divers mécanismes, des études sectorielles sont indispensables. Elles doivent porter sur des secteurs importants où les firmes multinationales jouent un rôle majeur tels que les industries agricoles et alimentaires, l'automobile, la construction mécanique et électrique, l'électronique et la chimie. Il ne faudrait pas négliger pour autant des secteurs moins cruciaux comme le verre ou le papier, car des mécanismes intéressants apparaîtront mieux à leur étude.

Toutefois, la décomposition sectorielle de l'industrie n'est pas le seul facteur pertinent du point de vue de la spécificité des mécanismes de développement. On a vu ci-dessus l'importance du réseau bancaire dans l'expansion des firmes américaines à l'étranger ; c'est dire que l'ampleur et la nature des liaisons entre une firme et le secteur bancaire sont un facteur au moins aussi important que la définition du type de productions. Le type de liaisons horizontales et verticales joue aussi un rôle très significatif, en particulier les liaisons avec l'appareil de distribution, comme le montre le cas Gillette - briquets Dupont ; le cas extrême dans cette voie est celui du conglomerat, pour lequel les liaisons entre activités ne reposent pas sur une liaison technique entre produits, mais n'en sont pas moins déterminantes dans la définition des stratégies d'expansion. L'étude de l'O.E.A.A. a largement confirmé et illustré ce fait dans le domaine des industries agro-alimentaires.

Aussi la désagrégation destinée à mener à l'étude de sous-ensembles industriels spécifiques doit-elle se faire, outre la distinction selon la nationalité des capitaux d'origine, selon une grille à double entrée : d'une part, le découpage sectoriel, selon le type de produits, découpage selon les catégories classiques ou plutôt un découpage mieux approprié à la dynamique de l'objet étudié ; d'autre part, un découpage fondé sur les types

de relations entre activités productrices de nature différente, activités de distribution et secteurs bancaires. Ceci implique que l'on établisse au préalable une typologie, au moins sommaire, de ces types de relations.

3) LES ELEMENTS DE LA PROBLEMATIQUE EN TERMES NEO-CLASSIQUES

Les firmes multinationales sont en situation de concurrence oligostique sur un marché donné, que ce soit un marché géographique (zone, pays) ou un marché économique (branche, clientèle...). L'analyse des lois de cette concurrence permet en principe dans la théorie néo-classique, de caractériser les firmes par leurs comportements externes les unes vis-à-vis des autres et non par leurs structures internes propres. Elle substitue donc à l'étude des mécanismes de constitution et de développement des grandes entreprises celle de leur attitude et influence réciproque.

On devrait donc pouvoir tirer de cette méthode une bonne description des contraintes externes à l'intérieur desquelles se meuvent les firmes, et en déduire une typologie des stratégies possibles. Les directions de recherche définies par A. Cotta dans « **Les choix économiques de la grande entreprise** » semblent pertinentes pour cette approche. La distinction, successivement, entre la concurrence par les prix, la concurrence par les coûts de production, la concurrence par les investissements, débouche sur une analyse possible de la concurrence généralisée au sein de l'oligopole. Elle précise, du point de vue microéconomique de l'entrepreneur, le cadre dans lequel se situent les moyens d'intervention dont il dispose (par exemple la publicité), mais surtout elle permet, du point de vue microéconomique, de dresser un classement schématique des firmes de l'oligopole suivant leurs rapports de force mutuels, par leur capacité d'imposer une initiative rompant l'équilibre instable du moment, sans être remise en cause par les éventuelles mesures de rétorsion prises par les concurrents. Une telle analyse met en évidence la possibilité de stratégie opposée entre les firmes les plus fortes (stratégie de domination) et les firmes les plus faibles (stratégie d'outsider).

Elle pourrait notamment expliciter l'opposition globalement constatée entre les « firmes nationales en situation d'oligopole » qui, du fait de la disparition des frontières, sont amenées à adopter des stratégies de « type défensif » et les « firmes d'origine étrangère en France » qui, implantées en vue de tirer profit d'une situation oligopolistique avantageuse et d'un abaissement des douanes avec les pays voisins, source de gros profits pour des entreprises compétitives, ont une stratégie de type « agressif » vis-à-vis des marchés. Cette distinction au niveau du dynamisme des firmes est à rapprocher des différences structurelles signalées plus haut entre les firmes multinationales américaines et européennes et du nombre relatif d'absorptions et de créations de filiales par les unes et par les autres.

Le caractère multinational de ces firmes introduit des particularités dans une analyse de ce type. Il pose notamment le problème des Etats, celui des branches que les grandes firmes se partagent au niveau international, celui de la relation à l'espace. Ces particularités seront examinées dans les chapitres 4 et 5 de ce document.

Dans la lignée de cette approche, l'étude de la planification stratégique interne à l'entreprise et celle d'une structure correspondante qui lui permette de trouver les voies optimales de croissance au sein de cet oligopole ont été abordées par plusieurs auteurs, notamment par Y. Ansoff. Elle montre que les stratégies de « diversification » diffèrent des stratégies

de « développement proprement dit » (notamment mesuré par la place sur le marché occupé), et que chacune correspond, pour l'entreprise, à des conditions différentes de structure interne et de marché extérieur. La définition du champ « produit-marché » accessible à l'entreprise et la recherche d'effets de synergie lors du choix d'une structure sont les principaux axes de cette analyse. Les stratégies de diversification et de développement se traduisent directement sur les politiques d'intégration de la firme : les unes, visant à l'intégration verticale, s'attaquent au contrôle des coûts intermédiaires de production en concentrant l'activité autour d'un produit dans la branche ; d'autres, visant à l'intégration horizontale, s'attaquent au contrôle des prix de vente sur les marchés en supprimant une concurrence nuisible (et pourrait-on ajouter, en intégrant et en rationalisant l'appareil de distribution) ; d'autres encore visent à une répartition des risques par intégration d'activités les plus diverses ; le choix de celles-ci permet le plus souvent de tourner les phénomènes de saturation des marchés (non-réalisation des produits ou surproduction) que la firme rencontre dans telle ou telle activité habituelle.

A chacune des stratégies possibles mises en évidence correspond, semble-t-il, une structure interne particulière (cf. les grands de l'automobile, Dupont de Nemours, I.T.T. ou les principaux sidérurgistes). L'analyse permet de définir ainsi, par branches et produits, le contenu financier, commercial et technologique de cette structure. Trois formes « d'intégration économique » sont par exemple couramment rencontrées : l'intégration par contrôle financier (holdings), l'intégration par contrôle technologique (relation de sous-traitance...), l'intégration par contrôle commercial (contrôle des facteurs de production et des débouchés des produits, fréquemment cité dans le domaine agro-alimentaire par exemple). L'importance de la nature des produits dans l'élaboration des stratégies transparaît ici par son impact sur les structures : impact technologique (l'outil de production) ou impact économique (outil de « réalisation » du produit).

A ces quelques remarques, on ajoutera une caractéristique importante du développement des firmes multinationales du point de vue macroéconomique, caractéristique qui soulève un problème finalement peu abordé jusqu'ici mais essentiel : de telles stratégies, au niveau international, s'accompagnent d'une triple division des tâches qui modifie peu à peu fondamentalement l'aspect de l'économie libérale, à savoir :

— une redistribution, dans le monde, au sein de la firme, des diverses activités, notamment celles de recherche, de production des composants du produit final, d'assemblage et montage, de direction et gestion ; la division des tâches de production, spécialisées par établissements, accompagne cette redistribution ainsi que la concentration du pouvoir de décision stratégique au niveau le plus élevé, celui de la société-mère. Cette division des tâches n'est pas figée, et peut évoluer au sein d'une firme ou d'une branche (cf. l'évolution de l'organisation des grosses entreprises automobiles aux USA et en Europe).

C'est ce type de division des tâches et sa non-rigidité qui entraîne la fragilité plus grande des économies nationales et régionales dans lesquelles la part des firmes multinationales est importante.

D'autre part, cette redistribution s'opère à plusieurs échelons : certaines firmes s'organisent au niveau européen, d'autres au niveau des pays seulement.

— une spécialisation des firmes dans certains domaines (cf. les réorganisations de la chimie et de la sidérurgie européenne). Ce phénomène n'est évidemment pas général comme le montre le contre-exemple des conglomérats,

— une spécialisation des régions industrielles dans certaines grandes branches.

4 - les firmes multinationales et leur environnement politique

1) RELATIONS AVEC LES ETATS

Le gouvernement des Etats-Unis

Le rôle important du gouvernement américain dans le développement des activités internationales des firmes américaines a été évoqué à plusieurs reprises dans les premières parties de cette note. Il s'agira donc ici surtout de synthétiser ces divers éléments.

De 1948 à 1968, le régime des exonérations fiscales des bénéfices faits à l'étranger constituait un encouragement effectif à l'exportation des capitaux et en tout cas aux investissements faits à l'étranger. Toutefois la situation du dollar comme monnaie de réserve, l'organisation du financement des filiales à l'étranger et l'importance du rapatriement de profits de ces filiales sont telles que cette expansion a pu se faire sans sortie nette de capitaux, bien au contraire (cf. ci-dessous, p. 43). Aussi les mesures restrictives prises en 1968 sous la pression de la crise du dollar, à l'encontre des exportations de capitaux, n'ont-elles pas gêné la poursuite de l'expansion des investissements à l'étranger ; c'est bien ce qui ressort du tableau de la page 23.

Le recours aux sources de financement local a été de pratique courante dès l'origine. En 1965, une modification du régime fiscal américain des taux d'intérêt a contribué puissamment à la fixation en Europe des grands emprunts internationaux en dollars des firmes multinationales.

Il faut rappeler aussi un fait essentiel qui est la quasi exonération fiscale entre 1952 et 1963 des profits faits à l'étranger.

Enfin, la couverture des risques du fait d'inconvertibilité, d'expropriations, de confiscation et de guerre a été assurée dès 1948 par l'Investment Guaranty Program et mise en œuvre par une agence gouvernementale appropriée, l'O.P.I.C. On a vu toutefois récemment, à l'occasion des nationalisations au Chili, que la mise en œuvre de ces garanties n'allait pas sans difficulté.

Le rôle très actif du gouvernement américain dans le développement des activités des firmes américaines à l'étranger ne doit pas surprendre ; en

effet ces firmes sont multinationales par l'implantation d'une part notable de leurs activités, par la localisation de leurs marchés ; mais, par leurs capitaux, par la nationalité de leurs dirigeants (à d'infimes exceptions près), ce sont essentiellement des firmes américaines ayant à l'étranger une part importante de leurs activités.

Parallèlement à ce soutien actif et important accordé par le gouvernement américain à ce type d'activités, il faut noter que la législation américaine interdit les investissements des étrangers aux Etats-Unis dans de nombreux secteurs définis comme stratégiques.

Un certain nombre de faits récents amènent à se demander si la politique gouvernementale américaine n'est pas en train de se modifier. Cette modification ne serait pas un résultat de la crise du dollar, car comme on le verra plus loin, le développement des activités des firmes américaines à l'étranger a été bénéfique pour la balance des paiements. L'origine de l'opposition vient plutôt des syndicats, inquiets des répercussions sur l'emploi. On a vu (p. 20...) comment sous leur pression, la législation de 1971 sur les D.I.S.C. exclut des encouragements fiscaux à l'exportation les firmes qui commencent un programme d'investissements directs à l'étranger. On ne peut manquer de souligner le caractère discriminatoire de cette mesure aux profits des nombreuses firmes qui, depuis vingt-cinq ans ou plus, ont créé des activités à l'étranger, activités qui certes sont toujours très fructueuses mais dont les taux de profit baissent depuis une dizaine d'années ; on ne peut sans doute affirmer que ces firmes constituent un groupe de pression en faveur des restrictions apportées aux firmes qui voudraient commencer maintenant de telles activités ; on doit cependant constater que cette législation leur crée en quelque sorte un terrain de chasse privilégié.

Plus inquiétante pour les firmes multinationales est la proposition de loi Hartke-Burke, présentée conjointement par 76 membres de la Chambre des Représentants, ayant de nombreux sympathisants au Sénat et puissamment appuyée par les syndicats. Outre des restrictions drastiques aux importations, elle prévoit des limitations aux exportations de capitaux et de technologie et une taxation beaucoup plus sévère des profits réalisés à l'étranger. Les milieux industriels ne craignent pas tant le vote de la proposition dans son ensemble que ses auteurs obtiendraient difficilement, compte tenu des règles de procédure très complexes des assemblées américaines, que le passage de sections importantes sous forme d'amendement lors du vote de lois fiscales ou autres. Face à cette proposition de loi, l'administration a pris une position favorable aux firmes multinationales. Mais l'affaire est à suivre.

Les gouvernements européens

Le phénomène dominant en matière de firmes multinationales étant celui du développement des filiales américaines en Europe, les gouvernements européens se trouvent de ce fait en situation plus passive en face de cette évolution. Cette situation est encore aggravée par la multiplicité des Etats en cause ; pour chacun d'eux, de façon générale et à court terme au moins, l'arrivée de filiales de grandes firmes américaines est ressentie comme bénéfique : on voit qu'elle entraîne des créations d'emplois, un afflux de capital (du moins c'est le sentiment fréquent, encore que souvent erroné), un apport de technologie, la substitution d'une production locale et souvent d'exportations à des importations préexistantes ou potentielles. Aussi assiste-t-on généralement à des politiques de la part des gouvernements européens pour attirer les capitaux étrangers et surtout les capitaux

américains. Le gouvernement français a pu constituer une exception de ce point de vue à certaines périodes ; son attitude n'a toutefois jamais été parfaitement nette et peut être caractérisée surtout comme fluctuante.

Les moyens utilisés pour attirer ces investissements sont multiples et selon les cas plus ou moins publics ou occultes ; les aides au développement régional, les exonérations fiscales, les commandes publiques et bien d'autres moyens sont utilisés selon les circonstances.

Cette situation de surenchère explique la faiblesse des gouvernements devant les stratégies des firmes multinationales. Cette faiblesse se répercute d'ailleurs sur la situation des syndicats, dont l'attitude devant les firmes multinationales est encore souvent faite de méfiance plutôt que d'organisation d'une contre-stratégie organisée ; ce n'est que depuis peu de temps que cette attitude commence à changer et que des comités de coordination syndicaux permanents sont organisés à l'échelle européenne en face de quelques entreprises multinationales particulières, telles que Fokker-VMF, Continental Can et son projet de filiale inter-européenne Europemballage, Philips (qui est à notre connaissance la première firme à avoir accepté de discuter avec le comité syndical intereuropéen), Fiat-Citroën et les consortiums fabriquant les avions Concorde et Airbus.

D'autre part, les tentatives de planification économique de certains pays européens sont rendues très difficiles par la présence importante dans certains secteurs de l'économie de filiales de firmes étrangères ; ces filiales ont en effet moins de raisons de s'engager dans les entreprises de concertation que sont souvent les « plans » économiques ; les gouvernements ont moins de moyen de pression pour leur en imposer la discipline (le principal de ces moyens de pression est en effet l'accès au crédit à long terme et l'on sait que les firmes multinationales disposent de toute une gamme d'autres ressources à cet égard) ; enfin voudraient-elles jouer le jeu du plan que cela leur serait fort difficile en raison du caractère très centralisé au siège de la maison-mère des décisions importantes, en matière d'investissements notamment. Ces difficultés sont encore plus grandes pour les tentatives de planification au niveau européen que voudrait développer la C.E.E. et qui se heurtent en plus aux oppositions d'intérêt entre groupes économiques nationaux et gouvernements nationaux.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que la question soit posée de savoir si l'Etat national reste l'outil approprié pour assurer la survie et la croissance du système économique et social dans le cadre de l'organisation mondiale de la production qui se met en place. Le fait que la question soit posée contribue d'ailleurs à renforcer les réflexes de défense de certains Etats nationaux ou de groupes politiques à l'égard du développement des firmes multinationales.

Certains auteurs, comme H. Perlmutter ou S. Hymer voient dans le développement des firmes multinationales la base possible d'un Etat supranational, voire mondial, dépassant même les contradictions entre systèmes capitalistes et communistes. Il faut voir là l'une des formes du dernier avatar de l'idéologie des harmonies universelle qui, de Candide en passant par Walras, en vient maintenant à l'apologie des firmes géantes qui assureront en outre le taux de progrès le plus rapide, la solution des problèmes de surpopulation, de pollution, etc. C'est négliger le fait que la firme multinationale ne résout pas toutes les contradictions ; loin de là, elle en déplace certaines, en fait naître ou en exacerbe d'autres. D'autre part, à moyen terme, on ne peut ignorer qu'en Europe la plus grande partie de l'économie est encore organisée sur une base nationale ; il ne faut pas tout fonder sur l'inertie qui peut en résulter ; il faut par contre explorer les développements qui peuvent résulter de la coexistence et de l'opposition de ces deux formes d'organisation de l'économie et des autres formes d'organisation sociale qui en résultent. Ce devrait être là le point de départ d'une réflexion prospective.

Les institutions européennes

Il est un domaine où les institutions européennes, en particulier celles de la C.E.E. jouent un rôle important ; c'est celui des articles 85 et 86 du traité de Rome sur les abus de position dominante. On en est seulement au début de la constitution de la jurisprudence ; une décision récente qui a beaucoup attiré l'attention a rejeté la constitution d'une filiale européenne, « Europemballage » de Continental Can, en condamnant, à l'instar des lois anti-trust américaines, l'existence d'une position dominante, indépendamment de la démonstration d'un abus de celle-ci. Les milieux américains se sont plaint de ce qu'en l'occurrence la commission avait fait preuve d'une grande sévérité qu'elle n'aurait pas appliquée s'il s'était agi d'une firme européenne. Quoiqu'il en soit, le sujet est actuellement brûlant ; il occupe une place importante dans la littérature spécialisée des milieux dirigeants des firmes multinationales ; l'orientation future de la jurisprudence en la matière peut devenir un enjeu important dans l'affrontement entre firmes multinationales américaines et japonaises d'une part, firmes européennes, nationales ou multinationales d'autre part.

Un domaine analogue est celui des droits d'exploitation des brevets et des restrictions qu'il est légitime ou pas d'apporter à ces droits. Trois cas sont pendants actuellement devant la Commission, impliquant tous des firmes américaines concédant l'utilisation de brevets à des firmes européennes : Davidson Rubber, filiale de Mc Cord et trois firmes, allemande, italienne et française ; Colgate-Palmolive et une firme allemande ; Burroughs et deux firmes, l'une française, l'autre allemande.

Les problèmes de licence d'exploitation de brevets peuvent également mettre en cause des intérêts considérables devant les tribunaux d'un Etat national. C'était le cas d'un conflit qui opposait la firme multinationale européenne Philips et la firme japonaise Sony à propos de composants de téléviseurs couleur à la fois devant les tribunaux hollandais et japonais ; l'affaire s'est terminée par un compromis, assez coûteux pour Sony.

On peut ranger dans la même famille les problèmes de réglementation anti-pollution et d'harmonisation des normes techniques. La politique américaine est de pousser à des définitions et réglementations universelles, qui, compte tenu du poids de l'économie américaine, ne devraient pas gêner, voire avantager cette dernière, et de s'opposer à la constitution de règlements européens qui pourraient être discriminatoires à l'égard des produits et des technologies américaines.

Les gouvernements du Tiers-Monde

L'attitude et le comportement des gouvernements du Tiers-Monde à l'égard des filiales locales des firmes multinationales dépend de la nature de ces gouvernements et de leur marge de manœuvre, qui est souvent fort réduite.

Le problème se pose différemment selon que les firmes en question limitent leurs activités à l'extraction et à l'exportation des matières premières ou qu'elles s'engagent dans des activités de transformation, qui, dans certains cas, peuvent être un maillon d'une chaîne de production diversifiée à l'échelle internationale. Dans le premier cas, les firmes sont en général plus exposées aux nationalisations. De façon plus générale, l'issue des situations dépendra largement de la situation stratégique. C'est un domaine dans lequel les concepts de la théorie des jeux, en particulier tout ce qui a trait aux formations de coalitions, sont particulièrement opératoires.

Une réflexion à plus long terme doit prendre en compte la globalité des problèmes et couvrir les éléments politiques et idéologiques aussi bien que les éléments économiques.

L'attitude des firmes multinationales à l'égard des Etats

Sans tomber dans le romantisme des « firmes multinationales qui se dotent d'un ministre des affaires étrangères » ou « qui obtiennent un siège à l'O.N.U. » (2), on doit bien constater que la puissance et l'ampleur des moyens de nombreuses firmes multinationales sont d'un ordre de grandeur comparable (encore que de nature très différente) à ceux de bien des Etats petits et même moyens. Il en résulte que le problème des stratégies de ces firmes à l'égard des Etats se pose et que le caractère essentiellement spatial du champ d'action des Etats lui confère un intérêt tout particulier dans le cadre d'une réflexion sur les stratégies spatiales des firmes. On mentionnera ici deux exemples de domaines où ces stratégies se développent.

La diversification de la production entre pays et la spécialisation poussée de chaque unité rend chacune de celles-ci plus dépendante de l'ensemble : une telle situation complique sérieusement les problèmes en cas de nationalisation et rend celle-ci d'autant moins attrayante pour le pays nationalisateur. Cette diversification de la production constitue donc une garantie contre les nationalisations : aussi est-elle utilisée à cette fin dans la stratégie des firmes en étant poussée au delà, ou différemment, de ce que demanderait la pure efficacité technique.

Pour être avisée, cette stratégie doit veiller à ce que le fonctionnement de l'ensemble ne soit pas trop aisément sensible à un incident d'ordre technique ou politique affectant un élément de l'ensemble. On en a vu un contre-exemple récemment lorsque, une grève ayant arrêté la production de l'usine Ford à Dagenham en Grande-Bretagne, la rupture des approvisionnements en provenance de cette usine a rapidement entraîné l'arrêt des usines Ford en Belgique et en Allemagne.

La manipulation des prix de transfert, déjà évoquée, est un autre exemple d'outil efficace pour adapter la stratégie globale aux attitudes particulières des pays hôtes. Elle est utilisée en particulier :

— pour diminuer le profit apparent d'une filiale et mieux résister ainsi aux pressions à la hausse des impôts locaux, des salaires, des prix des fournisseurs du pays hôte ou aux pressions à la baisse des prix de vente. On a vu en page 31 comment les profits et pertes apparents réalisés dans les divers pays par les compagnies pétrolières suggèrent le recours à ces pratiques qui doivent cependant être révisées en fonction de l'évolution des grands rapports de force.

(2) Si l'on veut garder leur sens aux mots, il faut considérer que les Etats et les firmes multinationales sont des institutions fondamentalement différentes. Tout d'abord les Etats sont attachés à une portion bien déterminée du globe terrestre, dont ils tirent l'essentiel de leur pouvoir et sur laquelle ils exercent celui-ci d'une façon privilégiée ; la firme multinationale au contraire a un pouvoir qui s'exerce sur de nombreux points dispersés sur le globe terrestre (et c'est une partie de sa force), mais en chaque point elle entre en concurrence avec d'autres pouvoirs sous des formes très diverses (et c'est là la source du caractère multiforme de ses stratégies).

D'autre part, les objectifs de la firme multinationale sont directement économiques, la nature de ses activités est essentiellement économique ; même s'il lui arrive d'entreprendre des actions sur les plans politiques et idéologiques, c'est au service direct de ses objectifs de nature économique. Les objectifs et la nature des activités de l'Etat sont au contraire à la fois de nature économique, politique (y compris militaire) et idéologique ; on peut certes estimer que ces objectifs et ces activités tendent fondamentalement à assurer un mode de bon fonctionnement de l'économie ; ce n'est là toutefois qu'une finalité indirecte.

— pour diminuer la part du profit du partenaire local dans une phase de l'activité de production. Le cas est fréquent en matière minière, où il faut souvent, pour obtenir la concession ou le permis d'exploiter, associer dans des proportions importantes l'Etat local ou une de ses émanations à la compagnie locale d'exploitation ; celle-ci est alors distincte de la compagnie qui transporte, de celle qui commercialise...

— de façon plus générale pour diminuer la charge fiscale, pour échapper au contrôle des changes...

Dans les pays industrialisés, ce sont souvent les administrations douanières qui sont les mieux équipées pour surveiller la manipulation des prix de transfert et pour freiner et gêner le recours à ces pratiques. Ceci est assez paradoxal ; en effet on sait que, si l'existence et l'importance des barrières tarifaires peut jouer un rôle important dans les décisions d'implantation de filiales dans tel ou tel pays, le souci de minimiser le paiement des droits de douane ne constitue qu'une préoccupation secondaire dans la gestion des unités implantées.

2) PROBLEMES DE COMMERCE INTERNATIONAL ET DE BALANCES DES PAIEMENTS

Une part importante et croissante des échanges commerciaux internationaux est constituée par des échanges entre filiales d'une même firme internationale. Les prix auxquels se font des échanges sont donc des prix de transfert qui obéissent, comme on l'a vu, à des règles de fixation des prix fondamentalement différentes de celles du marché étudiées par la théorie classique. Ceci perturbe gravement la signification des indicateurs comptables du commerce international, des taux d'inflation comparés et des autres grandeurs dont l'évolution est couramment prise en compte dans la réflexion économique.

Au delà de ce problème comptable, s'en profile un autre, beaucoup plus fondamental : c'est celui du changement de nature des mécanismes du commerce international. Traditionnellement, cette forme d'échanges prenait place entre entités économiques distinctes situées dans des pays différents ; ces échanges se singularisent par l'existence de monnaies différentes, par une possibilité de transfert des facteurs de production moindre que dans le commerce national, voire inexistante ; ils ont toutefois en commun avec le commerce national l'existence de deux centres de décisions bien distincts, aux intérêts partiellement antagonistes. C'est sur ces fondements qu'est construite toute la théorie du commerce international, avec les coûts comparatifs, les termes d'échange, les incidences sur la balance des paiements, les modes d'action des différents mécanismes régulateurs tels que les variations de taux de change, etc.

Mais actuellement, les firmes multinationales sont en passe de devenir les agents dominants de la division internationale du travail et de prendre ainsi un rôle qui était assuré précédemment par le commerce international classique. De ce fait, une partie importante du commerce international est constituée de la juxtaposition des échanges internes au système fermé que représente chaque firme mondiale ; à l'intérieur de chacun de ces systèmes fermés, la circulation des produits est beaucoup plus libre que de système à système (même à l'intérieur d'un seul pays) ; les volumes transférés et les prix correspondants ne sont pas déterminés par des mécanismes classiques de marché mais par des calculs d'optimisation dont la nature est beaucoup plus proche de ceux qui sont pratiqués dans

les économies planifiées centralisées de type soviétique. Les incidences de cette modification sont fondamentales, en particulier sur des problèmes tels que les balances de paiements qui subissent des effets dont il ne peut être rendu compte sur la base des théories classiques et néo-classiques du commerce international fondées sur des hypothèses de comportement individuel tout à fait inappropriées à ce nouvel état de choses.

L'importance de la mutation en cours est suggérée par les chiffres suivants, exprimés en milliards de dollars et se rapportant à l'année 1966 pour l'ensemble des pays industrialisés, à l'année 1970 pour les Etats-Unis.

Grandeurs significatives (en milliards de dollars)	Ensemble des pays industrialisés (Japon, Amérique du Nord, Europe de l'Ouest) 1966	U.S.A. 1970
Investissements directs à l'étranger ..	90	78
Investissements totaux (directs et portefeuille)		105
Valeur de la production des investissements à l'étranger		
— directs	180	210
— totaux	240	
Total des exportations	130	45

(Source : O.C.D.E.)

L'écart entre ces masses continuera à s'accroître : dans le cas des Etats-Unis, les exportations augmentent d'un taux moyen de 7 % par an tandis que la production des filiales à l'étranger des firmes multinationales implantées aux Etats-Unis s'élève de 10 % par an.

Il a longtemps été affirmé que l'importance des investissements américains à l'étranger était une des causes majeures du déficit de la balance des paiements de ce pays. On sait aujourd'hui qu'il n'en est rien. Le rôle de monnaie de réserve assuré par le dollar a pour effet que le poids des investissements directs à l'étranger est en fait supporté par les banques nationales et les économies des pays hôtes. De plus, on l'a vu (cf supra page 28), l'essentiel du financement des investissements américains provient de l'autofinancement et de l'amortissement réalisés dans les filiales ainsi que d'emprunts réalisés localement ; les transferts de capitaux depuis la société-mère représentent moins de 10 % du montant investi, c'est-à-dire un montant du même ordre de grandeur que le profit réalisé en une année. Entre 1966 et 1970, le revenu des investissements américains à l'étranger (y compris redevances et royalties) s'est élevé en moyenne à 9 milliards de dollars par an ; ce chiffre est à rapprocher du revenu annuel moyen pendant la même période des investissements étrangers aux Etats-Unis, c'est-à-dire 3,3 milliards de dollars et des dépenses militaires à l'étranger d'un montant moyen de 4,8 milliards de dollars.

Il faut lire à ce sujet l'article très éclairant de Christian Goux, « **Pour une nouvelle lecture de la balance des paiements américaine** » (cf. bibliographie), qui, dans un cadre conceptuel adapté à une lecture économique et pas simplement comptable ou financière, analyse les grands problèmes de l'évolution de la balance de paiements américaine en relation en particulier avec le grand développement des investissements américains à l'étranger. Parmi d'autres éléments intéressants signalons l'opposition d'intérêt entre d'une part les firmes américaines qui investissent beaucoup à l'étranger et qui de ce fait ont intérêt à retarder et minimiser les dévaluations du dollar et d'autre part celles pour lesquelles l'exportation de marchandises est une activité importante et que toute dévaluation du dollar soulage dans leurs efforts pour garder leurs marchés extérieurs.

Un autre fait important est la croissance, également soulignée par Christian Goux, des entrées de capitaux étrangers aux Etats-Unis depuis 1966 ; il s'agit surtout, depuis 1967, d'achats d'actions américaines et d'obligations convertibles. Comme il est probable que les fonds de placements américains jouent un rôle important dans cette évolution, il s'agit vraisemblablement d'un nouvel élargissement d'une organisation bien classique des marchés financiers qui consiste à drainer, moyennant une rémunération modeste, la petite et moyenne épargne au profit de ceux qui, détenteurs à la fois de pouvoir et de capital à plus grande échelle, peuvent obtenir de bien meilleurs rendements de ces capitaux. Une conséquence de ce mécanisme serait donc de faire affluer l'épargne étrangère vers les Etats-Unis où les taux de profit sont plus bas, tandis que les capitaux américains vont à l'étranger là où les taux de profit sont plus élevés ; c'est là un nouvel exemple des conséquences à effets cumulatifs des rapports de taille et de force entre diverses économies.

Si le développement des investissements américains à l'étranger a eu de tels effets bénéfiques sur la balance des paiements de ce pays, il devrait s'en suivre des effets opposés sur les balances de paiement des pays qui reçoivent un volume important de ces investissements. C'est bien ce qu'ont montré les études de John H. Dunning (Reading University) sur l'économie britannique et de M. Watkins (Toronto University) sur l'économie canadienne.

Quant au Japon, il reste dans ce domaine aussi le plus mal connu. C'est une lacune dans les connaissances qu'il faudra combler rapidement, car les milieux économiques et politiques japonais ne cachent pas leurs intentions de profiter de la récente réévaluation du yen pour acquérir à meilleur compte des entreprises situées dans d'autres pays industrialisés.

3) ESPACE POLITIQUE ET ESPACE ECONOMIQUE

Une réflexion théorique sur les différences entre firmes multinationales américaines et européennes doit prendre pour point de départ les différences de relation entre espace politique et espace économique.

S'il est vrai, comme le souligne Jean Dru, que la plupart des firmes multinationales américaines ont des capitaux très majoritairement et souvent totalement américains, il y a bien identité entre l'espace économique où se sont développées ces firmes, où résident leurs propriétaires, où s'est créé puis étendu leur appareil de production, où se trouvait jusqu'il y a deux décennies l'essentiel de leur marché et l'espace politique des Etats-Unis. Des circonstances économiques telles que la relative saturation des marchés nationaux, la baisse du taux de profit intérieur, les freins qu'opposent à l'expansion continue les situations d'oligopoles stabilisés ont amené ces firmes à rechercher au delà des frontières nationales d'abord des ressources en matières premières et des marchés, puis des localisations pour une partie de l'appareil de production ; ces développements n'ont pas changé la nature américaine de ces firmes ni la nature de leurs relations avec l'Etat américain. Ces relations sont dans l'ensemble bonnes et le sont restées lorsque le théâtre d'opération de ces firmes s'est étendu au monde entier. Ceci suffit à expliquer que la tradition isolationniste soit définitivement morte dans la politique américaine. Ceci explique aussi les nombreuses mesures, notamment fiscales et autres qui

ont aidé le développement des investissements américains à l'étranger et qui ne connaissent un certain ralentissement (ou plutôt un infléchissement dans leur contenu) que dans ces toutes dernières années.

Pour les firmes multinationales européennes, le tableau est beaucoup moins clair. Chronologiquement tout d'abord, il est beaucoup plus heurté.

— Comme on l'a vu les firmes multinationales se sont développées dès avant la deuxième guerre mondiale sous la pression de l'exiguïté des marchés bien avant que les processus d'intégration européenne soient sérieusement mis en route.

— Lorsque, après la deuxième guerre mondiale, les institutions européennes ont commencé à se développer, ce sont les firmes américaines qui ont été les premières à sauter sur l'occasion ; les firmes européennes n'ont suivi qu'avec retard dans la recherche des marchés, avec plus de retard encore dans la création de firmes et de réseaux de production à l'échelle européenne. Les cas de mariages intercommunautaires sont rares. Les capitaux restent largement nationaux, de même que les liaisons avec les organismes d'Etat et en conséquence les importantes commandes d'Etat.

— On assiste sans doute aujourd'hui dans plusieurs secteurs à une reprise de vigueur de l'appareil économique européen par rapport à celui des Etats-Unis qui est en relative stagnation. Le fait toutefois que tout ceci se passe (de même que le développement rapide du Japon) sous la protection de l'appareil militaire américain, que l'appareil économique américain conserve une avance importante, que ses capacités d'innovation sont encore plus grandes que celles de l'Europe, tout cela fait que dans le cadre de ce renouveau économique européen, les relations entre les Etats et les grandes firmes ne peuvent avoir la même efficacité que dans le cas américain. Des trois grandes composantes de l'hégémonie que sont l'existence d'un capital industriel important, la capacité d'innovation et la puissance militaire, la troisième reste pratiquement le monopole des Etats-Unis à l'intérieur du monde de libre entreprise, et les deux autres sont inégalement partagées entre les Etats-Unis et les divers Etats européens. De plus ceux-ci sont multiples, ce qui les rend concurrents à la fois pour attirer les capitaux américains et pour développer l'exercice de leurs capitaux nationaux dans les pays du Tiers-Monde.

Il n'est qu'un domaine où les industriels de l'Europe de l'Ouest de l'Europe, avec l'appui de leurs gouvernements respectifs, semblent bénéficier d'une position privilégiée par rapport à leurs homologues américains, c'est l'ensemble constitué par l'U.R.S.S. et l'Europe de l'Est. Ceci ne résulte pas tant de la proximité géographique et d'un avantage différentiel qu'elle procurerait, mais plutôt des traditions d'un passé commun et d'une moindre exacerbation des différences idéologiques. Les possibilités de maintien dans l'avenir de cet avantage différentiel constituent certainement une voie de recherche intéressante. Une réflexion sur des problèmes politiques tels que la réunification éventuelle de l'Allemagne y est très liée.

On sait l'importance que prend l'étude des situations relationnelles dans la compréhension des phénomènes. L'analyse du comportement d'une firme passe nécessairement par l'étude de ses réseaux d'approvisionnement en capitaux, en matières premières, en informations, par l'examen de la circulation interne des matières et des informations entre ses constituants élémentaires, par la compréhension de ses relations avec les composantes du pouvoir politique et militaire, des institutions créatrices et porteuses d'idéologie. On voit tout de suite qu'à cet égard les firmes multinationales américaines et européennes sont également profondément différentes : un examen même rapide des firmes pétrolières et automobiles montre que les firmes américaines sont situées sur des réseaux établis à l'échelle mondiale, alors que ceux sur lesquels sont situées les firmes européennes ne débordent que peu du cadre de leur continent.

La réflexion théorique ici esquissée sur la base des observations faites sur les firmes multinationales américaines et européennes devrait évidemment être complétée par une étude du cas japonais, non seulement à cause de l'importance grandissante des activités économiques internationales de ce pays, mais surtout parce qu'on ne peut comprendre et prévoir l'évolution de l'une des trois grandes composantes du monde industriel capitaliste sans une vue claire de l'évolution des deux autres et des interrelations entre elles.

Cette grille des interrelations entre grandes composantes du système mondial doit aussi être étendue aux deux grands ensembles, d'ailleurs peu homogènes, que constituent les différents pays socialistes et ceux du Tiers-Monde.

Une réflexion prospective sur les firmes multinationales doit donc comporter un cadre d'hypothèses de référence sur l'évolution de ces cinq grands ensembles géographiques. Des exemples de tels cadres d'hypothèses se trouvent dans les récentes études de l'O.T.A.M., telles que l'étude prospective des transports en France effectuée pour et en collaboration avec l'Institut de Recherches des Transports.

Si l'on accepte que la puissance d'un pays ou d'un groupe de pays est constituée principalement par l'importance de son appareil de production accumulé, par sa puissance militaire et par ses capacités d'innovation, une voie de recherche qui s'impose consiste à examiner comment l'action des firmes multinationales de chacun des trois grands ensembles industriels du monde capitaliste (U.S.A., Europe de l'Ouest, Japon) contribue à renforcer ou à affaiblir les composantes essentielles du pouvoir dans chacune des cinq grandes parties du monde définies plus haut. Cette réflexion doit alors être complétée par l'examen des interrelations avec d'autres facteurs essentiels de l'histoire des pays et ensembles de pays que sont l'organisation politique et les articulations idéologiques.

On citera deux exemples des relations entre le développement des firmes multinationales et les composantes de la puissance.

Tout d'abord on a constaté que le développement des firmes multinationales à capitaux américains a, au cours des deux dernières décennies, eu pour effet de concentrer aux Etats-Unis une part importante du pouvoir de décision économique et de la recherche tant fondamentale qu'appliquée, bien au delà de ce que suggérerait l'examen des poids comparés des appareils productifs accumulés dans les cinq parties du monde.

D'autre part, à l'égard des pays sous-développés, le jeu des prix de transfert pratiqué tant par les firmes américaines qu'européennes (et sans doute japonaises) pour les matières premières exportées de ces pays a des effets non seulement sur les relations entre firmes et groupes sociaux mais aussi sur les relations globales entre pays du centre industriel et pays du Tiers-Monde ; c'est en effet ce jeu des prix de transfert qui entraîne la détérioration des termes d'échange au détriment des pays du Tiers-Monde et qui explique les tentatives de certains d'entre eux pour reprendre le contrôle et le bénéfice de ces opérations d'exportation, avec toutes les conséquences politiques que cela implique.

Par delà ces deux exemples, il est nécessaire d'explorer la grille complète des incidences et relations entre l'action des firmes multinationales des trois composantes du monde industriel capitaliste d'une part, et les trois composantes de la puissance ainsi que l'organisation politique et l'évolution idéologique des cinq parties du monde d'autre part. L'exploration de cette grille nous paraît être un préalable indispensable à toute étude prospective portant sur un ensemble géographique important tel qu'un continent ou sur un phénomène de dimension mondiale tel que l'évolution des transports. Il est probable que ce travail ferait apparaître une typologie originale et opératoire des firmes multinationales.

5 - autres aspects du développement des firmes multinationales

1) ORGANISATION ET STRUCTURE

Il existe une littérature très abondante sur le sujet, qui propose diverses typologies, donne des conseils sur l'organisation et la gestion... Un domaine plus proche de nos préoccupations est l'étude des relations entre les formes d'organisation et le caractère plus ou moins resserré ou ouvert de la gamme des produits de la firme ; ce sujet est traité entre autres par Brooke et Remmers, que nous avons déjà cités (cf. bibliographie).

Le problème de l'organisation n'est pas étroitement lié à celui des stratégies spatiales. C'est pourquoi, il n'a pas paru nécessaire de faire dans le cadre de cette note un tour d'horizon complet des questions d'organisation et de structure ; on s'est limité aux éléments les plus importants en liaison avec les problèmes économiques plus généraux et plus spécifiquement avec les aspects spatiaux ainsi qu'aux tendances importantes et aux germes possibles susceptibles d'alimenter une réflexion prospective.

Plusieurs des points évoqués ci-dessous ont déjà été mentionnés dans d'autres parties de ce document. Lorsque ce sera le cas, on se limitera à un rappel concis.

Différences d'organisation entre les firmes multinationales américaines et les firmes européennes

De façon générale, les firmes américaines sont plus centralisées que les firmes européennes ; le pouvoir de décision est concentré aux Etats-Unis. Le type d'organisation le plus courant consiste pour les firmes américaines à assurer la production par un ensemble d'usines spécialisées interdépendantes, avec de nombreux échanges de semi-produits et de composants entre usines. Ces ensembles interdépendants sont, selon les branches, constitués à l'échelle de l'Europe et souvent aussi à l'échelle du monde ; toutefois l'approvisionnement du marché américain est généralement assuré par un autre ensemble interdépendant, situé aux Etats-Unis, ou couvrant

parfois l'ensemble Etats-Unis/Canada ; le niveau des échanges de produits entre l'ensemble nord-américain et l'ensemble couvrant le reste du monde ou une partie de celui-ci se situe à un niveau beaucoup plus bas que celui des échanges à l'intérieur de chaque ensemble. On peut souvent parler de deux ensembles intégrés à forte dépendance interne, mais relativement indépendants l'un de l'autre en ce qui concerne les échanges de matières ; les deux ensembles sont toutefois en relation beaucoup plus étroite en ce qui concerne les flux financiers, les flux d'informations et les mouvements de personnel de direction.

Les firmes européennes, au contraire, sont moins centralisées. Chaque filiale nationale a une autonomie beaucoup plus grande. Les appareils de production sont également organisés de façon différente : il n'est pas rare de trouver des appareils nationaux parallèles assurant l'ensemble de la production destinée à chaque pays ; même lorsque les choses ne vont pas jusqu'à ce modèle extrême, les échanges entre usines de divers pays sont beaucoup plus réduits et il est rare qu'on puisse parler d'intégration.

L'origine de ces différences est à chercher sans doute dans le caractère principalement continental des firmes américaines opposé au caractère principalement international des firmes européennes, caractère résultant des types de mécanisme qui ont amené firmes européennes et américaines à la multinationalisation par des voies différentes (cf. plus loin, les aspects spatiaux).

La taille des firmes multinationales

Contrairement à une opinion répandue, les firmes multinationales ne sont pas toutes des firmes géantes, appartenant aux plus grandes sociétés des pays industriels. Environ deux tiers des firmes multinationales peuvent, selon Perlmutter, être qualifiées de petites ou moyennes. Il est vrai que la durée de vie de nombre d'entre elles est assez courte ; mais, comme le taux de natalité est également élevé dans cette catégorie, on assiste plutôt à un maintien global, accompagné d'un important renouvellement interne de la population. Il semble que leur rôle est important dans l'innovation.

Quelques recherches quantitatives seraient sans doute utiles pour fixer les idées à propos de ces firmes multinationales petites et moyennes. Outre leurs capacités d'innovation, elles présentent en effet un intérêt particulier du point de vue de l'aménagement du territoire. En effet, leur taille même les rend plus sensibles, toutes choses égales par ailleurs, aux diverses mesures d'incitations qui peuvent être prises dans le cadre de politiques de développement industriel régional différencié.

De telles études quantitatives supposent que l'on ait défini au préalable un certain nombre de critères concernant l'identification d'une firme comme multinationale, sa taille, sa durée de vie, etc... ; cela ne va pas sans difficulté lorsqu'il s'agit d'un ensemble en perpétuelle évolution, où il n'est pas toujours aisé de suivre les cheminements des fusions, séparations, absorptions... Il ne faut toutefois pas trop s'arrêter sur ces problèmes de définitions et rechercher plutôt des liens simples et de bon sens entre ce qui est observable et les catégories et concepts opérationnels.

Centralisation et décentralisation. Tensions internes

L'existence, le fonctionnement et l'évolution de grands ensembles complexes comme les firmes multinationales ne sont guère concevables sans tensions internes et conflits d'intérêts entre les éléments des structures de décision. Il convient d'y accorder une importance particulière car ce sont normalement ces tensions et ces conflits qui sont les moteurs internes de l'évolution, parfois aussi importants que les événements et évolutions externes qui induisent des modifications ; ils sont d'autant plus intéressants qu'ils ne recourent pas toujours, loin s'en faut, les divisions par nationalités.

Parmi les principes régulateurs de ces tensions et conflits, il en est un qui paraît universellement reconnu : un loyalisme fondamental incontestablement dû à la firme-mère. Ceci n'est pratiquement jamais remis en question ouvertement. Dès lors, une part importante des tensions se reporte sur le débat entre tenants de la centralisation et de la décentralisation. On peut à cet égard faire un certain nombre d'observations.

a) Dans les faits, on observe en général une tendance dominante à la centralisation. Celle-ci va toutefois de pair avec l'affirmation, largement proclamée, de principes décentralisateurs. Lorsqu'un dirigeant d'une filiale nationale émet l'idée que les liaisons avec la maison mère pourraient se limiter à la réunion annuelle du conseil d'administration de la filiale, la chose est unanimement entendue comme une plaisanterie, un peu outrancière.

Les tentatives d'organisation de type intermédiaire, combinant les schémas centralisés et décentralisés sont peu stables. Selon Brooke et Remmers, elles aboutissent relativement toutes à l'évolution vers un extrême, qui se trouve être le plus souvent le modèle centralisé.

b) Les tendances à la centralisation sont plus fortes dans le cas d'une organisation de la production fondée sur l'interdépendance d'un réseau d'usines spécialisées ; on a vu que c'était souvent le cas des firmes multinationales à capitaux américains. La décentralisation est plus fréquente et plus réelle lorsqu'il s'agit de vendre toute une gamme de produits, dont chacun doit être adapté aux spécificités des marchés nationaux ; ceci devient particulièrement important lorsque les commandes gouvernementales (et surtout les commandes militaires) représentent une part notable du chiffre d'affaires des diverses filiales nationales.

On a pu observer aussi que, parmi les principaux types d'organisation que l'on rencontre, l'organisation par produits suscite généralement le plus de difficultés lorsque la firme fait passer ses activités du cadre national au cadre multinational.

c) Les problèmes de personnel et surtout les problèmes de promotion des cadres supérieurs sont plus délicats et plus difficiles à régler que dans les firmes nationales de taille et de technologie équivalente. Il est probable que les idéologies « transnationales », « géocentriques » et autres sont inspirées pour une large part par le souci de diminuer les tensions et de réguler les conflits nombreux qui surgissent à ce propos.

D'autre part, la centralisation croissante va souvent de pair avec ce que Brooke et Remmers appellent la repersonnalisation des rapports entre dirigeants. C'est dans ce cadre qu'il faut comprendre la « direction par objectifs », « la direction contractuelle » qui sont aussi des tentatives pour pallier à la détérioration de la valeur du profit des sous-unités comme indicateur de l'efficacité.

d) Dans le domaine essentiel des décisions financières, et en particulier à propos de l'établissement du budget en capital, les idées de décentralisation n'ont pas cours. Le contrôle, ou plutôt la direction du siège social central est particulièrement strict.

On a vu que les filiales des sociétés à capitaux américains assurent une très large part de leur expansion par autofinancement et par emprunts sur place. Le rapprochement de ces deux faits amène à envisager là le germe de tensions et de conflits particulièrement intéressants à observer lorsqu'il s'agit d'un domaine aussi capital.

2) ASPECTS SPATIAUX

Plusieurs conséquences du développement des firmes multinationales et de son incidence sur l'espace sont liées à la nature oligopolistique au niveau mondial de ces firmes (empires industriels) avant de l'être à leur dimension « multinationale ». L'un et l'autre de ces caractères sont intimement dépendants dans la mesure où il y a de moins en moins d'oligopoles de grande taille qui ne soient pas situés au niveau international.

Il convient de distinguer, de ce point de vue, trois niveaux de stratégie :

— la stratégie financière du capital financier, qui vise à la maximisation du profit, et qui n'a de projections spatiales qu'à travers ses répercussions sur les stratégies suivantes ;

— la stratégie d'expansion économique des grands groupes industriels, dont les fondements ont été évoqués précédemment ;

— la stratégie d'implantation des établissements (unités de production et sièges administratifs) qui dépend des facteurs de localisation au sens traditionnel du terme : facteurs géographiques, technologiques ou socio-économiques. Certains de ces facteurs dépendent de la volonté de l'entreprise, d'autres sont des données extérieures qui la contraignent à certaines localisations (situation des marchés ou des zones de main-d'œuvre, état de la technologie au sein de la branche par exemple).

Ces niveaux correspondent de façon pertinente à ce qu'on pourrait appeler la troisième phase du développement de l'économie libérale, la première étant celle de la mise en valeur des bassins de ressources naturelles et la deuxième celle de l'industrialisation généralisée au niveau national à partir des bases réalisées dans la phase précédente. Cette troisième phase se caractérise, entre autres, par une grande mobilité et disponibilité des capitaux à investir qui permet notamment le développement des forces de production nouvelles (par exemple, le tourisme) et la modification en conséquence du paysage industriel et plus généralement de la trace au sol de l'économie, qui entraîne notamment le développement inégal de certaines régions. Une conséquence caractéristique de la phase actuelle, qui apparaît de façon majeure dans l'étude des économies régionales est l'organisation spatiale de l'entreprise multinationale dont les établissements, en tant qu'éléments de la chaîne d'élaboration des biens allant des matières premières aux produits finaux, modifient l'aspect de l'appareil de production régional ; ainsi, les grandes masses de capitaux concentrées au sein des principaux groupes financiers sont appuyées par une forte intégration technologique dans la plupart des industries de base ; celles-ci, sous l'effet de l'inversion des flux de matières premières, tendent à se

situer près des zones portuaires pour diminuer les coûts de production et transports ; la recherche des économies externes indispensables au fonctionnement des grandes industries de transformation les poussent à la concentration géographique au sein de tissus complets d'activités, ce qui favorise la création de véritables régions industrielles aux dépens d'autres régions qui se vident ; enfin, les contraintes d'expansion au niveau des marchés (extension et contrôle de ceux-ci) amène les grandes entreprises (notamment en ce qui concerne les usines de montage et de biens de consommation) à développer leurs implantations dans les zones denses de population.

D'une façon générale, l'analyse des mécanismes précédents conduit à la mise en évidence de deux courants en matière de stratégies d'implantations, courants eux-mêmes explicables en fonction des différents paramètres composant les stratégies d'expansion économique des grands groupes.

Le premier correspond à un « mouvement centripète » localisé dans la bande centrale allant de l'Angleterre à l'Italie du Nord, et recouvrant notamment le triangle Paris-Strasbourg-Hambourg et la vallée du Po de Turin et Milan jusqu'à Venise ; l'existence de fortes densités de population et d'infrastructures de transports importantes tendent à accroître ce mouvement ; au sein de cette bande, l'industrialisation attire l'industrie par les économies externes qu'elle permet de réaliser ; les théories spatiales suivant lesquelles l'effacement des frontières entre deux zones économiques auparavant séparées a pour effet de susciter une relative concentration d'activités industrielles au voisinage de la zone frontalière confirment, du point de vue de la rationalité de l'entrepreneur, ce mouvement centripète actuellement particulièrement net pour certaines branches comme l'automobile européenne et la chimie.

Le second courant consiste en un mouvement centrifuge dont les effets sont localisés en bordure de l'Europe de l'Ouest, et plus spécialement auprès des zones portuaires ; il y regroupe des firmes ou établissements, en plus de ceux qui subissent une contrainte de localisation imposée techniquement, qui ont une activité appuyée essentiellement sur des centres extérieurs à l'Europe de l'Ouest, surtout les Etats-Unis et dans une moindre mesure le Japon.. Les investissements orientés vers des marchés du Tiers-Monde correspondent notamment à cette stratégie de localisation. En général, ces implantations sont des antennes de grands groupes internationaux, et non leurs établissements principaux ou sièges sociaux, contrairement aux précédentes. On en prendra deux exemples sectoriels.

On sait que depuis 1960 environ, la tendance est à créer les raffineries de pétrole auprès des grands centres de consommation à l'intérieur des terres plutôt que dans les ports, comme cela avait été le cas au cours des trente années précédentes. On a constaté aussi que les firmes pétrolières internationales étaient plus lentes à suivre ce mouvement ; en effet, pour elles, la localisation portuaire présente l'avantage de rendre plus aisés les nombreux échanges de produits entre raffineries, puisque ces échanges se font plus aisément par voie maritime sur un réseau mondial de raffineries dont beaucoup sont portuaires ; cette considération joue beaucoup moins pour les firmes pétrolières françaises dont le réseau de raffineries est à la fois plus réduit et plus concentré sur le territoire national.

L'industrie automobile française a un marché principalement européen ; de plus son système de production implique de nombreux échanges entre usines, en particulier avec les usines anciennes de la région parisienne, ou plus récentes de la Basse-Seine. Ces raisons, jointes à l'existence sur

place d'un tissu industriel hérité des âges industriels précédents, expliquent que les usines automobiles récentes aient vu le jour dans le Nord et dans l'Est, à courte distance de l'appareil productif préexistant et près des frontières des pays producteurs européens avec qui elles partagent le marché européen ; cette localisation est conforme en effet à la loi de Hotelling. Les usines de firmes américaines par contre sont techniquement plus autonomes, s'adressent à un marché mondial et effectuent leurs échanges inter-usines sur un réseau mondial. C'est ce qui explique leurs localisations portuaires dans la région d'Anvers notamment, ou plus récemment à Bordeaux.

Du point de vue de développement des régions industrielles, le rôle croissant des oligopoles internationaux a également une importance grandissante. A la mondialisation des échanges et des firmes, qui accompagne le mouvement de concentration économique et technologique, correspond une spécialisation des activités des régions et des villes. Pour prendre un exemple, on peut dire que la région Rhône-Alpes et sa métropole tricéphale ont crû avec leurs grands groupes industriels ; les villes ont acquis des « spécialisations » qui les situent directement sur le réseau de correspondance d'autres grandes villes étrangères avec lesquelles elles sont en relation. Très concrètement, sur le plan industriel, le groupe Alstom contrôle quasi totalement l'électromécanique grenobloise, le groupe C.G.E. contrôle une très grosse part de la même branche lyonnaise, tandis que la plus grande partie de la métallurgie stéphanoise semble travailler pour le groupe de la C.A.F.L., et que d'autres agglomérations voient leur existence quasiment suspendue à celle d'un grand groupe (Clermont-Ferrand par exemple). D'un point de vue macroéconomique, il faut constater que les régions françaises et européennes à fort développement industriel doivent aujourd'hui s'ouvrir sur l'extérieur. A cet égard, deux voies sont théoriquement possibles : des firmes locales s'étendent, des firmes étrangères s'implantent par rachat ou installation ; la réalité correspond en général à une solution intermédiaire : un passage à la firme multinationale par absorption ou intégration avec des entreprises étrangères. Face à cette tendance, qui se traduit par une fuite du pouvoir et des intérêts régionaux, de nouvelles formes économiques telles que les « groupements d'intérêts économiques », sont apparues (par exemple : l'industrie du matériel de travaux publics dans la région Rhône-Alpes). Sans aller plus loin, on voit ainsi que l'internationalisation des capitaux, et par conséquent des firmes, qui reste la principale voie de développement de régions comme celle de Rhône-Alpes, ouvre des perspectives importantes encore mal connues, et transforme les atouts sur lesquels appuyer toute politique d'aménagement à long terme : l'industrie locale était l'atout traditionnel ; les capacités d'accueil des firmes multinationales (équipements collectifs, zones industrielles, villes...) peuvent-elles être la base d'un nouveau type de développement ?

En situant l'étude des facteurs de localisation proprement dits dans le cadre précédent, on note l'importance des réseaux urbains et de communication, celle des réglementations fiscales qui semblent agir plus que les aides régionales (condition nécessaire mais non suffisante), l'inégal poids de l'environnement de l'établissement (certains restent « déracinés » par rapport à leur région d'adoption ; d'autres s'appuient sur elle), l'importance de la disponibilité des facteurs de production (main-d'œuvre, ressources en matière énergétique ou de base...) ou de l'accessibilité à ces facteurs.

D'une façon générale, il faut toutefois distinguer les créations, qui posent des problèmes de localisation à la première implantation relevant de l'analyse de la stratégie de la firme, et les prises de participations qui doivent tenir compte de l'état existant.

En ce qui concerne la localisation, on retiendra surtout pour l'instant les thèmes ou faits suivants comme caractérisant les implantations actuelles des firmes multinationales :

— L'investissement américain à l'étranger, qui, comme on l'a vu, domine de loin les autres dans le monde, se répartit géographiquement par secteur de façon privilégiée : les mines et la métallurgie surtout au Canada et en Amérique du Sud, le pétrole principalement en Europe (25 %) puis au Canada (20 %) et au Moyen-Orient, l'industrie manufacturière et le commerce essentiellement en Europe (50 %).

— La part de l'Europe dans l'investissement américain direct a doublé de 1950 à 1968. Les parts nationales à l'intérieur de l'Europe ont évolué de façon assez différente comme on a pu le constater dans le tableau de la page 23. Dans l'ensemble, la part des investissements directs américains représente de 12 à 15 % des investissements totaux des entreprises industrielles.

Inégalement répartie, elle concerne en Europe surtout des secteurs stratégiques de l'économie, certaines branches importantes étant quasiment sous contrôle américain (informatique par exemple). Le pouvoir de contrôle américain sur l'économie européenne et notamment française est donc probablement plus grand que ne l'indiquent les chiffres précédents.

— La Belgique présente un attrait particulier pour les firmes multinationales américaines, les principaux facteurs d'attraction étant la situation géographique par rapport à l'Europe et l'existence du port d'Anvers, celle d'un réel tissu industriel, et une politique d'accueil jugée efficace. Le régime fiscal joue par ailleurs un rôle important, notamment en ce qui concerne les cadres supérieurs des entreprises.

— L'investissement américain par tête d'habitant le plus élevé est celui du Benelux, puis vient celui de l'Allemagne, celui de la France et enfin de l'Italie (cf. tableau de la page 25).

— Les firmes à capitaux européens (R.F.A., Suisse, Grande-Bretagne, Belgique et Italie) investissent en France surtout près des frontières (cf. ci-dessus). Par contre, les investissements américains sont plus éparpillés dans le pays, suivant les branches et les firmes, avec cependant une présence dominante dans le Bassin parisien, en Rhône-Alpes et pour certaines branches sur certaines zones spécifiques côtières ou de l'intérieur. D'une façon générale en France, Paris semble recueillir proportionnellement plus d'investissements à caractères commerciaux (services privés généraux), Lyon accueillant plutôt des investissements industriels ou de service à l'industrie proprement dite. On constate, par ailleurs, un développement plus récent des sièges régionaux couvrant un ensemble de pays, surtout pour les entreprises américaines ; la difficulté de trouver en abondance des secrétaires plurilingues est souvent présentée comme une contrainte importante pour la localisation des bureaux ; la faveur dont jouissait à ce propos une ville comme Genève s'est effacée au cours de la dernière décennie, principalement au profit de Bruxelles et surtout de Londres ; certaines spécialisations sectorielles entre villes semblent se manifester en ce qui concerne l'implantation des sièges régionaux.

— De nombreuses études sont en cours concernant la localisation du siège social mondial des firmes multinationales. On peut dire à ce sujet que les U.S.A. sont souvent écartés pour des raisons diverses telles que :

- l'existence de la loi antitrust,
- les problèmes issus des conflits sociaux et de la crise urbaine,
- les limitations formelles imposées aux investissements à l'étranger,
- le frein qu'une localisation américaine peut représenter pour les rapports avec les pays de l'Est.

Les « paradis fiscaux » du type Bahamas, Libéria connaissent une faveur croissante à côté des localisations plus traditionnelles comme le Delaware ou le Lichtenstein.

— Dans le cadre des politiques de développement régional, diverses aides pouvant aller dans certains cas jusqu'à 40 ou 45 % du capital investi, et des avantages fiscaux considérables sont proposés par les pouvoirs publics à titre d'incitation. La surenchère peut être importante à cet égard entre régions et même entre gouvernements régionaux ; on peut penser même dans certains cas que les aides sont en fait destinées à attirer l'investissement dans un pays donné et ne se couvrent du titre d'aides au développement régional qu'en raison des règles de la C.E.E. Malgré l'importance de ces aides, des attitudes souvent négatives de la part des firmes multinationales ont été enregistrées, à la suite notamment d'expériences malheureuses causées par la mauvaise connaissance des conditions locales, par les difficultés rencontrées pour le recrutement de la main-d'œuvre, soit en quantité, soit en qualité suffisante, par les difficultés de communication ou l'éloignement des marchés. Il y a donc là un problème important de cohérence entre les volontés et potentialités de développement industriel régional.

3) OBSERVATIONS SECTORIELLES

Il n'est pas possible de résumer ici en quelques lignes la masse des informations d'ores et déjà disponibles sur le sujet. Les cas particuliers sont notamment trop nombreux pour être cités. Nous nous limiterons à énoncer deux directions de recherches importantes :

— sur le plan de la stratégie d'implantation, le développement de grandes firmes oligopolistiques s'accompagne toujours de la création et de l'animation de tout un tissu d'activités secondaires (services, sous-traitance). Il y a une étroite relation entre ces grandes firmes et les petites et moyennes entreprises, en ce sens que, macroéconomiquement, les unes ne peuvent exister sans l'autre. Cette relation a déjà été prouvée dans les faits (U.S.A. par exemple) mais ses formes varient considérablement suivant les secteurs et les régions. Dans tous les cas, le mécanisme par lequel les grandes entreprises tirent leur profit des conditions de production favorables dans leur région d'accueil doit être explicité dans une analyse sectorielle.

— Sur le plan de la stratégie d'expansion économique, l'organisation des firmes multinationales subit l'influence du caractère « mono ou multiproduits » de son activité. La nature de la branche d'activité joue également un rôle important. Sur ce sujet, une série d'études sectorielles reste à mener de façon plus approfondie qu'elles ne le sont actuellement sur les comportements spatiaux et les stratégies des firmes multinationales (automobile, pétrole...).

C'est ainsi qu'on a pu noter une tendance à la centralisation dans les firmes à organisation spécialisée (chimie, automobile, matériel agricole, construction électrique) et une tendance à la décentralisation lorsque les produits sont adaptés à des clients spécifiques (en particulier, vente aux gouvernements). Par ailleurs, les « joints ventures » entre firmes de l'Est et de l'Ouest se trouvent surtout, pour le moment, dans le domaine de la mécanique. Ils concernent en grande majorité des firmes européennes. Enfin, on constate que toutes les grandes entreprises américaines des secteurs électronique et électrique ont des filiales en France ; on peut faire des observations analogues sur la présence des firmes américaines dans les ports européens.

6 - quelques voies de recherche

Ainsi qu'il a été indiqué dans l'introduction, il n'est pas question de faire ici une liste complète des voies de recherches qui s'ouvrent à propos des firmes multinationales, ni même de reprendre la liste complète de celles qui ont été évoquées dans les pages qui précèdent ; ce serait là une fastidieuse répétition. Il est, par contre, utile de mettre en évidence un certain nombre d'orientations dans lesquelles il nous paraît particulièrement nécessaire de poursuivre les investigations.

a) Tout d'abord il faut rappeler une grave faiblesse sur le plan de l'information ; c'est celle qui concerne les grandes firmes japonaises dont le rôle et l'importance résultent des taux d'expansion élevés de l'économie japonaise et dont les intentions en matière d'activités à l'étranger apparaissent aussi bien à l'analyse économique qu'en lisant les déclarations des milieux d'affaires japonais.

b) Sur le plan des connaissances factuelles, il serait également souhaitable de disposer d'un outil, remis à jour de façon continue, d'enregistrement, de classification et de synthèse des informations ponctuelles sur les fusions, prises de participation, investissements directs..., des firmes multinationales et de celles qui sont en passe de le devenir. La mise en route d'un tel dispositif demanderait au préalable l'établissement d'un inventaire de ce qui se fait déjà en la matière tant en France qu'à l'étranger (en particulier le travail accompli par l'Association des Institutions internationales, à Bruxelles) et la mise au point d'un outil aussi souple et léger que possible de collecte des informations, dont beaucoup ne sont guère confidentielles mais apparaissent de façon dispersée et peu cohérente dans les divers canaux.

c) On a vu également combien il était important pour comprendre les mécanismes de développement des firmes multinationales d'identifier les réseaux visibles et invisibles qui conditionnent ce développement. Il faut analyser les réseaux constitués par les firmes tant en ce qui concerne leurs liaisons financières que leurs échanges de produits en relation avec les réseaux bancaires, les flux financiers, les flux d'informations, les réseaux urbains... C'est là une recherche difficile, tant sur le plan de l'appréhension des faits que sur celui de la réflexion, mais indispensable à la bonne compréhension des mécanismes. En particulier, elle seule peut apporter des éléments fondamentaux pour la compréhension des relations entre développement industriel et croissance urbaine à notre époque, ainsi que sur les conditions et les mécanismes de l'innovation.

C'est par référence à ce cadre qu'il faudrait procéder à l'examen de la grille des interrelations entre grandes composantes du système mondial proposée au paragraphe « Espace politique et espace économique » (p. 44).

d) Du point de vue de l'aménagement du territoire, la compréhension des mécanismes de la localisation industrielle est essentielle, à la fois pour prévoir les difficultés qui peuvent surgir, pour déterminer les objectifs des politiques de développement régional (ou de reconversion) et pour sélectionner les moyens d'actions appropriés. Dans cette orientation, deux voies de recherche s'indiquent clairement.

Tout d'abord, il faut préciser l'analyse de la spécificité des firmes multinationales sous l'angle de la localisation industrielle. On a pu déceler des comportements différents selon la nationalité des capitaux dans le choix des sites d'implantation d'unités nouvelles ; un début d'explication a pu être avancé à propos des raffineries de pétrole et de la construction automobile. Il y aurait lieu de pousser cette investigation en prenant en compte à la fois la dimension sectorielle et celle des relations avec les autres activités productrices et le système bancaire, comme indiqué dans la remarque qui termine le paragraphe sur les firmes européennes (p. 34). En effet une telle recherche doit permettre de mieux choisir les moyens à mettre en œuvre pour faire venir tel type d'industrie dans telle région en fonction non seulement du secteur d'activité, mais aussi en tenant compte de facteurs tels que l'insertion dans tel ou tel ensemble productif ou l'origine et la nationalité des capitaux.

D'autre part (cf. chapitre 5, Aspects spatiaux in fine), l'incidence de l'implantation d'un grand établissement sur la nature de l'activité, l'ampleur et la croissance du tissu industriel local est également variable selon qu'il s'agit d'un établissement isolé ou d'un élément d'un grand ensemble national, étranger ou multinational. Il en va de même pour les autres effets induits tels que le multiplicateur d'emplois, l'action sur le niveau professionnel et celui des revenus, les retombées sur l'« environnement », etc. Ce sont là bien évidemment des aspects à prendre en compte lorsqu'il s'agit de choisir de faire porter les efforts sur la venue de tel ou tel type d'entreprise.

e) A l'échelle nationale, le développement des firmes multinationales a bien des répercussions sur la structure industrielle. On est donc amené à se poser des questions sur les types d'activités du pays qui peuvent le plus aisément intéresser des firmes étrangères et à l'inverse dans quels secteurs les firmes du pays pourraient développer leurs activités à l'étranger du point de vue de leur propre intérêt et du point de vue de celui de l'économie du pays. Ce type d'études demande bien entendu que soit développée par ailleurs une réflexion sur les objectifs recherchés en matière de structure industrielle.

Parallèlement, il faudrait examiner les répercussions sur le commerce international et la balance des paiements du pays de la multinationalisation plus ou moins poussée selon les secteurs d'activité. Cet examen amènera sans doute à reviser les objectifs et les moyens d'action sur la balance des paiements, dans la mesure où objectifs et moyens d'actions traditionnels sont conçus en fonction des mécanismes classiques du commerce international, en matière de formation des prix, d'incidence des droits de douane et réglementations financières, mécanismes dont on a vu (p. 42 et suiv.) qu'ils sont tout à fait inappropriés dans les secteurs où les firmes multinationales jouent un rôle important.

f) Un domaine important, vaste et difficile est celui des relations entre les firmes multinationales et les Etats. Il faut y appliquer à la fois la réflexion fondamentale et des recherches plus appliquées. Les thèmes sont évidemment nombreux et plusieurs ont été mentionnés au cours du texte précédent. La question se pose non seulement pour les Etats proprement dits, mais aussi pour les institutions telles que la C.E.E. C'est ainsi qu'on a vu que les réglementations de la C.E.E. en matière de position

dominante, de licences d'exploitation et de brevets, ainsi que de normes techniques et de pollution sont un élément crucial dans l'affrontement entre firmes américaines et européennes pour la conquête des marchés ; le sujet mérite donc une étude, voire un programme d'études, à lui seul.

Nous terminons ce document en invitant à une réflexion sur l'intérêt du concept de stratégie spatiale. S'il est vrai qu'il n'y a pas à proprement parler de spécificité spatiale en matière économique (où les choses ont un aspect spatial, leur essence ne pouvant par contre jamais être réduite en termes de spatialité pure), l'aspect spatial des phénomènes économiques n'en est pas moins un élément qu'il est généralement dangereux de négliger. En effet, la lecture spatiale des phénomènes est souvent à même, mieux qu'une autre de révéler des éléments insoupçonnés sur les acteurs réels des conflits économiques, sur leurs rapports de force et sur les enjeux véritables. Dans le cas particulier des firmes multinationales, il est une raison supplémentaire de s'intéresser à l'espace : on sait l'importance à tous égards de l'étude des relations entre firmes multinationales et Etats ; or ces derniers sont des entités dont la puissance est essentiellement définie par le contrôle d'une portion de l'espace ; il n'en va pas du tout de même pour les firmes multinationales. L'analyse d'une contradiction située à un niveau aussi essentiel doit être féconde.

Paul HANAPPE

bibliographie sommaire

- ANSOFF Y.
Corporate Strategy,
Dunod
- BREMS Hans
The Profitability of Direct Investment, National and International,
Swedish Journal of Economics, 1970
- BROOKE Michaël Z., REMMERS H. L.
The Strategy of Multinational Enterprise (Organization and Finance)
Longman, London, 1970
- COTTA Alain
Les choix économiques de la grande entreprise,
Dunod, 1970
- GOUX Christian
Pour une nouvelle lecture de la balance des paiements américaine,
Critiques de l'économie politique, n° 2, 1971
- HYMER Stephen H.
*La grande « corporation » multinationale. Analyse de certaines raisons qui
poussent à l'intégration internationale des affaires*,
Revue économique, n° 6, 1968
- KAUFMANN Othmar
*L'évolution divergente des tendances structurelles des entreprises américai-
nes et européennes*,
Management International, vol. 10.70 - 1970-71
Internationalisme européen et multinationalisme américain,
Revue économique et sociale, n° 2, Lausanne
- MICHEL Roland
Les investissements américains en Belgique,
Ed. Crisp. Bruxelles, 1971
- PALLOIX C.
Firmes multinationales et analyse du capitalisme contemporain,
Université de Grenoble - I.R.E.P., février 1971
- PERLMUTTER Howard
Nations, syndicats et firmes multinationales,
Analyse et Prévision, avril 1970
- WOLFF Richard
L'expansion à l'étranger des banques américaines,
Critiques de l'économie politique, n° 4 et 5 de juillet-décembre 1971
Business International, Weekly Report to Managers of Worldwide Operations,
New York.

LE PHÉNOMÈNE MULTINATIONAL AMÉRICAIN EN EUROPE

SESAME

(Groupe d'analyse et de synthèse)

Juin 1972

1 - introduction

1) DEFINITIONS : FIRMES MULTINATIONALES ET INVESTISSEMENT DIRECT

Une firme multinationale (F.M.N.) est une entreprise ayant des activités de production dans plusieurs pays. Elle se distingue de firmes qui produisent dans un pays et ne font qu'écouler une partie de leur production à l'étranger. Elle se différencie aussi de firmes qui ne sont simplement que contrôlées par des capitaux de nationalités différentes. Elle se sépare finalement des entreprises purement commerciales et financières vendant des services dans plusieurs pays : banques, assurances, compagnies aériennes, etc.

Ayant adopté cette définition, il est utile de rappeler les terminologies couramment utilisées, afin de souligner qu'elles se réfèrent en général à une conception plus restreinte de la notion de firme multinationale. Ces définitions sont consignées dans le tableau suivant.

RAPPEL DE TERMINOLOGIE (1)

M. BYE Grande Unité Interterritoriale (G.U.I.)	Ensemble organisé de moyens soumis à un centre de décision unique capable d'autonomie à l'égard du marché et dont les établissements productifs sont situés sur plusieurs territoires nationaux.
C. KINDELBERGER Entreprise nationale	Primauté des méthodes utilisées dans le pays du siège et des lois de ce pays.
Entreprise multinationale	Entreprise authentiquement sensible aux traditions locales et respectant les souverainetés et les politiques locales.
Société internationale	Société pratiquant des opérations si fluides, que, pratiquement, elles ne sont plus à la portée des politiques nationales d'aucun pays, ce qui la laisse libre, dans une certaine mesure, de prendre des décisions dans l'intérêt de la seule efficacité de la société.

RAPPEL DE TERMINOLOGIE (suite)

C.A. MICHALET Entreprises plurinationales	Entreprise effectuant sous une forme ou sous une autre, en fonction de sa spécialisation, des investissements directs dans plus d'un pays et concevant ses opérations dans le présent et l'avenir, au niveau de la gestion courante ou à celui de la stratégie à long terme, dans une perspective internationale.
PERLMUTTER Entreprise à attitude ethnocentrique	Orientée vers le pays d'origine.
Entreprise à attitude polycentrique	Orientée vers le pays d'accueil.
Entreprise à attitude géocentrique	A orientation mondiale.
R. ROBINSON Entreprise internationale	Entreprise dans laquelle les opérations internationales sont consolidées dans un bureau faisant partie de la hiérarchie au niveau de la division et qui, en matière de politique, est disposée à envisager toutes les stratégies possibles en vue de la pénétration des marchés internationaux — jusqu'à l'investissement direct.
Entreprise multinationale	Entreprise dans laquelle, qu'il s'agisse de sa structure ou de sa politique, les opérations à l'étranger sont à égalité avec les opérations nationales, et dont la direction est prête à répartir les ressources de la société sans souci de frontières nationales pour atteindre les objectifs. Les décisions restent soumises à des influences nationales car la propriété et les directions centrales demeurent uninationales.
Entreprise transnationale	Société multinationale gérée et possédée par des personnes d'origines nationales différentes. De ce fait, les décisions échappent à l'optique nationale.
Entreprise supranationale	Entreprise transnationale juridiquement dénationalisée du fait qu'il lui est permis de se faire enregistrer exclusivement auprès d'un organisme international créé par une convention internationale, qui la contrôle et auquel elle paie des impôts.
S.E. ROLFE Société internationale	Société ayant des unités de production dans plusieurs pays et dont 25 % des actifs de la société (ou à défaut 25 % de son chiffre d'affaires, de sa main-d'œuvre ou de ses résultats) sont à l'étranger.

(1) M. BYE, *Relations économiques internationales*, Précis Dalloz, Paris, 1965.

C. P. KINDLEBERGER, *Les investissements des Etats-Unis dans le monde*, Calmann-Lévy, Paris, 1971.

C. A. MICHALET, *L'entreprise plurinationale*, Dunod, Paris, 1970.

H. PERLMUTTER, *L'entreprise internationale : trois conceptions*, Revue économique et sociale, Lausanne, 1965.

R. D. ROBINSON, *International Business Policy*, Holt Rinehart Winston, New York, 1964.

S. E. ROLFE, *La société internationale*, Chambre internationale de Commerce, Paris, 1969.

Il est aussi utile de rappeler quelques définitions concernant l'investissement international. Dans son sens le plus général, on peut le définir comme tout emploi fait à l'extérieur des ressources financières d'un pays (2).

En tant que flux, l'investissement au cours d'une période donnée est la somme de quatre éléments qui sont :

- l'investissement à long terme du secteur non monétaire (entreprises et états) ou investissement au sens étroit,
- l'investissement à court terme du secteur monétaire (banque) : crédits, prêts,
- les transferts unilatéraux publics et privés : dons, etc.,
- le solde des revenus du capital à l'extérieur.

En tant que stock, il est constitué à un moment donné par l'ensemble des avoirs — biens et créances — que détiennent les investisseurs d'un pays dans les autres pays et qu'ils ont accumulés au cours des périodes passées. Il se décompose en éléments analogues.

L'investissement à long terme regroupe à son tour :

- les prêts,
- les investissements de portefeuille, c'est-à-dire l'achat de titres privés ou d'Etat sur les marchés financiers, sans l'intention d'exercer un contrôle,
- l'investissement direct qui implique, lui, un contrôle. Il peut prendre la forme de la création d'un établissement par l'investisseur seul, ou en association égale (joint-venture) ou inégale, ou encore d'un rachat total ou partiel d'une entreprise existante.

Il est difficile de trouver un critère parfaitement satisfaisant de distinction entre l'investissement direct et l'investissement de portefeuille. Ainsi, une participation de 10 % d'une entreprise dans une autre est parfois suffisante à assurer à la première le contrôle de la dernière, alors que une participation de 30 % est parfois insuffisante. Le pourcentage au-dessus duquel on considère un investissement comme direct varie, selon les organisations, de 25 % (F.M.I., O.C.D.E.) à parfois 50 %.

L'investissement direct concerne immédiatement les firmes multinationales. Aujourd'hui, la quasi-totalité de l'investissement direct est le fait de firmes multinationales (grandes entreprises privées et parfois publiques) et des investisseurs publics (Etats nationaux, organismes internationaux comme la Banque mondiale, la Banque européenne d'investissements, etc.). Par exemple, les 300 premières entreprises américaines sont responsables à elles seules d'environ 80 % de l'investissement direct américain (3).

Toutefois, l'expansion des firmes multinationales déborde largement le phénomène de l'investissement direct. En effet, l'investissement direct d'une entreprise à l'étranger (cumulé) représente la valeur comptable des avoirs et des dettes à long terme des filiales contrôlées à plus de 25 % par l'entreprise, et néglige ainsi un nombre important de contrôles minoritaires. Ainsi, alors qu'en 1967 l'investissement direct américain à l'étranger était chiffré à 59 milliards de dollars, les avoirs réels contrôlés par les firmes américaines à l'étranger étaient chiffrés à environ 110 milliards (4).

Finalement, il faut noter que l'investissement direct d'un pays dans un autre représente bien plus que les transferts de capitaux à long terme, utilisés dans l'intention d'opérer un contrôle. En effet, une large part de l'investissement direct est financé à partir du pays de destination.

(2) Ces définitions sont rappelées dans l'excellent ouvrage de G. Y. BERTIN, *L'Investissement International*, P.U.F., Paris, 1971, dont plusieurs analyses sont reprises ici.

(3) G. Y. BERTIN, *op. cit.*

(4) R. VERNON, *Sovereignty at Bay*, Basic Books, New York, 1971.

2) RAPPEL HISTORIQUE :

Avant 1914

Le premier essor de l'investissement international notable date des XVII^e et XVIII^e siècles, et s'organise autour de l'activité d'Amsterdam, de Londres et du commerce colonial. Il se développe considérablement avec la révolution industrielle en Europe. Entre 1800 et 1913, l'investissement international est surtout d'origine européenne (Grande-Bretagne, France, Allemagne) et essentiellement privé. C'est surtout un investissement de mise en valeur des pays nouveaux : Russie, colonies tropicales, Etats-Unis, Dominions « blancs », Brésil, Argentine.

Il porte sur les infrastructures nécessaires à la mise en valeur des richesses naturelles dont l'Europe a besoin, et seulement en second lieu sur l'exploitation de ces dernières. Plus de 50 % des sommes sont consacrées à la construction de chemins de fer.

Enfin, c'est surtout un investissement de portefeuille : titres privés ou d'Etat, sur les marchés financiers étrangers, par l'intermédiaire des marchés financiers de Londres, Paris et Amsterdam.

L'investissement direct reste l'exception durant la période 1800-1913 (moins de 20 % de l'investissement international) et n'est le plus souvent le fait qu de sociétés coloniales exploitant plantations, mines et puits de pétrole. Les premières firmes multinationales sont de ce type. Entre 1870 et 1900 par exemple, les compagnies pétrolières américaines qui exportaient deux tiers de leurs extractions américaines sont concurrencées sur les marchés extérieurs par le pétrole de Russie, de Roumanie et de Sumatra.

Elles réagissent en recherchant de nouvelles sources de pétrole à l'étranger et s'orientent donc vers la production multinationale. Durant cette période, on voit aussi se développer des firmes multinationales, d'un type différent. Nestlé et Unilever voient déjà leur croissance limitée par l'exiguïté des marchés intérieurs suisses et hollandais, commencent à s'implanter à l'étranger dès que le libre échange qui a caractérisé la période 1870-1913 s'efface au profit d'un regain des protectionnismes. Singer, Courtaulds, General Electric sont déjà multinationales en 1914 et préfigurent l'expansion des firmes multinationales manufacturières après la première guerre mondiale et surtout après la seconde guerre mondiale.

Entre 1919 et 1945

La première guerre mondiale modifie profondément l'orientation de l'investissement international. L'effort de guerre, la révolution russe, la disparition de l'Empire ottoman se traduisent par la perte du quart de la fortune britannique et de la moitié de la fortune française à l'étranger. De débiteurs, les Etats-Unis deviennent créanciers.

Imparfaitement retrouvée, la stabilité monétaire disparaît dans la crise de 1929. En fait, la période 1919-1945, à l'opposé de la période 1870-1914 est caractérisée par l'instabilité et le cloisonnement.

Elle s'accompagne d'une stagnation de l'investissement international à long terme, plus exactement d'un recul considérable des investissements de portefeuille. Toutefois se manifeste une croissance sensible des investissements directs dans l'industrie du pétrole, mais aussi dans les industries manufacturières Hoover et Remington Rand qui s'installent en Europe et confirment les tendances annoncées par la General Electric.

Ces phénomènes propres à la période 1929-1945 s'expliquent par l'absence de marché financier international (d'où la faiblesse des investissements de portefeuille), la recherche de sécurité (d'où l'orientation nouvelle vers les pays européens et la recherche du contrôle) et les barrières douanières (d'où le développement des firmes multinationales dans les industries de transformation).

Entre 1945 et 1955

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, la scène internationale est bouleversée. Les destructions et les dépenses de guerre ont ruiné l'Europe. Les Etats-Unis dominent incontestablement le monde occidental et constituent la source unique de capital. Un apport massif de capital public américain (22,7 milliards de dollars entre 1946 et 1951) accompagne la reconstruction européenne et favorise la reprise d'un courant parallèle d'investissements privés. Dans le même temps, les investissements américains privés triplent dans le reste du monde et s'orientent en majeure partie vers les sources de matière première. Ils sont accompagnés d'importants investissements publics américains.

Les pays européens (Grande-Bretagne, France, Belgique) rapatrient les fonds privés placés à l'étranger en aménageant les liens métropole-outrimer au sein de zones monétaires et s'efforcent de rétablir vers les pays d'outremer un courant de capitaux publics destinés à financer des programmes d'équipement.

Après 1955

La reconstruction européenne une fois achevée et la convertibilité des monnaies rétablie, l'on assiste au développement d'un certain nombre de tendances qui marquent encore l'investissement international à long terme à l'heure actuelle.

L'investissement public à long terme ne concerne plus que le Tiers-Monde. Entre pays développés, l'investissement à long terme est privé dans sa quasi-totalité.

Les firmes multinationales américaines se développent d'une manière foudroyante. On peut les classer en deux catégories : les firmes liées aux matières premières (pétrole, minerais), et les firmes manufacturières. Les premières s'implantent parallèlement dans le Tiers-Monde où sont localisées des activités d'extraction et de première transformation et dans les pays industriels occidentaux où s'effectuent les dernières transformations et où se situent leurs marchés. Elles sont par essence multinationales.

Les firmes multinationales des secteurs manufacturiers se localisent en priorité en Europe.

On assiste aussi au développement de firmes multinationales européennes. En ce qui concerne les secteurs liés aux matières premières, elles ont les mêmes orientations que les firmes multinationales américaines. Quant aux firmes manufacturières, elles se développent surtout en Europe, ce n'est que récemment qu'elles s'orientent vers les Etats-Unis et le Japon.

Enfin, deux tendances récentes se manifestent au cours des quelques dernières années : le développement des firmes multinationales japonaises et les accords de production entre les pays du bloc soviétique et les pays industriels occidentaux.

C'est le développement du phénomène multinational selon les tendances que nous venons de décrire qui a attiré l'attention générale et soulevé les espoirs et les inquiétudes.

3) LES PREVISIONS TENDANCIELLES

La littérature concernant les firmes multinationales abonde de chiffres spectaculaires. L'investissement direct des firmes multinationales américaines est passé de 11,8 milliards de dollars en 1950 à quelques 70 milliards de dollars en 1970. Les 187 firmes multinationales géantes américaines — faisant partie de 500 plus grandes entreprises industrielles américaines par leur chiffre d'affaires et ayant en 1965 des filiales dans au moins cinq pays différents — représentaient en 1966 un tiers des ventes totales des biens manufacturés sur le marché américain, la moitié des exportations de ces mêmes biens, et les trois quarts de l'investissement direct américain à l'étranger. Entre 1957 et 1969, les rapports entre activités extérieures et intérieures des industries manufacturières américaines sont passées en ce qui concerne respectivement les ventes, les investissements et les profits de 5,3 % à 10,2 %, de 8,4 % à 15,7 %, et de 5,8 % à 9,6 %.

Les tendances sont aussi spectaculaires. La production à l'étranger des firmes multinationales croît d'environ 10 % par an, soit deux fois plus rapidement que le produit national brut (P.N.B.) mondial et 40 % plus rapidement que le commerce international.

Sur la base de ces tendances et de l'estimation de la valeur réelle du capital contrôlé par les firmes multinationales, Polk prédit qu'en 1978 la production des firmes multinationales, hors de leur pays d'origine, représenterait 33 % de la production totale du monde non socialiste. Les prévisions à plus long terme sont encore plus saisissantes, comme le montre le tableau ci-dessous (5).

LA PRODUCTION A L'ETRANGER DES FIRMES MULTINATIONALES
(Prévisions en milliards de dollars) (5)

	1968	1978	1988	1998
P.N.B. du monde non socialiste (dont environ la moitié est représentée par les U.S.A.)	1 800	2 900	4 800	8 000
Production des firmes américaines à l'étranger	200	450	950	2 000
Production des firmes étrangères aux U.S.A.	90	200	425	900
Autre production à l'étranger ..	130	300	600	1 300
Total de la production à l'étranger	420	950	1 975	4 200
Production à l'étranger sur P.N.B. du monde non socialiste	23 %	33 %	41 %	53 %

Selon d'autres prévisions, 300 firmes multinationales assureraient 70 % de la production industrielle du monde non socialiste et contrôlèrent la majeure partie du commerce mondial dès 1985.

(5) J. POLK, *The Internationalization of Production*, International Chamber of Commerce, New York, 1969.

4) LES EFFETS DU DEVELOPPEMENT DES FIRMES MULTINATIONALES

Les extrapolations à elles seules ne sont pas à l'origine de toute l'attention que l'on a porté au phénomène multinational. Il faut aussi tenir compte des modifications profondes que ce phénomène a fait subir aux économies industrielles occidentales et aux relations internationales.

En premier lieu, ce phénomène affecte, de manière importante, les balances des paiements par l'investissement direct et les profits rapatriés d'abord, ensuite par les flux de commerce international auxquels il se substitue, et les flux de commerce international qu'il crée à l'intérieur des firmes.

Pour les pays d'origine des firmes multinationales, l'investissement de ces firmes à l'étranger sont une alternative à l'investissement sur le territoire national. Des emplois se créent à l'étranger qui auraient pu l'être sur le territoire national. Pour les pays investis, l'apport en capitaux, les transferts technologiques, les nouveaux produits introduits par les firmes multinationales ont pour contrepartie un contrôle croissant des activités économiques par des centres de décision étrangers.

De plus, les firmes multinationales ont tendance à accentuer les instabilités conjoncturelles. Détenant leurs avoirs en plusieurs monnaies, elles ont un intérêt évident à se prévaloir contre les risques de changement de parités. Ainsi, elles accentuent les mouvements spéculatifs de devises. Elles recherchent les pays à forts taux de croissance et à conjoncture sociale stable et, par leur stratégie d'implantation, contribuent donc à assurer cette croissance et cette stabilité, mais aussi à accentuer les disparités de taux de croissance. Le fait d'avoir des implantations dans plusieurs pays leur permet aussi de transférer des sommes importantes d'un pays à l'autre en jouant sur les prix de transfert des produits entre filiales.

Si l'on accole les extrapolations de la croissance des firmes multinationales et ses effets, l'on comprend bien tout l'intérêt qui a été porté au phénomène multinational.

5) LA PROSPECTIVE TENDANCIELLE

Une grande partie des réflexions prospectives concernant le phénomène multinational sont basées sur la démarche suivante :

- un examen de l'impact actuel du phénomène multinational,
- une extrapolation de certaines tendances passées mettant en évidence la croissance de phénomène multinational,
- une extrapolation des effets du phénomène multinational proportionnelle à son importance accrue.

Il faut préciser les raisons pour lesquelles cette démarche n'est pas satisfaisante. Tout d'abord, il faut rappeler — et c'est là l'intérêt de notre bref rappel historique — que l'investissement international a subi d'importantes fluctuations à long terme de 1870 à aujourd'hui. Des tendances qui semblaient bien ancrées, comme l'investissement international en portefeuilles de l'Europe avant 1914 se sont renversées. Que l'on songe qu'avant 1914 le flux d'investissements à l'étranger de la Grande-Bretagne constituait, selon les années, de 30 % à 90 % de l'épargne nette en Grande-Bretagne, c'est-à-dire bien plus que le chiffre correspondant pour les Etats-Unis à

l'heure actuelle (moins de 5 %). De plus, il faut noter qu'entre 1955 et 1970 — période sur laquelle on observe les tendances extrapolées — le monde occidental a traversé une période de calme relatif en raison de la domination américaine. Cet ordre international est aujourd'hui contesté, comme le montre la présente crise du dollar. L'expérience historique a bien mis en évidence le fait que l'investissement international est extrêmement sensible aux évolutions géopolitiques. C'est pourquoi l'on ne peut se contenter d'extrapoler les tendances observées pendant la période 1955-1970.

Si l'on exclut même toute évolution géopolitique marquée, les seuls faits de l'essoufflement de l'économie américaine et de l'émergence des économies européennes et japonaises suffisent à rejeter les simples extrapolations tendancielles.

Finalement, il faut reconnaître que les prévisions tendancielles sont intrinsèquement contradictoires. En effet, la simple extrapolation des conséquences du phénomène multinational fait apparaître des instabilités tellement importantes que l'on ne peut s'imaginer que la croissance du phénomène multinational puisse se poursuivre sans l'apparition de nouveaux régulateurs.

Un exemple : les mouvements de capitaux à court terme provoqués par les firmes multinationales désirant se prémunir contre les risques de changement de parité seraient tellement importants le jour où 300 firmes multinationales produiraient 70 % du produit brut du monde occidental que nul système monétaire international autre qu'une monnaie occidentale unique ne serait capable de les accommoder. L'on conçoit que l'existence d'un tel système monétaire international implique un environnement international d'une nature toute autre que celle que nous lui connaissons aujourd'hui. Il est donc clair que les prévisions tendancielles concernant la croissance du phénomène multinational, basées sur l'environnement international actuel sont intrinsèquement contradictoires.

Une réflexion prospective concernant les firmes multinationales doit donc s'appuyer à la fois sur une analyse des mécanismes qui ont présidé à la croissance des firmes multinationales depuis 1955 et sur une analyse de l'évolution des rapports internationaux, qui est elle-même influencée par le phénomène multinational.

C'est pourquoi il paraît indispensable de différencier les firmes multinationales par leur nationalité d'origine et les espaces où elles opèrent. Ainsi, le phénomène multinational américain en Europe est essentiellement différent du phénomène multinational européen en Europe. Ces deux phénomènes ont des origines différentes et obéissent à des mécanismes de développement différents. Il en est de même pour le phénomène multinational américain dans le Tiers-Monde d'une part, et en Europe d'autre part.

Cette note est consacrée au développement du phénomène multinational américain en Europe. C'est, à l'heure actuelle, le plus important et le plus riche de conséquences. A cette focalisation géographique correspond en fait une focalisation sectorielle. La majeure partie des activités des firmes multinationales dans le Tiers-Monde sont des activités d'extraction et éventuellement de première transformation des matières premières. Bien que les firmes multinationales américaines opèrent dans ces secteurs ont aussi d'autres activités aux Etats-Unis, en Europe et au Japon, la logique de leur développement est très différente de la logique du développement des firmes multinationales américaines opérant dans les industries manufacturières. Ce sont ces dernières qui retiendront surtout notre attention. Elles s'orientent en priorité vers les marchés américains, européens et japonais (6).

(6) Les caractéristiques du phénomène multinational sont parfaitement mises en évidence dans l'ouvrage de C. GOUX et J.-F. LANDEAU, *Le péril américain*, Calmann-Lévy, Paris, 1971. D'autres éléments de l'analyse de C. GOUX et de J.-F. LANDEAU sont repris ici.

2 - les firmes multinationales américaines : faits majeurs

Les firmes multinationales américaines dominent encore largement le phénomène multinational à l'échelle du monde occidental, comme l'indique le tableau suivant où sont comparés les investissements directs cumulés entre l'Europe, les Etats-Unis et le Japon.

INVESTISSEMENTS DIRECTS ENTRE L'EUROPE, LES ETATS-UNIS ET LE JAPON EN 1969
(en milliards de dollars)

Origine	U.S.	Europe occidentale	Japon
U.S.	—	21,6	1,2
Europe occidentale .	8,5	—	moins de 1
Japon	0,2	moins de 1	—

(Source : Survey of Current Business et MITI)

Les firmes multinationales américaines sont aussi les mieux connues. Elles se distinguent des firmes multinationales européennes comme Nestlé et Unilever de par leur histoire. Nestlé, Unilever, Philips sont devenues multinationales en raison de l'étroitesse de leurs marchés nationaux.

Elles se sont d'abord développées en Europe, se sont très tôt familiarisées avec les problèmes de change et les difficultés douanières et ont été amenées à prendre en compte les particularismes nationaux propres aux marchés cloisonnés de l'Europe avant la création du Marché commun. Les firmes multinationales américaines ont d'abord produit pour le large marché continental des Etats-Unis : un marché homogène sans particularités régionales marquées. Elles ont ainsi appris à organiser leur production de façon « rationnelle » sur de larges espaces. Ces différences d'origine historique expliquent que les firmes multinationales américaines ont le plus souvent une gestion centralisée, alors que les firmes multinationales européennes accordent beaucoup plus d'autonomie à leurs filiales. Selon les catégories de Perlmutter, les firmes multinationales américaines auraient une orientation ethnocentrique, alors que Nestlé, Unilever et Philips seraient plus polycentriques (7).

(7) H. PERLMUTTER, op. cit.

1) LA REPARTITION GEOGRAPHIQUE ET SECTORIELLE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT AMERICAIN - SON EVOLUTION

Les trois tableaux suivants décrivent la répartition de l'investissement direct américain cumulé à l'étranger.

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS AMERICAINS DANS LE MONDE EN 1969 (en millions de dollars)

	Total	Extractions minières et 1 ^{re} transfor- mation	Pétrole	Industries de transfor- mation	Transports et services publics	Commerce	Autres
Pays développés	47 701	3 315	10 447	24 282	722	4 043	4 892
Canada	21 075	2 764	4 359	9 389	629	1 221	2 713
Europe	21 564	72	4 805	12 225	84	2 415	1 954
Royaume-Uni	7 158	2	1 563	4 555	16	455	566
Communauté européenne	10 194	17	2 243	6 340	53	948	592
Reste de l'Europe occid.	4 202	52	998	1 329	15	1 012	795
Japon	1 218	—	447	639	5	101	25
Australie, Nouvelle-Zélande,	3 854	479	836	2 029	4	306	200
Afrique du Sud							
Pays en voie de développe- ment	20 000	2 321	7 830	5 167	794	1 787	2 101
Amérique Latine	13 811	1 922	3 722	4 347	695	1 406	1 720
Reste de l'Afrique	2 215	343	1 598	80	5	71	118
Moyen-Orient	1 829	3	1 664	80	8	28	56
Reste de l'Asie et du Paci- fique	2 145	53	856	660	86	282	207
International * et non localisé	3 061	—	1 708	—	1 159	1	193
TOTAL	70 763	5 635	19 985	29 450	2 676	5 832	7 184

* Navires sous pavillons libériens, panaméens, etc.

(Source : Survey of Current Business)

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS AMERICAINS DANS LE MONDE EN 1969

	Total (en millions de dollars)	Mines	Pétrole	Transfor- mation	Transport	Commerce	Autres
Pays développés	47 701	3 315	10 447	24 282	722	4 043	4 892
Répartition en %		7,0	21,9	51,0	1,3	8,5	10,3
Pays en voie de développe- ment	20 000	2 321	7 830	5 167	794	1 787	2 101
Répartition en %		11,6	39,2	25,8	3,9	9,0	10,5
International *	3 061	—	1 708	—	1 159	1	193
Répartition en %			55,8		37,7		6,5
Total mondial	70 762	5 635	19 985	29 450	2 676	5 832	7 184
Répartition en %		8,0	28,2	41,6	3,9	8,2	10,1

* Navires sous pavillons libériens, panaméens, etc.

(Source : Survey of Current Business)

**LES VENTES DES FILIALES AMERICAINES DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES
EN EUROPE EN 1965 (en millions de dollars)**

	Europe (Total)	C.E.E.	Grande- Bretagne	Reste de l'Europe
Produits alimentaires	1 500	670	730	100
Papier	166	62	102	2
Produits chimiques	2 743	1 302	1 241	200
Caoutchouc et pneumatique ..	537	232	219	86
Métallurgie	1 316	600	546	170
Mécanique non électrique	3 146	1 960	1 121	65
Mécanique électrique	2 102	1 172	706	224
Véhicules à moteur	5 060	2 364	1 798	398
Autres produits	2 191	1 020	1 047	124
TOTAL	18 761	9 882	7 510	1 369

(Source : US Department of Commerce)

Il apparaît que dans les pays développés, le rapport entre industries d'extraction et industries manufacturières est voisin de 5/3, alors que dans le Tiers-Monde, la proportion est inverse.

Les deux tableaux suivants décrivent l'évolution de l'investissement direct américain cumulé à l'étranger.

L'EVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT DIRECT AMERICAIN (en millions de dollars)

	1950	1955	1960	1965	1969
Canada	3 579	6 494	11 198	15 319	21 075
Amérique latine	4 576	6 412	9 271	10 836	13 811
Europe	2 580	4 443	9 912	19 108	28 702
C.E.E.	637	1 167	2 644	6 304	10 194
Royaume-Uni	847	1 426	3 231	5 123	7 158
Autre Europe	1 096	1 850	4 037	7 681	11 350
Afrique	287	572	925	1 918	2 970
Afrique du Sud	140	259	286	529	755
Asie	1 001	1 626	2 291	3 569	5 194
Moyen-Orient	692	1 014	1 139	1 536	1 829
Extrême-Orient	309	612	1 152	2 073	3 365
Océanie	256	596	994	1 813	3 099
Australie	201	498	856	1 679	2 936
International	356	596	1 418	1 985	3 061
TOTAL	11 788	19 313	32 778	49 424	70 763

(Source : Survey of Current Business)

L'EVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT DIRECT AMERICAIN (en pourcentage)

	1950	1955	1960	1965	1969
Canada	30,4	30,6	34,2	31,0	29,8
Amérique latine	38,8	33,2	28,3	21,9	19,5
Europe	21,9	23,1	30,3	38,7	40,6
C.E.E.	5,4	6,0	8,1	12,8	14,4
Royaume-Uni	7,2	7,4	9,9	10,4	10,1
Autre Europe	9,3	9,7	12,3	15,5	16,1
Afrique	2,4	3,0	2,8	3,9	4,2
Afrique du Sud	1,2	1,3	0,5	1,1	1,1
Asie	8,5	8,4	7,0	7,2	7,3
Moyen-Orient	5,9	5,3	3,5	3,1	2,6
Extrême-Orient	2,6	3,2	3,5	4,1	4,8
Océanie	2,2	3,1	3,0	3,7	4,4
Australie	1,7	2,6	2,6	3,4	4,2
International	3,0	3,1	4,3	4,0	4,3
TOTAL	100	100	100	100	100

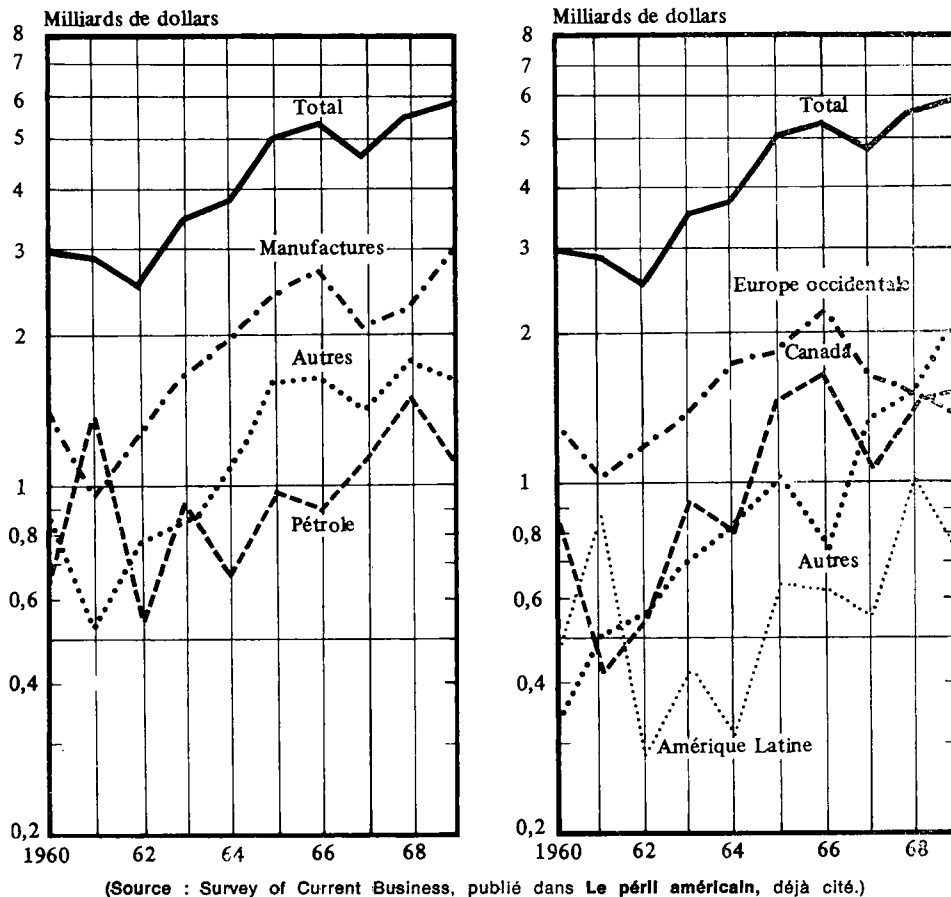
(Source : Survey of Current Business)

Ces tableaux indiquent la part croissante de l'Europe occidentale dans les investissements directs américains : 14,7 % en 1950 et 30,5 % en 1969. Cette évolution est surtout marquée depuis 1960. Il apparaît clairement que la C.E.E. est en grande partie responsable de cette évolution.

Le graphique ci-dessous décrit les variations annuelles de l'investissement direct américain par industrie et par région.

L'analogie de la courbe des investissements directs dans les industries de transformation et de la courbe des investissements directs en Europe indique bien que le phénomène multinational américain se décompose dans une première approximation en industries de transformation dans les pays développés et industries d'extraction dans le Tiers-Monde.

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ANNUELS AMERICAINS



2) CARACTERISTIQUES SECTORIELLES ET CARACTERISTIQUES DE TAILLE

Le phénomène multinational américain est dominé par des firmes géantes, comme le montrent les chiffres suivants, issus des études du « Harvard International Business Project » (8). Les 187 entreprises qui, parmi les 500 plus grandes entreprises industrielles américaines en 1965 (classe-

(8) Voir par exemple R. VERNON, op. cit.

ment de la Revue Fortune), contrôlaient des filiales dans au moins six pays étrangers, représentaient en 1963 un tiers des ventes totales de produits manufacturés sur le marché américain, la moitié des exportations de ces mêmes produits et les trois quarts de l'investissement direct américain à l'étranger.

Ce sont des firmes qui opèrent dans des branches où les capacités d'innovation des produits, d'innovation des techniques de production sont décisives, c'est-à-dire difficiles à acquérir et lourdes de conséquences. Dans certains cas, ces capacités sont fondées sur un état avancé de la recherche/développement, protégé par des brevets et le coût que représente un service recherche/développement. Dans d'autres cas, c'est davantage la technique marketing qui est à la base de ces capacités. Les chiffres suivants, toujours issus du « Harvard Business Project » appuient ces hypothèses. Les 491 plus grandes sociétés américaines (Fortune 1964) y sont classées en trois groupes : les entreprises nationales (au nombre de 125, elles produisent uniquement aux U.S.A.), les entreprises de transition (au nombre de 194, elles fabriquent dans un, deux, trois, quatre ou cinq pays étrangers), les entreprises multinationales (au nombre de 172, elles produisent dans six pays étrangers ou plus). Dans le tableau ci-dessous, ces entreprises sont classées d'après leur activité principale (9).

LA MULTINATIONALISATION PAR SECTEURS EN 1964

Industries	Total des ventes (en milliards de \$) des sociétés dans le secteur donné	% des ventes		
		Entreprises nationales	Entreprises de transit.	Entreprises multination.
Produits pharmaceutiques	40	0	5	95
Caoutchouc et pneumatique	68	2	3	95
Véhicules à moteur	371	2	8	90
Savons et cosmétiques	36	0	11	89
Produits chimiques	176	2	18	80
Raffinage du pétrole	394	9	14	77
Mécanique électrique	227	4	20	76
Métallurgie	61	4	25	71
Mécanique non électrique	179	1	32	67
Métaux non ferreux	75	1	37	62
Pierres, argile, verre	49	7	31	62
Produits alimentaires	301	19	27	54
Instruments	39	0	47	53
Articles de cuir	4	17	42	42
Bois et papier	95	14	52	34
Divers	27	50	18	32
Textiles et vêtements	64	34	37	29
Constructions navales et ferroviaires	19	55	22	23
Imprimerie	11	46	32	22
Aviation	144	28	52	20
Tabac	28	25	60	15
Acier	154	46	47	7

(Source : Harvard International Business Project)

(9) R. VERNON privilégie le rôle de la recherche/développement, alors que S. HIRSCH privilégie le rôle du marketing. R. VERNON, op. cit. et S. HIRSCH, *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford University Press, 1967.

D'autre part, les différences entre les efforts de publicité et de recherche/développement des trois catégories de firmes mises en évidence par le « Harvard International Business Project » illustrent bien l'étroite liaison de ces efforts avec le degré de multinationalisation, comme le montre le tableau ci-dessous.

EFFORTS DE R/D. ET DE PUBLICITE DES TROIS CATEGORIES DE FIRMES

Dépenses de l'entreprise médiane (en millions de dollars)	Entreprises nationales	Entreprises de transition	Entreprises multinationales
Dépenses de R/D	14	40	119
Scientifiques et ingénieurs employés	130	360	910
Scientifiques et ingénieurs en R/D	30	100	310
Scientifiques et ingénieurs employés dans les ventes	8	36	96
Scientifiques et ingénieurs employés dans la production	50	120	270
Dépenses de publicité	36	41	170
Dépenses de publicité sur les magazines, les journaux, la T.V. et la radio	25	3	22

(Source : Harvard International Business Project)

Par ailleurs, les études du « Harvard International Project » ont mis en évidence une forte liaison entre taille de la firme, niveau de dépenses de recherche/développement, et activité multinationale de la firme.

Une autre caractéristique des secteurs où opèrent les firmes multinationales américaines est un degré de concentration relativement élevé sur le marché américain. Ceci est illustré par le tableau suivant.

CONCENTRATION PAR SECTEUR DE L'INDUSTRIE AMERICAINE (1962)

Secteur d'activité	Chiffre d'affaires réalisé par les quatre plus grandes sociétés (%)
Automobile	80,8
Pétrole	50,3
Construction aéronautique	47,3
Industrie chimique de base	42,0
Industrie du caoutchouc	48,1
Sidérurgie	40,2
Construction électrique et électronique	34,4
Tabacs	70,9
Métaux non ferreux	27,3
Industrie chimique dérivée	28,5
Industrie pharmaceutique	31,0
Industrie du verre et de la céramique	18,1
Industrie du cuir	26,7
Industrie du bois	21,2
Transformation des métaux	14,7
Industrie alimentaire	—
Industrie textile	—
Papiers et cartons	—
Construction mécanique	—
Industries diverses	—

(Source : Economic Concentration)

En comparant les trois derniers tableaux, l'on constate que certains secteurs fortement concentrés ne participent que faiblement à l'expansion multinationale américaine.

C'est le cas en particulier des secteurs de la sidérurgie, des tabacs, de la construction navale et ferroviaire. Leur caractéristique est de ne pas être des secteurs où l'innovation joue un rôle important. La construction aéronautique est un secteur de pointe fortement concentré et faiblement multinationalisé. Ceci s'explique par la nature très particulière du marché de ses produits.

Enfin, l'on trouve des secteurs faiblement concentrés et fortement multinationalisés, comme par exemple les produits pharmaceutiques. Ceci s'explique par l'arbitraire de la définition du taux de concentration dans le tableau de la page 77. Le chiffre d'affaires réalisé par les quatre plus grandes entreprises d'un secteur n'est une bonne indication de la concentration dans ce secteur que pour une nomenclature beaucoup plus fine des activités (10).

3) L'IMPORTANCE DU PHENOMENE MULTINATIONAL AMERICAIN DANS L'ECONOMIE AMERICAINE

Le tableau ci-dessous indique que déjà en 1964 les ventes totales à l'étranger des firmes américaines (57,9 milliards de dollars) représentent plus de 25 % des ventes aux Etats-Unis de produits manufacturés (203 milliards de dollars). Il indique aussi que les ventes américaines à l'étranger sont de plus en plus le fait de la production des firmes multinationales américaines à l'étranger que des exportations. Les deux tableaux suivants confirment l'importance croissante des firmes multinationales américaines à l'étranger pour l'économie américaine.

VENTES ETRANGERES ET INTERIEURES DE PRODUITS MANUFACTURES
(en milliards de dollars)

Année	Exportations	Ventes des entreprises américaines installées à l'étranger	Ventes étrangères totales Réelles 1950 = 100		Ventes de produits manufacturés Réelles 1950 = 100	
1950	7,4	8,4	15,8	100	98,8	100
1955	12,6	13,9	26,5	168	135,0	150
1960	16,1	23,6	39,7	251	164,0	183
1964	20,6	37,3	57,9	367	203,0	226

(Source : Survey of Current Business, US National Industrial Board)

(10) Voir par exemple R. CAVES, *American Industry, Structure and Performance*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1967 et J. S. BAIN, *Industrial Organization*, Wiley, New York, 1959.

**DEPENSES D'EQUIPEMENT DES FIRMES MANUFACTURIERES INTERIEURES
ET DE CELLES ETABLIES A L'ETRANGER**

Année	Firmes intérieures		Firmes établies à l'étranger		% des dépenses étrangères par rapport aux dépenses intérieures
	Milliards de dollars	1957 = 100	Milliards de dollars	1957 = 100	
1957	16,0	100	1,3	100	8,1
1958	11,4	71	1,2	92	10,5
1959	12,1	76	1,1	85	9,1
1960	14,5	91	1,4	108	9,7
1961	13,7	86	1,8	139	13,1
1962	14,7	92	2,0	154	13,6
1963	15,7	98	2,3	177	14,7
1964	18,6	116	3,0	231	16,1
1965	22,5	141	3,9	300	17,3

(Source : Survey of Current Business, US National Industrial Board)

**GAINS SUR LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS
ET PROFITS DES ENTREPRISES INTERIEURES**

Année	Gains sur investissements étrangers (milliards de dollars)	Profits (nets d'impôts) des entreprises intér. non financières
1950	2,1	21,7
1951	2,6	18,1
1952	2,7	16,0
1953	2,6	16,4
1954	2,8	16,3
1955	3,3	22,2
1956	3,8	22,1
1957	4,2	20,9
1958	3,7	17,5
1959	4,1	22,5
1960	4,7	20,6
1961	5,4	20,5
1962	5,9	23,9
1963	6,3	26,2
1964	7,1	31,3
1965	7,8	36,1

(Source : Survey of Current Business, US National Industrial Board)

L'influence des firmes multinationales géantes américaines dans l'économie américaine est encore plus frappante si l'on considère leur appartenance sectorielle. Pour les secteurs les plus multinationalisés, c'est-à-dire aussi les secteurs les plus dynamiques, elles représentent plus de 70 % des ventes des 500 plus grandes entreprises industrielles américaines, comme le montre le tableau de la page 76.

D'autre part, le tableau suivant permet de constater que la part de l'activité étrangère des firmes géantes américaines est très substantielle.

L'ACTIVITE A L'ETRANGER DES GRANDES FIRMES MULTINATIONALES AMERICAINES EN 1967

Firmes multinationales américaines en 1967	Total des ventes 1967 (\$ 000)	Nombre de pays avec des installations de production	% total d'actifs à l'étranger	% des ventes à l'étranger	% net des revenus à l'étranger
General Motors	20 026 252	24	15 (3)	14 (3)	7 (3)
Standard Oil (N.J.)	13 266 015	45 (1)	56	68	52
Ford Motor	10 515 700	27 (1)	40	36	92 (5)
Chrysler	6 213 383	18	31 (3)	21 (3.2)	N.A.
Mobil Oil	5 771 776	38	46	N.A.	45
Inter. Business Machines	5 345 291	14	34	30 (2)	32
Gulf Oil	4 202 121	48 (1)	38	N.A.	29
Du Pont (E.I.) de Nemours	3 102 033	16 (1)	12	4	N.A.
International Electr. Telephone ..	2 760 572	60	47	47	20
Goodyear Tire & Rubber	2 637 710	35	22	30 (2)	30
International Harvester	2 541 897	18 (1)	21 (4)	17	10
Caterpillar Tractor	1 472 500	14	25	14	N.A.
Minnesota Mining & Mig	1 231 066	24	29	30	29
Singer	1 137 653	28 (1)	58	50 (2)	N.A.
Corn Product	1 072 940	33	47	46	49
Anaconda	1 047 815	9	44	32	57
Colgate-Palmolive	1 025 351	43	50	55 (2)	N.A.
National Cash Register	955 455	10	41	44	51
Massey Fergusson	844 764	22 (1)	84	90	N.A.
Heinz (H.J.)	690 863	15	55 (4)	47	57
Warner-Lambert Pharmaceutical ..	656 822	47	32	33	33
Pfizer (Chas.)	637 776	32	50	48	52
American Standard	599 807	21	30	28	39
Assolt Laboratories	303 341	24	27	26	26
U.S.M. Corp.	283 528	25	50	54	57

(1) Y compris les sociétés associées non consolidées et les fabrications sous licence.

(2) Y compris les exportations au départ des Etats-Unis.

(3) Canada exclu.

(4) Pourcentage des actifs nets à l'étranger.

(5) Les profits de Ford aux Etats-Unis ont été sensiblement réduits par la grève dans l'industrie automobile.

(Source : Fortune Magazine)

4) L'IMPORTANCE DES FIRMES MULTINATIONALES AMERICAINES A L'ETRANGER

L'importance des firmes multinationales américaines dans les pays où elles s'implantent reste relativement faible, si on la compare à l'importance des industries nationales de ces pays. Le tableau suivant (11) compare les dépenses d'équipement des filiales des firmes américaines à la formation brute de capital fixe dans certains pays européens, et les ventes de produits manufacturés de ces filiales au produit national brut. Ces comparaisons tendent à indiquer que les firmes multinationales américaines jouent un rôle plus important dans l'économie américaine que dans les économies européennes, sauf peut-être en ce qui concerne la Grande-Bretagne.

(11) J. H. DUNNING, *Studies in International Investment*, George Allen et Unwin, Londres, 1970.

IMPORTANCE DES FIRMES MULTINATIONALES AMERICAINES DANS CERTAINES ECONOMIES EUROPEENNES (%)

	Dépenses d'équipement des filiales américaines en pourcentage de la F.B.C.F.					Ventes des filiales américaines en pourcentage du P.N.B.		
	1957	1959	1961	1963	1965	1957	1963	1965
Allemagne de l'Ouest .	1,8	2,9	4,2	3,9	4,1	2,2	3,3	3,9
Belgique	2,2	2,6	3,3	3,8	4,5	inclus dans Pays-Bas		
France	1,8	1,9	2,1	3,0	4,0	1,4	2,5	2,8
Grande-Bretagne	7,8	5,7	7,4	7,9	10,0	5,9	6,9	7,5
Italie	2,0	1,3	2,9	4,1	5,0	0,9	1,8	2,2
Pays-Bas	2,6	1,2	3,2	5,4	4,8	2,3	3,4	4,4
C.E.E.	2,2	2,6	3,3	3,8	4,5	1,7	2,8	3,5

Toutefois, cette illusion disparaît dès que l'on compare la croissance des firmes multinationales américaines en Europe à celle des firmes européennes. Le tableau ci-dessous présente cette comparaison.

Production des firmes manufacturières américaines en Europe en 1965 (1958 = 100)		Production manufacturière des pays européens en 1965 (1958 = 100)	
Pays-Bas	562	Italie	183
Italie	434	Allemagne	162
Suisse	431	Pays-Bas	159
France	386	Belgique	152
Allemagne	379	Norvège	150
Belgique et Luxembourg	288	France	142
Norvège	253	Suède	141
Royaume-Uni	243	Royaume-Uni	133
Danemark	213		
Suède	200		

(Source : Dunning, *Studies in International Investment* op. cit.)

Il est vrai que les firmes multinationales américaines interviennent en Europe dans les secteurs à croissance rapide.

Ceci est illustré par les estimations de pénétration du capital américain par secteur en France, en Allemagne et en Italie, comme l'indique le tableau suivant.

EVALUATION DE LA PART DES ETATS-UNIS DANS CERTAINES INDUSTRIES

France, 1963 (Chiffre d'affaires)	%	Grande-Bretagne, 1964 (Chiffre d'affaires)	%	Allemagne de l'Ouest (en % du capital des sociétés anonymes)	%
Raffineries de pétrole	20	Raffinage des produits pétroliers	+ de 40	Pétrole	38
Lames de rasoirs et rasoirs de sûreté	87	Calculatrices	+ de 40	Outillage, véhicules, produits mé- talliques	15
Automobiles	13	Automobiles	+ de 50	(dont automobiles : 40)	
Pneus	+ de 30	Carbon black	+ de 75	Industrie alimentaire	7
Carbon black	95	Réfrigérateurs	33-50	Produits chimiques, caoutchouc, etc.	3
Réfrigérateurs	25	Produits pharmaceutiques	+ de 20	Matériels électriques, optique, jouets, instruments de musique (dont calculatrices : 84)	10
Outillage	20	Tracteurs et machines agricoles	+ de 40		
Semi-conducteurs	25	Outillage	+ de 15		
Machines à laver	27	Lames de rasoirs et rasoirs de sûreté, environ ..	55		
Ascenseurs et monte-charge ..	30				
Tracteurs et machines agricoles	35				
Matériel télégraphique et téléphonique	42				
Matériel électronique et machines statistiques (dont calculatrices : 75)	43				
Machines à coudre	70				
Rasoirs électriques	60				
Machines comptables	75				

(Source : Dunning, op. cit.)

Pour évaluer correctement la pénétration américaine, il faut donc comparer la croissance des firmes multinationales américaines et celle des firmes européennes dans chaque secteur. Cette comparaison est présentée par le tableau ci-dessous.

VENTES DES FILIALES AMÉRICAINES ET DES FIRMES EUROPÉENNES EN EUROPE (en millions de dollars)						
Ventes	Firmes européennes			Filiales américaines		
	1957	1964	1957-64 1957 = 100	1957	1964	1957-64 1957 = 100
Produits alimentaires	34 183	44 796	131,1	734	1 308	178,2
Papier	7 188	10 846	150,9	34	148	435,2
Produits chimiques	18 310	34 039	185,9	822	2 273	276,5
Caoutchouc et pneumatiques	2 451	3 697	150,8	262	517	197,3
Mécanique non électrique	19 420	26 807	138,0	1 009	2 735	271,1
Mécanique électrique	10 802	16 958	157,0	678	1 968	290,2
Produits métalliques	32 868	42 634	129,7	435	1 115	256,3
Véhicules à moteur	20 506	31 956	155,8	1 700	4 700	276,5

(Source : Dunning, op. cit.)

Elle confirme la forte pénétration américaine, même dans les secteurs européens les plus dynamiques.

5) CONCLUSIONS

Résumons les faits majeurs mis en évidence par les données précédentes.

La pénétration des firmes multinationales américaines en Europe s'effectue de plus en plus dans le secteur manufacturier. L'expansion multinationale américaine dans le Tiers-Monde est surtout liée aux matières premières.

La part de l'Europe dans l'expansion multinationale américaine, et surtout celle de la C.E.E. a considérablement augmenté depuis 1960. Toutefois, la Grande-Bretagne reste de loin le pays européen le plus pénétré.

L'expansion multinationale américaine en Europe se fait surtout dans les secteurs de pointe, où l'innovation technologique et l'innovation des produits joue un rôle important. Ces secteurs sont parmi les secteurs les plus concentrés de l'économie américaine, avec quelques exceptions. Dans ces secteurs, la croissance des firmes américaines en Europe est bien plus rapide que celle des firmes européennes et la part du capital de ces secteurs sous contrôle américain est loin d'être négligeable. Néanmoins, le poids économique des firmes multinationales américaines reste faible par rapport au poids des industries nationales des pays qu'elles pénètrent. Ce n'est que parce qu'elles pénètrent les secteurs les plus dynamiques de l'économie européenne que leur rôle est important.

Finalement, l'expansion multinationale américaine reste en majeure partie le fait de firmes géantes, classées parmi les 500 plus grandes entreprises industrielles américaines. Le rôle de ces firmes dans l'économie américaine est considérable. Les activités à l'étranger de ces firmes constituent une part croissante de leurs activités totales. D'ores et déjà elle est importante.

Ce sont ces faits qu'il faut expliquer en examinant les mécanismes du développement des firmes multinationales américaines.

3 - les mécanismes du développement multinational des firmes américaines en europe

Le développement foudroyant du phénomène multinational américain en Europe est somme toute récent : il a au plus vingt ans d'âge. On peut citer d'innombrables facteurs qui ont favorisé ce développement, et juger ensuite de la persistance de l'influence de ces facteurs. Ainsi, l'on dégagerait les tendances du développement du phénomène multinational américain en Europe dans les années qui viennent.

Toutefois, il est préférable de se fonder sur une analyse plus poussée des mécanismes de développement du phénomène multinational américain en Europe, qui a l'avantage d'expliquer des caractéristiques spécifiques de ce phénomène, son détail sectoriel par exemple. Cette analyse, proposée par Vernon, est basée sur l'hypothèse du cycle du produit, que nous expliciterons (12).

Selon cette analyse, le facteur principal du développement du phénomène multinational américain en Europe a été l'écart technologique entre l'industrie américaine et l'industrie européenne, et, en dernière analyse, l'inégalité du développement de l'Europe et des Etats-Unis. Or, cet écart et cette inégalité se réduisent à l'heure actuelle pour des raisons que nous analyserons. Il en résulte que le phénomène multinational américain est appelé à changer de nature.

Il convient de remarquer au passage que cette analyse confirme que l'implantation en Europe des firmes multinationales américaines obéit à des mécanismes à l'aide desquels on ne peut prétendre expliquer le développement des firmes multinationales européennes ou l'implantation des firmes multinationales américaines dans le Tiers-Monde.

1) POURQUOI LES FIRMES AMERICAINES RECHERCHENT-ELLES LES MARCHÉS ÉTRANGERS ?

L'économie américaine est l'économie industrielle la plus développée dans le monde : le capital par habitant — dans la mesure où l'on peut approcher la définition d'une notion de capital agrégé — le produit intérieur

(12) R. VERNON, *Sovereignty at Bay*, op. cit.

brut par habitant et le revenu national par habitant sont les plus élevés dans le monde. Ceci veut dire que l'économie américaine dépend d'un progrès technologique **neutre** important — c'est-à-dire un accroissement de productivité ne se traduisant pas par un accroissement du ratio capital/travail — pour éviter que son taux de profit moyen ne soit moins élevé que dans les autres pays développés. En l'absence d'un progrès technologique neutre plus rapide que celui des autres pays industriels, le taux de profit et le taux de croissance de l'économie américaine seraient plus bas qu'ailleurs. Ceci suffirait à pousser les firmes américaines à rechercher les marchés extérieurs.

Tels sont les enseignements majeurs que l'on peut tirer des théories macro-économiques modernes, qu'elles soient d'inspiration néo-classique ou marxiste (13).

L'on peut quitter le domaine de la pure théorie macro-économique en retenant l'impératif de progrès technologique et l'impératif de débouchés extérieurs qui sont imposés à l'économie américaine par son stade de développement. Le fait que l'économie américaine soit la plus développée du monde se traduit par un fort degré de monopolisation. En effet, pour lutter contre la tendance à la baisse du taux de profit, les entreprises recherchent les économies d'échelle. Elles cherchent aussi à contrôler une part importante du marché d'un produit donné, afin d'avoir un certain contrôle sur le prix de ce produit. Ceci se traduit par une tendance à la concentration horizontale. De même, les firmes cherchent à intégrer les firmes situées en amont et en aval de leur production, afin de réorganiser « rationnellement » une partie plus importante du processus de production et minimiser les coûts de marketing. Ceci se traduit par une tendance à la concentration verticale. Enfin, les firmes de grande taille survivent plus aisément dans un tel milieu, car elles ont plus facilement accès au financement extérieur, et peuvent se permettre plus de risques, en raison de leur poids. En bref, l'économie américaine est plus que toute autre — à l'exception possible de l'économie japonaise — une économie de concurrence monopolistique, et moins que toute autre une économie de concurrence parfaite (14).

Bien entendu, certains secteurs restent encore des champs de concurrence parfaite — certaines branches du textile par exemple — mais ces secteurs (fait significatif) jouent un rôle peu important dans l'expansion multinationale.

Soit une entreprise industrielle engagée dans un marché que se partagent quelques grandes entreprises. La concurrence sur ce marché ne se fait pas par les prix — en général stabilisés par entente implicite — mais par l'amélioration des techniques de production, l'amélioration du produit, la publicité et le marketing. C'est une concurrence difficile et les firmes ont à déployer des efforts considérables pour grignoter les parts de marché de leurs concurrentes. De plus, pour simplement se maintenir, elles doivent aussi déployer des efforts considérables, car le marché d'un produit, s'il commence par s'accroître rapidement, atteint ensuite le stade de la saturation : il faut alors améliorer le produit.

Si l'entreprise veut croître plus rapidement que ne lui permet la croissance du marché de son produit, elle a quatre possibilités : la concentration horizontale, la concentration verticale, la diversification et la recherche de marchés à l'étranger.

(13) Voir par exemple R. SOLOW, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, 1956 et J. ROBINSON, *Collected Papers*, Basil Blackwell, Oxford, 1965.

(14) J. S. BAIN, *op. cit.*

Les avantages relatifs aux trois premières possibilités ont déjà été évoqués. Les difficultés qui leur correspondent sont parfois importantes. En effet, la première possibilité implique que l'entreprise dispose de moyens financiers suffisants pour prendre le contrôle de l'une de ces concurrentes. La seconde possibilité n'est pas toujours avantageuse ; en effet, l'entreprise peut souvent obtenir de meilleurs services de la part d'une sous-traitance compétitive que de la part d'une filiale inefficace. Mais elle l'est par contre si l'entreprise réussit à contrôler entièrement une étape de la filière du produit. Quoiqu'il en soit, ces deux possibilités sont limitées par la législation antitrust américaine.

La stratégie de diversification comporte aussi un certain nombre d'obstacles. En effet, la pénétration d'un nouveau venu sur un marché donné est souvent rendue difficile par l'existence de barrières à l'entrée : patentes, taille minimale des unités de production rentables, nécessité d'imposer un nom de marque, représailles des entreprises présentes sur ce marché, etc. C'est souvent en rachetant une firme déjà présente sur ce marché que la firme peut y pénétrer.

La quatrième possibilité, la recherche des marchés à l'étranger, est souvent la plus avantageuse.

2) POURQUOI LES FIRMES MANUFACTURIERES AMERICAINES CHERCHENT-ELLES A S'IMPLANTER A L'ETRANGER ?

Les firmes manufacturières américaines se tournent en premier lieu vers le marché de produits manufacturés le plus important du monde hors des Etats-Unis : le marché européen. Après la deuxième guerre mondiale, la reconstruction de l'économie européenne nécessite des biens d'équipement. Cette reconstruction effectuée, l'économie européenne amorce un processus de croissance rapide, accompagnée d'une augmentation du revenu moyen. Le marché européen de produits manufacturés n'est donc pas simplement important, mais il est aussi en mouvement.

La création du Marché commun renforce encore l'orientation européenne des firmes américaines, dans la mesure où l'abolition des barrières douanières internes est considérée comme irréversible. Elle favorise en effet les implantations de firmes américaines en Europe en permettant à ces implantations de disposer d'un marché sans barrières et assez large pour que la production puisse bénéficier d'économies d'échelle comparables à celles dont elle bénéficie aux Etats-Unis. Elle favorise aussi, mais dans une moindre mesure, les exportations de produits américains vers l'Europe, car elle permet de réaliser des économies d'échelle dans la distribution.

Ce qui précède n'explique pas pour quelles raisons les firmes américaines s'implantent en Europe plutôt que de desservir les marchés européens en exportant leur production américaine. Il reste aussi à expliquer pourquoi ces firmes réussissent à s'installer en Europe, et à s'y tailler une place que leurs concurrentes européennes n'arrivent pas à remplir.

En fait, l'investissement d'une firme américaine en Europe n'est justifié que si :

— le taux de profit (à long terme) réalisé en Europe sur cet investissement est supérieur au taux de profit réalisé aux Etats-Unis,

- le taux de profit réalisé en Europe sur cet investissement est supérieur au taux de profit réalisé en exportant vers l'Europe à partir des Etats-Unis,
- le taux de profit réalisé en Europe sur cet investissement est supérieur à celui des entreprises européennes.

La première condition est vérifiée dans les faits. Entre 1950 et 1965, les filiales européennes des firmes américaines ont réalisé des taux de profits supérieurs de 2 % à 6 % aux firmes américaines comparables aux Etats-Unis. Ceci s'explique, nous l'avons vu, par le développement inégal de l'Europe et des Etats-Unis. Ceci se traduit par des coûts de production plus élevés et des perspectives de croissance plus faibles, et par conséquent, un taux de profit à long terme moins élevé.

La seconde condition est aussi vérifiée dans les faits. Ceci s'explique par les raisons suivantes. L'existence de barrières douanières, de tarifs ou de contingents freinent les exportations directes. En ce qui concerne l'expansion multinationale américaine en Europe, les barrières douanières ont joué un rôle très particulier. D'une part, et cela peut paraître paradoxal au premier abord, il est certain que l'abaissement des droits de douane à l'intérieur de la C.E.E. a été un facteur extrêmement favorable à l'implantation des firmes américaines en Europe. En effet, il s'est ainsi créé un marché de taille comparable au marché américain, où les grandes firmes peuvent produire en profitant des mêmes économies d'échelles que sur le marché américain. Elles ont donc pu transplanter leurs techniques, sans avoir à y apporter des modifications importantes.

D'autre part, même si les barrières douanières autour de la C.E.E. ne sont pas prohibitives à l'heure actuelle, elles peuvent le devenir. Les firmes américaines ont souvent été motivées par le désir de prendre des positions à l'intérieur de la C.E.E. afin de pouvoir profiter de la croissance du marché européen sans risquer d'être touchées par des ajustements de barrières douanières entre les Etats-Unis et l'Europe.

L'implantation en Europe est souvent avantageuse en raison des coûts de production et de transport plus faibles. Parmi les composantes du coût, il faut citer en premier lieu le coût de la main-d'œuvre, plus élevé aux Etats-Unis qu'en Europe, bien que les différences s'amenuisent.

Quant au transport, il faut mentionner les délais aussi bien que les coûts, qui interviennent de façon notable dans le cas de services après-vente importants.

Un autre facteur qui favorise la production en Europe par rapport aux exportations à partir des Etats-Unis est le coût de la commercialisation et de la distribution, souvent bien plus élevé pour l'exportation que pour l'écoulement des marchandises produites localement.

Diverses enquêtes par interviews auprès des dirigeants des firmes multinationales américaines ont eu pour objet de dégager les motivations de la décision de produire à l'étranger. Nous citerons les résultats de deux d'entre elles.

L'enquête de Mc Graw & Hill Département of Economics en 1960 a donné les résultats suivants :

— ouverture de nouveaux marchés	48 %
— profits plus élevés	20 %
— restrictions commerciales	16 %
— acquisition de sources de matières premières	13 %

— concurrence	10 %
— différence de salaires	6 %
— autres motifs	3 %

L'enquête plus récente de Kolde a donné les résultats suivants (15) :

— existence de barrières douanières	21 %
— coûts de production plus avantageux	20 %
— nécessité de contrôler, selon des méthodes américaines des procédés de commercialisation jugés insuffisants	14 %
— besoin de faire face à la concurrence de producteurs locaux, ou même de producteurs du pays de la société mère déjà instal- lée ou prêts à s'y installer sur le marché considéré	14 %
— désir de s'affranchir de représentants, commissionnaires, in- termédiaires dans la commercialisation à l'étranger	11 %
— nécessité de mettre sur pied une politique délibérée à long terme	7 %
— invitation expresse faite à une entreprise américaine de la part d'un gouvernement étranger	6 %
— avantages fiscaux	4 %
— autres raisons	3 %

L'on notera le caractère interdépendant des motivations citées. Aussi, on ne peut considérer les résultats de ces enquêtes que comme une expression de la sensibilité des industriels interrogés aux raisons avancées par les enquêteurs et non pas comme une expression de l'importance véritable des motivations. De plus, aucune des raisons citées n'explique la réussite des firmes multinationales américaines en Europe.

3) POURQUOI LES FIRMES MANUFACTURIERES AMERICAINES REUSSISSENT-ELLES A S'IMPLANTER EN EUROPE ?

Il reste à expliquer pourquoi les firmes américaines réussissent à concurrencer efficacement les firmes européennes sur le terrain de ces dernières. Il est trop aisé d'affirmer que les firmes multinationales américaines ont réussi à s'installer en Europe en raison de l'abondance relative de leurs sources de capitaux. Si l'on pouvait parler d'une pénurie de capitaux en Europe au lendemain de la deuxième guerre mondiale, il n'en est plus de même aujourd'hui. Il est significatif que le financement des firmes américaines dépende peu du capital importé. En Europe, le financement des filiales américaines dépendait à 19 % du capital importé entre 1963 et 1965, et à 33 % des emprunts locaux. A titre indicatif, le tableau ci-dessous permet d'évaluer l'importance des sources de financement des filiales américaines dans le monde. Les filiales américaines réussissent donc à concurrencer efficacement les firmes européennes sur les marchés financiers européens. Ceci s'explique-t-il par un taux de profit supérieur à celui des firmes européennes ?

(15) E. KOLDE, *International Business Enterprise*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1968.

SOURCES DE FONDS DES FILIALES AMERICAINES A L'ETRANGER
(Moyenne 1963-1965 et année 1967)

	Capital importé	Profits	Amortissement	Emprunts locaux	Total
MONDE ENTIER					
Minerais	14,3	37,4	24,2	24,1	100,0
Pétrole	5,6	55,9	23,2	15,3	100,0
Industrie manufacturière ...	17,4	40,3	24,8	17,5	100,0
CANADA	11,4	42,4	28,3	17,9	100,0
Minerais	1,6	57,6	24,9	15,9	100,0
Pétrole	19,2	33,7	32,4	14,7	100,0
Industrie manufacturière ...	10,9	41,8	27,5	19,8	100,0
AMERIQUE LATINE	5,9	47,4	27,0	19,7	100,0
Minerais	— 8,1	73,9	27,8	6,4	100,0
Pétrole	— 3,9	60,3	37,8	5,8	100,0
Industrie manufacturière ...	19,3	27,0	17,2	36,5	100,0
EUROPE	19,1	22,0	25,7	33,2	100,0
Minerais	—	—	—	—	100,0
Pétrole	35,7	0,6	25,1	38,6	100,0
Industrie manufacturière ...	13,1	29,4	25,8	31,7	100,0
RESTE DU MONDE	16,7	44,6	17,2	21,5	100,0
Minerais	23,9	30,0	14,0	32,1	100,0
Pétrole	16,8	53,3	16,6	13,3	100,0
Industrie manufacturière ...	14,4	29,9	19,2	36,5	100,0
EUROPE 1967	16,1	8,9	28,4	46,6	100,0

(Source : Survey of Current Business)

Si le taux de profit des firmes américaines en Europe était inférieur à celui des firmes européennes, les premières devraient en principe prêter des capitaux aux dernières — à travers les marchés financiers européens — ou bien se munir d'un portefeuille d'actions de firmes européennes. Bien entendu, une telle stratégie comporte des inconvénients majeurs pour l'investisseur, dont les plus graves proviennent de l'imperfection des marchés financiers internationaux et des politiques de distribution des profits des grandes entreprises industrielles modernes. Néanmoins, l'on devrait observer un développement des investissements de portefeuille américains en Europe plus important que celui que l'on peut observer (cf. tableau sur les avoirs américains à l'étranger). On devrait aussi remarquer un développement plus important des prises de contrôle de firmes existantes et un développement moins important de création d'établissements (voir plus loin le tableau de l'enquête Harvard).

AVOIRS AMERICAINS A L'ETRANGER (en millions de dollars)

	Fin 1960	Fin 1965	1 ^{er} janvier 1970
Non-liquides	66 409	105 007	140 872
● Privés	49 430	81 528	110 152
— à long terme	44 447	71 375	96 029
- investissements directs	31 865	49 474	70 763
- émissions d'obligations étrangères	5 524	10 165	11 712
- portefeuille d'actions étrangères	3 984	5 048	6 953
- créances des banques U.S.	1 698	4 317	3 037
- autres	1 376	2 371	3 564
— à court terme	4 983	10 153	14 123
- créances des banques U.S.	3 594	7 735	9 606
- autres	1 389	2 418	4 517
● Gouvernement des Etats-Unis ..	16 979	23 479	30 720
— crédits à long terme	14 087	20 318	28 210
- remboursables en dollars ..	n.d.	14 968	21 971
- autres	n.d.	5 350	6 239
— devises étrangères et autres créances à court terme	2 892	3 161	2 510
Liquides	19 359	15 450	16 964
— or	17 804	13 806	11 859
— devises convertibles	—	781	2 781
— position de tranche or au F.M.I.	1 555	863	2 324
TOTAL	85 768	120 457	157 836

(n.d. : non disponible)

(Source : Survey of Current Business)

TYPE DE CONTROLE DES FILIALES DES 187 FIRMES MULTINATIONALES AMERICAINES DE L'ENQUETE HARVARD

Type de contrôle au moment de l'implantation (entre 1960 et 1967)	Pays développés (sauf Canada)		Pays en voie de développement (sauf Espagne, Ceylan, Inde, Mexique et Pakistan)	
	Nombre de filiales	%	Nombre de filiales	%
Contrôle total	944	62,9	789	60,5
Contrôle majoritaire	215	14,3	210	16,1
Contrôle minoritaire	341	22,7	305	23,4
	1 500	99,9	1 304	100

(Source : Harvard International Business Project)

Il s'avère que le taux de profit des firmes américaines en Europe est significativement supérieur à celui des firmes européennes, ainsi que le montre l'étude minutieuse de Brooke et Remmers dont les résultats sont exposés dans le tableau ci-dessous (16).

(16) M. BROOKE et L. REMMERS, *The Strategy of Multinational Enterprise*, Longman, Londres, 1970.

TAUX DE PROFIT (APRES TAXES) DE 90 FILIALES AMERICAINES EN EUROPE ET DE 25 FIRMES EUROPEENNES (%)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Moyenne sur 8 ans
Premier quartile :									
25 firmes européennes	3,8	1,2	1,2	1,7	3,0	2,5	1,0	1,4	2,5
90 filiales américaines	5,9	3,4	3,7	4,6	5,6	5,0	3,2	3,4	4,4
Mediane :									
25 firmes européennes	5,3	4,1	2,8	3,8	4,0	4,1	2,9	2,5	3,1
90 filiales américaines	9,8	8,2	7,4	8,2	8,2	8,2	6,2	6,3	7,8
Troisième quartile :									
25 firmes européennes	7,4	7,0	5,8	6,1	6,1	7,4	5,3	6,2	5,5
90 filiales américaines	13,5	12,2	10,8	10,8	10,9	12,2	10,9	9,0	10,9

(Source : Brooke et Remmers, The Strategy of Multinational Enterprise, op. cit.)

L'hypothèse du **cycle du produit** explique cette différence de taux de profit en se fondant sur le caractère innovateur des firmes multinationales que nous avons mis en évidence précédemment, dans le chapitre 2. La description du processus de multinationalisation selon cette hypothèse peut se résumer comme suit.

La nature de la compétition sur les marchés américains oligopolistiques entretient la concurrence par l'innovation des produits et des techniques de production. Une firme ayant mis au point un nouveau produit qui peut concurrencer efficacement un produit existant possède un avantage sur ses concurrentes.

Elle procède donc à l'exploitation de cet avantage sur le marché américain d'abord, et ceci pour les raisons suivantes. Dans une première phase, le marché américain pour le nouveau produit est plus vaste, en raison du revenu moyen plus élevé. En général, le marché européen pour le produit auquel le nouveau produit se substitue est moins saturé que le marché américain : il est donc possible de continuer l'exploitation de ce produit moins récent en Europe. De plus, il est dangereux de s'aventurer à fabriquer le nouveau produit à l'étranger, c'est-à-dire loin des laboratoires, alors qu'il n'est pas définitivement mis au point. Enfin, c'est aux Etats-Unis que l'on trouve une abondance de main-d'œuvre hautement qualifiée indispensable dans cette première phase.

L'avantage que possède la firme sur ses concurrentes est néanmoins temporaire. Celles-ci réagissent en introduisant leurs propres versions du nouveau produit. Le produit étant définitivement mis au point, l'installation d'unités de production en grande série peut se faire. Le taux d'expansion du marché commence à s'infléchir et le marché du nouveau produit approche donc une stabilisation définitive, où la part de chaque firme est déterminée.

Parallèlement, la firme cherche à exploiter les avantages que lui offre son avance technologique sur les marchés étrangers. Elle le fait d'abord en exportant, car la demande sur ces marchés est trop faible pour justifier l'implantation d'un établissement de production à l'étranger.

La demande extérieure se développant, la technique et le produit étant au point, il devient alors avantageux de produire à l'étranger, afin d'éviter que les concurrents locaux ou américains ne le fassent et profitent ainsi de la croissance de cette demande extérieure.

De plus, il est en général plus avantageux de produire à l'étranger que de vendre des brevets ou des licences, sauf si la firme sent que ses concurrents sont proches de mettre au point des innovations de même nature, c'est-à-dire si elle ne « tient » pas bien son innovation.

Le marché du nouveau produit passe donc par les étapes d'un même cycle aux Etats-Unis et à l'étranger, mais le cycle à l'étranger est décalé dans le temps par rapport au cycle qui se déroule aux Etats-Unis. Toutefois, la dernière étape du cycle peut être différente en Europe et aux Etats-Unis. Le marché américain du produit étant stabilisé, tant en ce qui concerne les prix que les parts du marché, son volume étant en croissance faible ou même en déclin en raison de l'introduction d'un produit plus récent, les firmes qui y sont représentées peuvent chercher à produire à l'étranger pour le marché américain en raison de coûts de production plus faibles. Une implantation européenne peut être optimale à cet égard, et se substituer complètement aux implantations aux Etats-Unis. Néanmoins, dans une étape ultérieure, la production peut se déplacer vers des pays où les coûts de production sont encore plus faibles : Europe méditerranéenne, Amérique latine, etc.

L'existence d'un tel processus du cycle du produit est confirmée par un nombre impressionnant de faits.

Tout d'abord, diverses études confirment l'hypothèse suivant laquelle la demande pour un nouveau produit ou une nouvelle technique suit un cycle de démarrage, de croissance exponentielle de saturation et puis de déclin provoqué par l'apparition d'innovations plus récentes. De plus, il a été noté que les exportations américaines de produits, dont la demande s'accroît rapidement avec le revenu moyen, étaient particulièrement élevées.

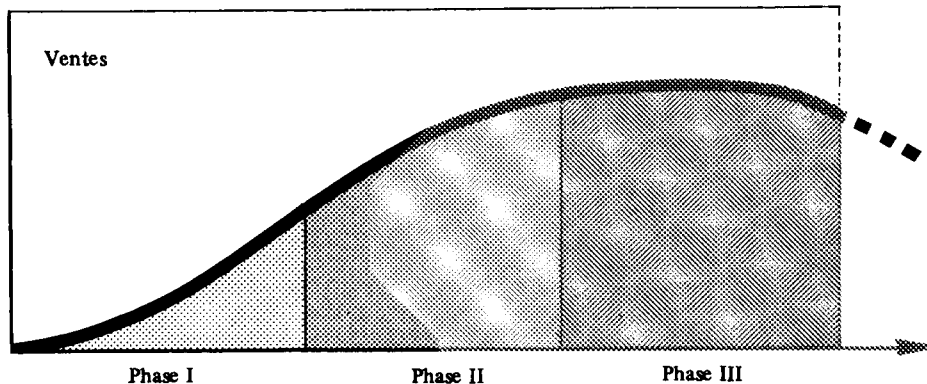
Finalement, nous avons noté que les dépenses de recherche/développement des firmes multinationales américaines étaient significativement supérieures à celles des autres firmes américaines.

En fait, les diverses étapes de la multinationalisation liée au cycle du produit ont été retracées avec précision pour un grand nombre de produits.

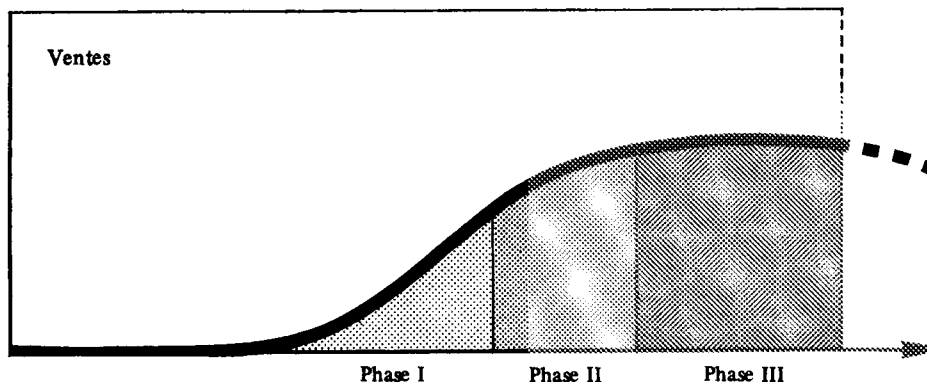
Les diverses étapes du cycle du produit sont schématisées par le graphique et le tableau suivants.

LE CYCLE DU PRODUIT

LE MARCHÉ AMÉRICAIN



SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN



Note : On remarquera l'écrasement des phases I et II sur le marché européen.

LE CYCLE DU PRODUIT

Caractéristiques	Phase I	Phase II	Phase III
Technologie aux Etats-Unis	Petites séries Techniques changeant rapidement	Débuts de production en grande série Technique non encore stabilisée	Grande série Technique stabilisée Peu d'innovation
Intensité du capital pour la production aux Etats-Unis	Faible	Forte en raison de l'obsolescence rapide	Forte en raison de l'importance des équipements
Structure du marché aux Etats-Unis	Quelques firmes, barrières à l'entrée de nature technologique	Nombre croissant de firmes mais aussi phénomènes de fusion et concentration	Parts de marché stabilisées Le nombre de firmes décline
Main-d'œuvre requise	Techniciens, ouvriers hautement qualifiés	Ouvriers moyennement qualifiés	Ouvriers moyennement et peu qualifiés
Demande aux Etats-Unis	Demande déterminée par le prix du produit et de ses substituts	Compétition par les prix	Concurrence d'un nouveau produit
Localisation de la production pour le marché américain	Production aux Etats-Unis	Production aux Etats-Unis	Déplacement éventuel de la production à l'étranger
Localisation de la production pour le marché européen	Exportation en Europe Marché croissant	Début de la production en Europe	Production en Europe Déplacement éventuel vers le Tiers-Monde

(Source : Adapté de S. HIRSCH, *Location of Industry and International Competitiveness*, op. cit.)

4) DU CYCLE DU PRODUIT AUX AVANTAGES DE MOBILITÉ

L'hypothèse du cycle du produit réussit à expliquer un grand nombre de faits essentiels relatifs au phénomène multinational américain en Europe. Toutefois, il faut insister sur le fait que le processus de multinationalisation n'est pas toujours tel que le décrit cette hypothèse. Il ne faut pas sous-estimer les phénomènes d'imitation. Quand une firme américaine s'implante en Europe, elle y est souvent suivie par ses concurrentes américaines, car les succès qu'elle pourrait y remporter la renforcent et menacent indirectement ses concurrentes sur le marché américain. De même, une firme est souvent suivie en Europe par ses sous-traitants.

L'hypothèse du cycle du produit réussit bien à décrire le processus qui mène à la **première implantation en Europe** d'une firme américaine. Elle explique moins bien sa multinationalisation ultérieure aux dires mêmes de Vernon qui a le premier formulé cette hypothèse. Comment expliquer le comportement et la stratégie des grandes firmes américaines déjà fortement multinationalisées ?

Certes, l'hypothèse du cycle du produit apporte quelques éléments. Après sa première implantation en Europe, la firme américaine continue à implanter des unités de production en Europe correspondant à de nouvelles innovations. Les coûts de production moins élevés en Europe peuvent même justifier la réexportation de produits complètement banalisés vers les Etats-Unis. La firme américaine peut se tourner aussi vers les marchés de pays moins développés — l'Espagne, la Grèce, le Moyen-Orient — pour s'y implanter selon la stratégie du cycle du produit, voire réexporter une partie de la production dans ces pays vers l'Europe et les Etats-Unis.

L'on voit ainsi se développer le réseau multinational de production de la firme. Ce réseau est organisé de manière à tirer profit de tous les avantages localisés de coûts de production, et de tous les marchés. Ce réseau est constamment modifié par les innovations qui apparaissent et sont développées aux Etats-Unis, et ensuite se répercutent séquentiellement sur le reste du réseau selon la stratégie du cycle du produit. Il s'étend constamment à sa marge, selon cette même stratégie.

L'évolution des firmes américaines de la première multinationalisation vers l'organisation d'un réseau se traduit bien dans les faits. I.B.M. produit des circuits intégrés en France, et les prépare en Allemagne. Bendix utilise la main-d'œuvre à bon marché de Formose pour monter des postes de radio pour automobiles, qu'elle vend dans le monde entier. Ford a l'un des réseaux les plus spécialisés : des moteurs produits en Grande-Bretagne sont montés sur des carrosseries aux Etats-Unis, pour le marché américain ; des pièces de tracteur sont exportées d'Allemagne aux Etats-Unis, etc.

En fait, le commerce international interne aux réseaux de production des firmes multinationales américaines s'élevait en 1969 à 9 milliards de dollars à la sortie des Etats-Unis, 12 milliards de dollars à la sortie de l'Europe et du Canada, et 1,4 milliard de dollars à la sortie du Tiers-Monde.

La constitution d'un réseau multinational s'exprime aussi dans l'organisation interne de la firme. Les firmes américaines peu diversifiées et peu multinationalisées ont une organisation interne classique (type A). Les services financiers, production, marketing, dépendent directement de la direction générale. Quelques hommes dans cette organisation gèrent les affaires de la firme à l'étranger par l'intermédiaire d'agents locaux. Quand l'importance de l'étranger croît pour la firme, il se crée une division internationale qui gère les affaires de la firme à l'étranger (type B). Toutefois,

quand l'importance de cette division internationale s'accroît, quand la firme diversifie ses activités sur le marché américain ou sur le marché des produits, la structure de la firme est réorganisée sur la base de divisions par produits (type C) ou sur la base de divisions géographiques (type D). Finalement, certaines firmes combinent une organisation par produits avec une organisation géographique (type E). L'évolution d'une organisation de type A vers une organisation de type C, D ou E traduit le passage de la firme du stade des premières implantations à l'étranger, à la constitution d'un réseau de production multinational, comme l'a montré une étude réalisée par Stopford et Wells portant sur quelque 162 entreprises multinationales américaines. Le tableau ci-dessous expose certains résultats de cette étude auxquels il faut ajouter le fait que des 72 firmes qui avaient à un moment ou à un autre une division internationale (structure de type B), 57 l'avaient abandonné en 1968.

CENT SOIXANTE DEUX FIRMES MULTINATIONALES AMERICAINES EN 1968

Structure	Nombre d'entreprises par degré de diversification			
	Une production	Quelques productions	Nombreuses productions	Total
Type A	7	1	0	8
Type B	10	47	25	82
Type C	9	6	2	17
Type D	0	4	26	30
Type E	0	7	18	25
TOTAL	26	65	71	162

(Source : STOPFORD et WELLS) (18)

Les firmes ayant un réseau de production multinational possèdent des avantages de **mobilité** sur les firmes qui n'en ont pas. Ceci peut expliquer que le taux de profit à long terme des premières soit supérieur à celui des secondes. Quels sont ces avantages ?

Premièrement, ces firmes peuvent rationaliser l'organisation de la production sur un champ plus vaste, c'est-à-dire, produire tel ou tel produit là où il est moins coûteux de le faire, en mettant à profit le fait qu'elles sont installées dans un grand nombre de pays où les conditions de production sont différentes.

Ces firmes peuvent aussi avoir une politique d'investissement plus efficace, et ajuster la production aux perspectives de croissance à moyen terme des divers marchés. Ainsi, elles sont mieux placées pour tirer avantage des variations géographiques de la conjoncture à moyen terme.

Le fait d'être implantées dans plusieurs pays signifie aussi que ces firmes ont accès à des marchés financiers diversifiés. Ainsi, elles tirent avantage des variations géographiques du taux d'intérêt.

Détenant leurs avoirs en plusieurs devises, elles peuvent se prémunir au mieux contre les risques de variation des taux de change, et même en tirer profit. A cet effet, le commerce interne à leurs réseaux leur facilite le transfert de sommes importantes d'un pays à l'autre, en jouant sur le prix auquel une filiale vend sa production à une autre. La manipulation

(18) Cf. R. VERNON, op. cit.

des prix de transfert peut aussi permettre à ces firmes de minimiser leurs redevances fiscales. Ces firmes peuvent aussi mettre les gouvernements en compétition pour leurs implantations et ainsi obtenir des aides et exonérations fiscales avantageuses.

Dans la mesure où la taille du marché européen pour un produit justifie souvent l'implantation de plusieurs unités de production en Europe, ces firmes tendent à disperser leurs unités de production. Ceci les aidera à minimiser l'incidence des défaillances — grèves par exemple — sur le reste du réseau.

Au reste, le seul fait que ces firmes soient moins vulnérables aux conflits du travail leur donne une position de force pour négocier avec les syndicats — qui sont encore peu organisés sur une base multinationale — et éviter la formation de conflits. Les déclarations des syndicalistes confirment bien ce phénomène.

Ainsi, si la réussite des premières multinationalisations s'explique par un écart technologique qui sépare les firmes américaines des firmes européennes, la réussite ultérieure des firmes multinationales américaines peut s'expliquer autrement : par les avantages que leur procure leur **mobilité** dans tous les domaines.

Cette distinction est de la plus haute importance. En effet, si l'écart technologique qui sépare encore les Etats-Unis de l'Europe — source des écarts de productivité — reste élevé (comme le montre le tableau ci-dessous), il s'amenuise.

VALEUR AJOUTEE PAR HEURE DE TRAVAIL EN 1966 DANS PLUSIEURS PAYS (19)

France (Indice 100 pris pour référence)	100
Allemagne	91
Grande-Bretagne	82
Italie	68
Japon	43
U.S.A.	228

Les raisons en sont les suivantes. Les Européens et les Japonais ont rebâti et modernisé leurs industries dévastées par la guerre. Les structures industrielles européennes et japonaises sont donc de plus en plus en mesure d'adapter les résultats de recherche obtenus aux Etats-Unis, voire concurrencer la recherche américaine par des efforts parallèles. Cette efficacité a d'ailleurs été accrue par la coopération entre firmes de nationalités différentes en Europe.

Le renouveau de l'Europe et du Japon explique donc les forts taux annuels d'accroissement de la productivité que l'on y observe : actuellement, 4,5 % en Europe et 10,6 % au Japon. Comment expliquer la chute du taux d'accroissement de la productivité aux Etats-Unis de 2,6 % par an — moyenne d'après-guerre — à 1,7 % par an, et l'essoufflement du progrès technique qui le sous-tend ?

Certes, le ralentissement des investissements aux Etats-Unis dans la conjoncture récente a un rôle important. Mais les prévisions les plus optimistes concernant le taux annuel d'accroissement de la productivité aux Etats-Unis ne dépassent pas 3 %.

(19) L. STOLERU, *L'Impératif Industriel*, Ed. du Seuil, Paris, 1969.

A long terme, c'est l'essoufflement de l'économie américaine qui explique ce déclin. Il résulte de la compétition européenne et japonaise sur les marchés internationaux — et en particulier le marché américain — de la suraccumulation dans certains secteurs, de la saturation des consommateurs américains devant le rythme des innovations. Il résulte aussi de la nécessité d'accorder aux salariés américains une croissance régulière de leurs revenus, quels que soient les gains de productivité, afin de sauvegarder l'équilibre politique de la société américaine. Il résulte aussi du poids considérable du secteur tertiaire, où les gains de productivité sont faibles. Il résulte enfin de l'impossibilité devant laquelle se trouve le gouvernement fédéral de continuer son effort considérable d'aide à la recherche, tant militaire et spatiale que civile : les Etats-Unis ne dépensent plus que 1,5 % de leur P.N.B. pour la recherche civile, alors que l'Allemagne fédérale lui consacre 2,6 % de son P.N.B. Plus brièvement, si le développement inégal de l'Europe et des Etats-Unis a joué en faveur des Etats-Unis entre 1950 et 1965, il joue actuellement en faveur de l'Europe.

La diminution de l'écart technologique entre l'Europe et les Etats-Unis signifie qu'il devient de plus en plus difficile à des firmes américaines non implantées en Europe de s'y installer. Aussi, dans l'avenir, devrait-on assister à un ralentissement du débarquement des firmes américaines en Europe.

La diminution de l'écart technologique signifie aussi que les avantages que possèdent les firmes multinationales américaines en Europe sur les firmes européennes seront de moins en moins basés sur l'innovation et de plus en plus sur la mobilité.

Ces avantages sont-ils assez significatifs pour permettre à la croissance des firmes américaines en Europe d'être plus rapide que celle des firmes européennes ?

L'évolution de la nature du phénomène multinational américain en Europe aurait aussi des conséquences importantes sur le plan spatial. Au cours des années soixante, on a souvent noté que les firmes multinationales américaines implantaient plus facilement que les firmes européennes leurs établissements européens, hors des grands centres industriels et urbains de l'Europe. Bien que ce fait n'ait pas été étudié de manière systématique à l'échelle européenne, certains exemples sont frappants, comme celui des implantations américaines en Ecosse. L'orientation marquée des firmes américaines vers les régions les moins favorisées de l'Europe peut s'expliquer par l'attitude de leurs dirigeants. Ceux-ci seraient plus attentifs que les dirigeants de firmes européennes aux régimes d'aides concernant les régions les moins favorisées de l'Europe, plus sensibles aux désirs des gouvernements européens, afin d'obtenir leur agrément, moins soumis à l'inertie qui résulte d'un réseau d'implantations existant. Mais il ne fait pas de doute que l'orientation marquée des firmes américaines vers les régions les moins favorisées de l'Europe résulte aussi du fait que leurs implantations européennes correspondent souvent à la **deuxième phase** du cycle du produit, alors que les implantations des firmes européennes correspondent autant à la première phase qu'à la deuxième phase du cycle du produit. En d'autres termes, les firmes américaines expérimentent leurs nouvelles techniques et leurs nouveaux produits à partir d'établissements de production situés aux Etats-Unis ; en particulier, la phase expérimentale sur le marché européen s'effectue à l'aide de produits importés des Etats-Unis.

Les implantations européennes de ces firmes correspondent donc à des produits et des techniques maîtrisés. Elles ne se situent donc pas en priorité dans les grands centres industriels et urbains de l'Europe. Par contre, les firmes européennes expérimentent leurs produits et leurs

techniques à partir d'établissements situés dans les grands centres industriels et urbains de l'Europe. La technique ou le produit étant progressivement maîtrisés, il est tentant pour ces firmes d'agrandir les établissements existants plutôt que de créer de nouveaux établissements. L'écart technologique entre les firmes européennes et les firmes américaines se réduisant et la croissance du phénomène multinational américain en Europe reposant de plus en plus sur les firmes américaines déjà implantées en Europe de moins en moins sur de premières implantations de firmes américaines qui ne sont pas déjà installées en Europe, on peut imaginer une convergence des comportements des firmes américaines et des firmes européennes sur le territoire européen.

En particulier, la concurrence des firmes européennes devrait obliger les firmes américaines à substituer la production en Europe à l'exportation vers l'Europe à un stade moins avancé du cycle du produit, stade où la technique n'est pas encore totalement maîtrisée. Ainsi, on peut penser que les firmes américaines planteraient plus d'établissements dans les grands centres industriels et urbains de l'Europe qu'elles ne le faisaient auparavant.

Cependant, il faut aussi noter l'importance des problèmes que posent les firmes multinationales américaines en Europe aux gouvernements américains et européens. Si les innovations technologiques que ces firmes apportent en Europe sont généralement regardées d'un œil favorable, leur mobilité est à l'origine d'une grande partie de leurs frictions avec les divers gouvernements européens. Or, la réduction de l'écart technologique entre l'Europe et les Etats-Unis se traduit par une exploitation plus accentuée des possibilités offertes par la mobilité. Est-ce à dire que les frictions entre firmes multinationales américaines et gouvernements européens auraient tendance à s'accroître, et que ce fait pourrait limiter la croissance de ces firmes en Europe ?

D'autre part, étant donné le rôle considérable et largement positif que jouent les firmes multinationales américaines dans l'économie américaine, le gouvernement américain ne serait-il donc pas tenté de favoriser encore plus que par le passé la croissance des firmes multinationales américaines en Europe ?

Ainsi, l'on voit que la caractérisation définitive des tendances de la multinationalisation américaine en Europe dépend d'une manière cruciale de l'attitude des gouvernements américains et européens.

4 - les firmes multinationales américaines, l'europe et les états-unis

L'on a coutume de considérer les relations des firmes multinationales avec les Etats-nations en termes de conflit ou de coopération entre ces deux types d'entités. Un examen plus attentif montre que les conflits **à propos** des firmes multinationales à l'intérieur des Etats-nations américains et européens jouent un rôle aussi important que les conflits **entre** firmes multinationales et gouvernements. En fait, l'attitude des gouvernements nationaux vis-à-vis des firmes multinationales est souvent le résultat d'un arbitrage entre fractions opposées des sociétés nationales.

La croissance du phénomène multinational américain en Europe divise donc les Américains aussi bien que les Européens.

1) LES ETATS-UNIS ET LES FIRMES MULTINATIONALES AMERICAINES

L'attitude du gouvernement américain vis-à-vis des firmes multinationales américaines résulte de trois éléments stratégiques :

- l'intérêt vital que représente leur activité à l'étranger pour les firmes multinationales américaines ;
- l'opposition des syndicats à la sortie des capitaux ;
- l'effet de l'investissement américain direct à l'étranger sur la balance des paiements américains.

L'activité étrangère des grandes firmes multinationales américaines représente une part substantielle de leurs activités totales. De plus, si les taux de profit réalisés à l'étranger sont supérieurs aux taux de profit réalisés aux Etats-Unis, la croissance de ces firmes serait nettement ralentie si leur expansion multinationale venait à être freinée. Pour toutes ces raisons, les firmes multinationales américaines considèrent leur expansion multinationale comme vitale pour elles. Aussi, elles accueillent défavorablement toute mesure du gouvernement américain tendant à freiner cette expansion, et en particulier les mesures destinées à freiner les sorties de capitaux, même si elles trouvent les sources de financement à l'étranger.

Les syndicats américains manifestent une certaine hostilité vis-à-vis de l'expansion multinationale américaine.

Pour eux, les emplois créés à l'étranger par l'investissement direct américain sont des emplois qui auraient pu et dû être créés aux Etats-Unis. De plus, les firmes multinationales américaines négocient souvent en position de force avec les syndicats américains en faisant planer la menace d'un transfert d'activités à l'étranger.

Ces arguments ont un fond de validité, mais il est certain que le nombre d'emplois que les firmes multinationales américaines auraient pu créer aux Etats-Unis ne devrait pas être surestimé. En effet, l'investissement direct américain à l'étranger représente au plus 2 % de la formation brute de capital fixe américaine. De plus, ces firmes tendent à créer plus d'emplois à l'étranger qu'elles ne pourraient le faire aux Etats-Unis, car le coût plus élevé de la main-d'œuvre américaine les incite à substituer plus facilement du capital au travail aux Etats-Unis qu'ailleurs. En tout état de cause, un frein à l'expansion multinationale des firmes américaines ne se serait probablement pas traduit par un accroissement considérable du volume des emplois créés au moins dans les conditions de plein emploi qui ont régné de 1960 à 1967.

Face à ces deux intérêts opposés, quelle a été l'attitude du gouvernement américain ? Elle peut se résumer de la façon suivante : elle a été aussi favorable que possible à l'investissement américain à l'étranger, compte tenu des contraintes qu'a fait peser le déficit de la balance des paiements américaine.

L'effet de l'investissement américain à l'étranger sur la balance des paiements américaine est un sujet de controverses aiguës qu'opposent aujourd'hui les économistes entre eux autant que les syndicalistes et les dirigeants des firmes multinationales (20). Si l'on considère que la production des firmes américaines à l'étranger se substitue aux exportations à partir des Etats-Unis (modèle A), l'effet sur la balance des paiements américaine est négatif. Si par contre l'on considère que l'implantation à l'étranger d'une firme américaine a pour effet de protéger un marché à l'étranger de cette firme menacée par les concurrents étrangers (modèle B), l'effet est alors positif.

L'on a coutume aux Etats-Unis de conclure que les implantations des firmes multinationales américaines à l'étranger se prêtant aussi souvent au premier type d'analyse qu'au second, les résultats sont incertains. Cette conclusion est illustrée par le tableau suivant qui reproduit les résultats majeurs des études effectuées par le Département du Trésor américain.

Le point de vue européen est plus catégorique et, semble-t-il, plus correct. Il est impossible de supposer que les marchés européens actuellement desservis par la production des firmes multinationales américaines en Europe auraient pu l'être par leur production aux Etats-Unis, en raison des tensions qui se seraient manifestées sur le marché de l'emploi américain, et de l'inflation qui en aurait résulté. Cette inflation aurait à son tour défavorisé les exportations américaines et provoqué la crise que connaît aujourd'hui l'économie américaine à une date beaucoup plus avancée. Aussi, c'est le modèle B qui est considéré comme le plus adéquat du point de vue européen. Selon ce modèle, l'effet de l'investissement direct à l'étranger sur la balance des paiements du pays investisseur se mesure essentiellement en comparant les sorties de capitaux aux profits rapatriés.

(20) A ce sujet, voir C. GOUX et J.-F. LANDEAU, op. cit., et R. VERNON, op. cit.

**L'EFFET D'UN DOLLAR D'INVESTISSEMENT DIRECT AMERICAIN A L'ETRANGER
DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES SUR LES BALANCES DES PAIEMENTS
CANADIENNE ET EUROPEENNE AVEC LES ETATS-UNIS, SELON DEUX MODELES (21)**

	Effet sur la balance des paiements canadienne (en cents américains)		Effet sur la balance des paiements européenne (en cents américains)	
	Première année	Dixième année	Première année	Dixième année
MODELE A :				
Revenus et royalties	— 5,7	— 9,0	— 9,3	— 14,8
Substitution nette d'importations en provenance des U.S.A.	+ 94,0	+ 148,5	+ 14,6	+ 23,2
Autres effets sur le commerce avec les U.S.A.	— 34,4	— 54,4	— 8,1	— 12,9
Total des effets avec les U.S.A.	+ 53,9	+ 85,1	— 2,8	— 4,5
MODELE B :				
Revenus et royalties	— 5,7	— 9,0	— 9,3	— 14,8
Substitution nette d'importations en provenance des U.S.A.	— 1,9	— 3,0	— 8,4	— 13,3
Autres effets sur le commerce avec les U.S.A.	— 0,6	— 0,9	+ 0,6	+ 0,7
Total des effets avec les U.S.A.	— 8,2	— 12,9	— 17,1	— 27,4

Ainsi, les sorties de capitaux correspondant aux investissements directs américains à l'étranger se sont élevées à 42 milliards de dollars entre 1950 et 1971. Les profits rapatriés correspondants se sont élevés à 77 milliards de dollars, soit un solde positif net de 35 milliards de dollars. Bien entendu, ces chiffres ne sont pas parfaitement significatifs : les profits correspondant à un investissement donné ne sont obtenus qu'après plusieurs années. Toutefois, ils traduisent bien l'aspect massif du phénomène. En fait, les études anglaises (Reddaway) et américaines (Hufbauer et Adler) s'accordent pour observer que si les effets à court terme de l'investissement direct à l'étranger sur la balance des paiements du pays investisseur sont évidemment négatifs, les effets à long terme sont largement positifs (22).

Aussi, le gouvernement américain a-t-il cherché à freiner la sortie de capitaux des Etats-Unis quand les problèmes de la balance des paiements américaines étaient aigus, sans toutefois compromettre l'expansion multinationale des firmes américaines. En 1963, en 1966, en 1967, les administrations démocrates ont restreint les sorties de capitaux des Etats-Unis en encourageant les firmes américaines à emprunter à l'étranger, et en particulier sur les marchés de l'euro-dollar et des euro-obligations créés précisément par les réserves en dollars accumulées en Europe en raison du déficit chronique de la balance des paiements américaine. Toutefois, quand en 1969 ces firmes se sont trouvées dangereusement endettées en Europe, le gouvernement américain a libéralisé la sortie des capitaux des Etats-Unis.

L'attitude favorable du gouvernement américain persistera-t-elle ? Les indications les plus récentes semblent apporter une réponse affirmative à cette question. Dans le débat qui oppose les syndicats aux firmes multinationales américaines — débat qui prend de l'ampleur aujourd'hui en raison du chômage important —, l'administration Nixon adopte une attitude favorable aux firmes multinationales. Le rapport Petersen présenté

(21) G. C. HUFBAUER et F. M. ADLER, *Overseas Manufacturing Investment and The Balance of Payments*, Washington D. C., 1968.

(22) G. C. HUFBAUER et F. M. ADLER, op. cit. ; W. REDDAWAY, *The Effects of U. K. Direct Investment Overseas*, Cambridge University Press, Cambridge, 1968.

en 1971 à la Maison-Blanche par le Conseiller économique du Président, maintenant Secrétaire d'Etat au Commerce, propose en effet un train de mesures favorables à l'expansion multinationale des firmes américaines.

Cette attitude semble avoir été motivée par les faits suivants. La part que les revenus des investissements américains représentent dans les rentrées en devises aux Etats-Unis est passée de 11,5 % en 1957 à 17,5 % en 1967, alors que la part des exportations américaines est passée de 73 % à 66,5 %. Or, la faiblesse relative des gains de productivité aux Etats-Unis ne laisse pas prévoir une amélioration sensible de la balance commerciale américaine, à moins qu'elle ne se fasse à coup de dévaluations successives du dollar. Certes, la récente dévaluation du dollar a rendu l'expansion multinationale américaine plus difficile, mais il ne semble pas que le gouvernement américain soit tenté de dévaluer le dollar à nouveau, à moins qu'il ne soit forcé de le faire. Il semble donc que le gouvernement américain tente d'asseoir de plus en plus sa balance des paiements sur les revenus des investissements à l'étranger, et pour ce faire, se refuse à limiter l'investissement américain à l'étranger. Il est d'ailleurs significatif que la récente dévaluation du dollar se soit accompagnée d'une libéralisation de la sortie des capitaux des Etats-Unis.

L'attitude du gouvernement américain semble aussi motivée par des considérations à plus long terme. Le problème économique majeur qui lui est posé résulte de l'inflechissement de la croissance de la productivité aux Etats-Unis. Pour le résoudre, il est prêt à des efforts considérables. D'ailleurs, la reprise de la conjoncture américaine devrait redresser quelque peu le taux d'accroissement de la production à travers la reprise de l'investissement. Pourtant, les prévisions les plus optimistes annoncent un taux annuel d'accroissement de la productivité de 3,1 % par an, soit encore 1,5 % de moins que le taux européen. C'est dire que les firmes multinationales américaines et le gouvernement américain envisagent sérieusement la stagnation relative de l'économie américaine à moyen terme. Il est donc impératif pour l'industrie américaine de tirer profit de la croissance plus rapide de l'économie européenne.

Or, l'économie européenne est en voie de réorganisation rapide, et son niveau technologique rivalisera dans quelques années avec le niveau américain. C'est dire que la réussite des implantations américaines en Europe sera de plus en plus difficile. Le gouvernement américain peut donc être tenté d'encourager une stratégie d'envahissement rapide de l'Europe, pour prendre des positions qu'il serait plus difficile de prendre par la suite. En outre, les incertitudes que fait peser sur l'avenir le contentieux qui grève actuellement les relations entre l'Europe et les Etats-Unis, ne font que renforcer cette tentation.

En effet, un contrôle des investissements américains en Europe coordonné au niveau de la C.E.E., dont on entend parler plus que jamais aujourd'hui, constituerait un frein considérable à l'expansion multinationale américaine en Europe. De plus, et à plus long terme, le moyen le plus puissant dont disposent les Etats-Unis pour influencer l'attitude de la C.E.E. à leur égard, est d'accentuer la dépendance de l'économie européenne vis-à-vis des firmes multinationales américaines.

Ainsi, l'on peut avancer trois hypothèses concernant l'attitude du gouvernement américain vis-à-vis des firmes multinationales :

Hypothèse I

Les syndicats américains réussissent à imposer des limitations à l'expansion multinationale américaine. Ceci ne se conçoit que dans le cadre d'une révision profonde des priorités de la société américaine, telle qu'elle pourrait résulter de l'accession au pouvoir de l'aile réformatrice du parti démocrate.

Hypothèse II

Le gouvernement américain laisse se développer l'expansion multinationale américaine sans toutefois encourager son accélération.

Hypothèse III

Le gouvernement américain rendu inquiet par les perspectives à moyen terme de la balance des paiements américains et de la stagnation relative de l'économie américaine décide d'encourager les sorties de capitaux des Etats-Unis pendant quelques années, afin d'assurer à l'industrie américaine des positions en Europe qu'il lui serait difficile d'acquérir par la suite.

Parmi ces trois hypothèses, nous adopterons dans la suite la deuxième qui prolonge le mieux les tendances actuelles.

2) LES EFFETS DES FIRMES MULTINATIONALES AMERICAINES ET L'EUROPE

L'attitude des gouvernements européens envers les firmes multinationales américaines résulte, d'une part de l'influence directe que le gouvernement américain peut ou a pu avoir sur certains gouvernements européens, et d'autre part des effets de toutes sortes produits en Europe par les firmes multinationales américaines. L'hypothèse suivant laquelle l'influence directe du gouvernement américain sur les gouvernements européens tend à diminuer, semble justifiée à l'heure actuelle, comme l'a montré l'échec des tentatives américaines de désunir le front européen au plus profond de la crise du dollar. Elle est, d'autre part, cohérente avec l'hypothèse d'après laquelle le gouvernement américain laisse se développer l'expansion multinationale américaine sans toutefois encourager son accélération.

On peut dresser une liste des effets favorables et défavorables que la croissance des firmes multinationales américaines a produit dans les pays européens. Les effets favorables, non négligeables, sont les suivants :

- apport de capitaux ;
- création d'emplois ;
- transferts technologiques ;
- apparition de nouveaux produits ;
- effet positif initial sur la balance des paiements ;
- stimulation de la compétition en Europe.

Ces effets sont contrecarrés par les suivants :

- menace de domination des secteurs de pointe ;
- convergence des investissements vers les industries à croissance rapide au détriment des industries à croissance moyenne ;
- concurrence faite aux industries locales sur le marché des capitaux ;

- propension élevée des entreprises américaines installées à l'étranger à importer leurs fournitures des Etats-Unis ;
- effet négatif à long terme sur la balance des paiements ;
- concurrence anormale faite aux industries locales par les firmes de grande taille ;
- contrôle moins aisé des firmes multinationales américaines par les organismes de planification en raison de leur plus grande mobilité ;
- contrôle du comportement de ces firmes par les états-majors et le gouvernement américains.

Peut-on faire un bilan de ces effets ? Tout dépend bien entendu du point de vue duquel on se place, et du cas considéré. Par exemple, l'implantation d'une firme multinationale américaine peut se traduire par des pertes pour les firmes européennes dans un certain secteur, mais néanmoins créer des emplois dans une région que les firmes européennes ont tendance à négliger. Selon le critère retenu comme prioritaire, le bilan sera positif ou négatif.

D'autre part, il est certain qu'une firme multinationale américaine empruntant sur les marchés financiers européens et rachetant une firme européenne pour l'insérer dans son réseau de production serait considérée avec moins de bienveillance qu'une firme multinationale américaine créant un nouvel établissement pour prendre, à l'aide de nouvelles techniques de production, le relais de ses propres exportations à partir des Etats-Unis.

Aussi les bilans de ces effets dans les pays investis traduisent plus les points de vue et les cas particuliers selon lesquels ils ont été établis, et la limitation des méthodes utilisées pour dresser ces bilans, qu'une quelconque réalité objective.

L'attitude des gouvernements européens a depuis longtemps évolué au-delà des prises de positions globales en faveur ou contre les investissements étrangers. L'expérience des administrations s'est traduite par une attitude plus nuancée s'exprimant par des mesures différenciées selon les types d'investissements. Mais il n'en reste pas moins que les changements d'attitude globale sont possibles. Ils ne dépendent pas tant du bilan d'ensemble des effets de la croissance des firmes multinationales américaines en Europe, mais de deux problèmes stratégiques : les menaces de domination de secteurs entiers de l'économie européenne par les firmes américaines ; la difficulté à contrôler les firmes multinationales américaines fortement implantées en Europe. C'est le premier problème qui a jusqu'ici suscité le plus de commentaires. Il semble que, contrairement aux opinions répandues, le défi américain ait été largement surestimé. Le second problème, fortement lié à la mobilité des firmes multinationales, est à l'ordre du jour.

3) LA FIN DU DEFI AMERICAIN

La cause majeure en est l'essoufflement du progrès technique aux Etats-Unis. Il se traduirait par un déclin de l'importance des premières implantations de firmes multinationales américaines en Europe selon la stratégie du cycle du produit. Ce déclin n'est sans doute pas encore

visible dans les faits, mais il ne peut manquer de se produire au fur et à mesure que les firmes américaines qui ne sont pas déjà implantées en Europe voient se réduire les avantages d'innovation qu'elles possèdent sur les firmes européennes. Mais, d'autre part, les firmes américaines qui ne sont pas encore multinationalisées peuvent accentuer leurs efforts pour le devenir.

Pour quelles raisons ? Elles ont avantage à profiter de la croissance rapide des marchés européens afin de préserver leur capacité de faire face aux firmes américaines déjà multinationalisées sur le marché américain. De plus, l'incertitude que fait peser l'instabilité actuelle des relations entre l'Europe et les Etats-Unis rend plus difficiles les exportations vers l'Europe. Les menaces de l'institution de barrières douanières autour de l'Europe, de contrôle européen des investissements américains, de désagrégation des marchés financiers européens liés au dollar, donnent à l'objectif de prendre pied sur le continent européen un caractère urgent. Enfin, l'on devrait continuer à assister à l'implantation de filiales américaines destinées à exporter leurs produits aux Etats-Unis. Celles-ci trouveraient encore les coûts de production en Europe inférieurs aux coûts de production aux Etats-Unis.

Si l'on fait un bilan de ces tendances opposées, l'on devrait toutefois assister à moyen terme à un infléchissement de la croissance du nombre des premières implantations de firmes multinationales américaines en Europe ; car, en définitive, l'avantage technologique que les firmes américaines possèdent sur les firmes européennes se réduit, et ceci rend la réussite des opérations d'implantations plus malaisée. De plus, cette évolution de la nature des premières implantations devrait orienter la préférence des dirigeants de ces firmes vers les prises de contrôle de sociétés européennes et non vers la création d'établissements. En effet, l'une des raisons essentielles pour laquelle les firmes américaines en Europe ont largement préféré créer un établissement plutôt que de partager la propriété d'une filiale avec des firmes européennes a été la volonté d'appliquer à la production en Europe les méthodes testées aux Etats-Unis, volonté qu'il est moins aisé d'imposer à une firme européenne associée qu'en créant un nouvel établissement.

Or, si les firmes américaines viennent en Europe non plus pour y apporter les méthodes américaines mais simplement pour être présentes sur le marché, la préférence pour la création de nouveaux établissements peut être amenée à disparaître. Les études récentes de Booz Allen et Hamilton ont d'ailleurs montré qu'entre 1960 et 1966, 40 % des implantations américaines en Europe ne se traduisaient pas par une création d'établissements, pourcentage bien supérieur à celui des périodes précédentes.

S'il y a donc un défi américain, il faut voir son origine dans les firmes américaines déjà multinationalisées, en fait les géants américains déjà présents en Europe. Les firmes qui peuvent relever ce défi sont les géants européens. C'est dire que la partie est engagée entre des adversaires déjà en présence.

Les faits sont connus : les géants américains exercent un contrôle déjà considérable sur certaines industries européennes. De par leur taille, ils dépassent largement les géants européens, sauf dans le secteur de la chimie. Toutefois, il est aussi vrai que les géants américains croissent moins vite que les géants européens. Une étude récente de Rowthorn et Hymer donne les résultats suivants pour les 500 plus grandes firmes industrielles mondiales.

TAUX DE CROISSANCE DES GEANTS AMERICAINS ET EUROPEENS (23)

Nationalité des firmes	Taux moyen de croissance annuelle 1957-1967
U.S.A.	5,4 %
Allemagne	7,9 %
France	7,7 %
Benelux	8,3 %
Italie	12,5 %
Grande-Bretagne	4,7 %
Autres pays de l'ex-A.E.L.E. ...	9,4 %
Japon	14,7 %
Canada	6,4 %
Autres	10,2 %
Total	6,2 %

Le détail sectoriel de ces comparaisons est similaire au résultat agrégé, sauf en ce qui concerne les secteurs de la construction électrique, du pétrole, et le secteur de la transformation des métaux et biens d'équipements mécaniques. Peut-on pour autant conclure que le défi américain n'existe plus ? Il reste vrai que, durant les années soixante, la croissance des filiales européennes des géants américains a été supérieure à la croissance des géants européens, et il est probable que ceci restera vrai dans le moyen terme. Mais il faut remarquer qu'une part importante de la croissance des filiales européennes des firmes américaines pendant ces années a résulté du processus du cycle du produit, tel que nous l'avons décrit précédemment. Si l'on écarte cette contribution à la croissance des filiales américaines en Europe, le résultat est beaucoup plus incertain. Si l'on tient compte aussi des résultats futurs découlant du processus actuel des fusions et des concentrations de firmes européennes, on peut penser que le taux de croissance des filiales américaines en Europe et le taux de croissance des géants européens convergeront.

4) LE DEFI DE LA MOBILITE

Si l'on fait abstraction de l'écart technologique résiduel, entre firmes européennes et firmes américaines, les seuls avantages que possèdent les secondes sur les premières résultent tous de la diversification géographique supérieure de leurs implantations et d'une mobilité accrue qui en résulte.

La diversification géographique des firmes européennes est bien moindre que celle des firmes américaines. Pour s'en convaincre, il est utile de comparer les investissements croisés des pays européens entre eux — tels que les montre le tableau ci-après et les investissements américains en Europe.

(23) R. ROWTHORN et S. HYMER, *International Big Business*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971.

INVESTISSEMENTS CROISES EN EUROPE DE 1965 A 1969 (en millions de dollars)

Pays d'implantation Pays investisseurs	Monde entier	C.E.E. + G.B.	Allemagne fédérale	Belgique-Luxembourg	France	Grande-Bretagne	Italie	Pays-Bas	C.E.E.-G.B. en % du total
Allemagne Fédérale	1 053	342,7	—	110,6	134,3	22,2	33,2	42,4	32,5
Belgique-Luxembourg	212	181,7	— 2,0	—	94,0	43,7	20,0	26,0	85,7
France	1 156	241,0	45,3	37,2	—	30,0	101,6	26,9	20,8
Grande-Bretagne	4 623	642,3	176,2	139,6	130,0	—	47,8	148,7	13,9
Italie	937	338,8	91,1	125,6	84,3	24,9	—	12,9	36,2
Pays-Bas	1 325	729,4	269,6	110,6	96,0	204,3	48,9	—	55,0
TOTAL	9 306	2 475,9	580,2	523,6	538,6	325,1	251,5	256,9	26,6

(Source : Vision)

OPERATIONS D'IMPLANTATION DANS LA C.E.E.

Années	1961-1969 Ensemble des sect. implantations unilatérales			Coopération Participations monétaires Participations croisées Filiales communes Sociétés mères communes			Fusions - Participations de contrôle (ou minorité de contrôle)				
	De pays membre à pays membre	De pays tiers à pays membre	De pays membre à pays tiers	Entre entreprises de même pays	Entre Entreprises du Marché commun	Entre entreprises pays membre pays tiers	Même pays membre	Pays membres différents	Pays membre en pays tiers	Pays tiers en pays membre	TOTAUX
1961	241	351	71	100	104	362	131	19	26	102	1 507
1962	232	348	76	141	114	343	162	11	21	85	1 533
1963	195	379	63	55	61	228	157	28	9	82	1 257
1964	273	476	139	132	123	335	172	34	18	110	1 812
1965	247	409	142	177	140	364	228	17	20	70	1 814
1966	320	467	154	205	112	289	221	31	20	93	1 912
1967	328	496	196	166	104	292	253	32	36	115	2 018
1968	304	381	191	231	160	387	272	35	29	106	2 095
1969	160	239	126	145	83	197	265	50	36	57	1 358
TOTAUX	2 300	3 546	1 158	1 352	1 001	2 797	1 861	257	215	820	15 307

(Source : Opera Mundi)

Il est aussi utile de comparer les opérations d'implantations en Europe et dans le monde réalisées par les firmes de la C.E.E., à celles qui sont réalisées par les firmes n'appartenant pas à la C.E.E. (cf. tableau ci-dessous).

Il est enfin utile de comparer les investissements directs américains en Europe aux investissements directs européens aux Etats-Unis (tableau ci-dessous) et de rappeler qu'en 1969 il n'y avait pas plus de 374 firmes manufacturières étrangères installées aux Etats-Unis, dont 21 françaises, comme le montre le tableau ci-dessous.

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AUX ETATS-UNIS EN 1969
(en millions de dollars)

Pays	Montant	Pourcentage
Angleterre	3 496	29,6 %
Canada	2 834	24,0
Pays-Bas	1 966	16,6
Suisse	1 395	11,8
Allemagne	617	5,2
France	319	2,7
Belgique et Luxembourg	309	2,6
Suède	199	1,7
Japon	176	1,5
Autres pays	507	4,3
TOTAL	11 818	100 %

(Source : Survey of Current Business)

NOMBRE DE FIRMES ETRANGERES AYANT DES INVESTISSEMENTS DIRECTS
DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER AUX ETATS-UNIS EN 1969 (24)

Pays d'origine	Nombre	Pourcentage
Canada	113	30,2 %
Angleterre	101	27,0
Allemagne	50	13,4
France	21	5,6
Pays-Bas	19	5,1
Suisse	17	4,5
Suède	16	4,3
Japon	12	3,2
Belgique	10	2,7
Italie	5	1,3
Autres pays	10	2,7
TOTAL	374	100 %

(24) J. DANIELS, *Recent Foreign Direct Manufacturing Investment In The United-States*, Praeger, New York, 1971.

Mais il faut aussi noter que les tendances à la diversification géographique intra-européenne et mondiale des firmes européennes sont plus accentuées : l'investissement direct européen aux Etats-Unis, les investissements croisés en Europe, croissent plus rapidement que les investissements directs américains en Europe. D'autre part, le retard apparent de la diversification géographique intra-européenne des firmes européennes n'exprime pas nécessairement une faiblesse de ces firmes. Ce retard peut s'expliquer en partie par le fait que les barrières douanières en Europe sont considérées comme irréversiblement abolies : l'une des motivations essentielles de produire à l'étranger plutôt que d'y exporter ne joue pas. Une firme allemande n'a pas à contourner de barrières douanières pour desservir le marché français à partir de l'Allemagne, alors qu'une firme américaine doit s'implanter en Europe pour contourner les barrières douanières de la C.E.E.

Toutefois, il faut convenir que les firmes multinationales américaines jouissent encore d'une mobilité supérieure aux firmes européennes. Les avantages que leur confère cette mobilité sont-ils assez importants pour assurer aux firmes multinationales américaines en Europe un taux de croissance à long terme supérieur à celui des firmes européennes ? Peuvent-ils ainsi avoir pour conséquence une domination de secteurs entiers de l'industrie européenne par les firmes américaines ? Peuvent-ils enfin occasionner assez de frictions avec les gouvernements européens pour que ceux-ci changent leur attitude globale vis-à-vis des firmes multinationales américaines ? Il est possible de soutenir que ces avantages ne sont pas décisifs. Pour ce faire, il faut distinguer la mobilité des firmes à l'intérieur de l'Europe de leur mobilité intercontinentale.

Les avantages que procure une dispersion géographique à l'intérieur de l'Europe sont de deux ordres. Les avantages « réels » qui résultent du fait d'avoir des unités de production dans des entités économiques et géographiques différentes. Les avantages « institutionnels » : ceux qui résultent du fait d'avoir des unités de production dans des systèmes politiques, institutionnels et financiers différents. Les avantages « réels » résultent de la spécialisation dans un réseau de production et se traduisent en termes de coûts de production. Les avantages « institutionnels » résultent de la possibilité de tirer profit de disparités monétaires, financières et fiscales, et de leurs variations.

Il est clair que pour jouir d'avantages réels, il n'est pas nécessaire pour une firme de s'établir en dehors des frontières de son pays d'origine si ce pays d'origine présente une gamme de régions aussi différenciées que la gamme des régions européennes. Ainsi, une politique judicieuse de dispersion régionale des activités de la firme peut aboutir à la constitution d'un réseau aussi efficace que celui résultant d'une dispersion internationale. C'est dire que les avantages réels de mobilité dont jouissent les firmes multinationales américaines en Europe ne sont probablement pas substantiellement supérieurs à ceux dont jouissent les firmes européennes. En tous cas, il est aisé de concevoir qu'un écart éventuel puisse être comblé à moyen terme.

Quant aux avantages « institutionnels », les écarts entre firmes européennes et firmes américaines sont probablement plus substantiels, mais sont condamnés à être réduits par le processus d'intégration européenne. Le resserrement des marges de fluctuation des monnaies européennes enlève aux firmes multinationales européennes et américains une grande partie des avantages qu'elles tiraient d'une gestion serrée de leur portefeuille de devises. Les firmes américaines, ayant un portefeuille de devises plus diversifié en tiraient un avantage supérieur aux firmes européennes. Ce sont donc elles qui ont été relativement défavorisées par les récentes mesures monétaires. La mise en place d'une politique monétaire commune, l'harmonisation progressive des fiscalités auront le même effet.

Si les firmes multinationales américaines peuvent disposer d'un avantage durable sur les firmes multinationales européennes, c'est donc en raison de leur plus grande dispersion sur plusieurs continents. L'avance que possèdent les firmes multinationales américaines dans ce domaine est substantielle. Peu de firmes européennes ont un réseau de production mondial, ou ont acquis l'expérience de la gestion d'un portefeuille en devises à l'échelon mondial.

Là encore, il faut distinguer entre les avantages « réels » et les avantages « institutionnels ». Les avantages « institutionnels » ne nous semblent pas devoir jouer un rôle crucial. En effet, les gouvernements américains et européens sont de plus en plus attentifs aux mouvements de devises provoqués par les firmes multinationales, à la manipulation des prix du transfert, etc... Les possibilités d'action que possèdent les firmes multinationales dans ce domaine nous semblent être condamnées à être sous-utilisées, de peur de voir se dessiner les réactions gouvernementales. Là encore, le processus d'intégration européenne renforce la position de chaque gouvernement européen vis-à-vis des firmes multinationales américaines.

C'est l'écart entre les firmes multinationales américaines et les firmes européennes dans le domaine des « avantages réels » qui nous semble être le plus fondamental à long terme. Ainsi, les firmes multinationales américaines seraient capables de concurrencer efficacement les firmes européennes en Europe, en raison de leurs implantations méditerranéennes, africaines, etc. Or, il est difficile pour les firmes européennes d'obtenir de leurs gouvernements de s'opposer à cette stratégie, en raison des accords entre l'Europe des dix et les pays méditerranéens, africains, etc., et des avantages que ces accords procurent à l'Europe.

C'est dire que, pour les firmes européennes, le défi américain se trouve aujourd'hui dans le Tiers-Monde plutôt qu'en Europe. C'est dire aussi que les rivalités entre firmes américaines et firmes européennes affecteront de plus en plus les relations entre les gouvernements européens et le gouvernement américain.

5 - conclusions

La tendance fondamentale qui nous semble devoir commander l'évolution du phénomène multinational américain en Europe est la réduction de l'écart technologique entre l'Europe et les Etats-Unis. En l'absence d'une intervention marquée du gouvernement américain, cette tendance devrait entraîner un infléchissement des premières implantations de firmes américaines en Europe, mis à part une dernière vague qui pourrait se manifester dans les quelques prochaines années. Par ailleurs, ces premières implantations correspondraient de plus en plus à une stratégie commerciale et financière des firmes américaines et de moins en moins à une stratégie industrielle. La création de nouveaux établissements devrait s'estomper en faveur des prises de participation et des joint-ventures. Les firmes multinationales américaines déjà implantées en Europe se baseraient de plus en plus sur les opportunités que leur offre leur forte dispersion géographique dans le monde pour concurrencer les firmes européennes. Mais au fur et à mesure du déroulement du processus d'intégration européenne, cette stratégie évoluerait, car les avantages que procure une forte dispersion géographique en Europe aurait tendance à disparaître. Les firmes américaines se baseraient de plus en plus sur la mise en place de réseaux de production à l'échelle mondiale, pour concurrencer les firmes européennes. Ainsi, le défi américain aux firmes européennes serait à relever principalement en dehors de l'Europe de l'Ouest.

Le gouvernement américain — confronté à une croissance rapide de la productivité en Europe et au Japon, aux perspectives de stagnation relative de l'économie américaine et au déficit de sa balance des paiements — pourrait choisir une autre voie, et adopter une attitude beaucoup plus favorable entre les firmes multinationales américaines que son attitude actuelle. Il pourrait alors songer à encourager un débarquement important des firmes américaines soit en Europe, soit dans sa proche périphérie, afin de permettre à l'industrie américaine et en définitive l'économie américaine, de profiter massivement de la croissance plus rapide de l'économie européenne. Mais il ne lui est possible de jouer cette stratégie qu'en tirant un avantage maximum de sa position sur la scène internationale — encore privilégiée à l'heure actuelle — et en réussissant à faire accepter aux gouvernements européens un déficit prolongé de la balance des paiements américaine, ou son redressement par des moyens artificiels. Il semble toutefois que le gouvernement américain ne puisse pas obtenir les concessions nécessaires de la part des gouvernements européens, à moins de courir le risque de provoquer une crise internationale grave, ou de réussir à désunir les gouvernements européens.

André FARHI.

**FIRMES MULTINATIONALES ET PROSPECTIVE
DU " SYSTÈME INTERNATIONAL "**
QUELQUES ÉLÉMENTS D'ANALYSE

Laboratoire de prospective appliquée
Avril 1972

Cette étude a également été publiée dans « Analyse et Prévision »
(Tome XIV, novembre 1972, n° 5).

« Je n'ai jamais vu faire beaucoup de bien par ceux qui prétendent commercer en vue du bien public. »

Adam Smith
(La richesse des nations)

Les pages que voici se présentent comme un simple dossier de travail, et ne prétendent pas en leur forme actuelle à un autre rôle. Elles ont cependant l'ambition de constituer un des instruments d'analyse possibles de la partie de la littérature consacrée aux firmes multinationales, qui traite des problèmes de l'avenir de ce qui sera plus loin défini comme le **système des pouvoirs privés transnationaux**.

On s'est efforcé en premier lieu, à partir d'une revue encore partielle de la bibliographie disponible, de relever chez les auteurs quelques lacunes préoccupantes dans les schémas d'explication proposés comme dans les champs d'investigation explorés en tout ou en partie. Ces lacunes permettent le repérage **a contrario** d'un certain nombre de considérations implicitement ou explicitement normatives sur l'avenir de l'ordre international, qu'il a paru intéressant de mettre en évidence.

On a cherché, en second lieu, à concentrer brièvement l'attention sur l'un des problèmes les plus couramment évoqués par les auteurs : celui de l'évolution des relations entre firmes multinationales et Etats-nations. Cet examen fait apparaître que ce problème est, en plusieurs sens, mal posé.

On s'est enfin interrogé, à partir du rappel des thèmes principaux de l'avenir du phénomène des pouvoirs privés transnationaux, sur quelques unes des orientations possibles de la prospective du « système international ».

Les trois parties de ce plan de travail sont, en l'état présent de l'étude, inégalement développées : les travaux les plus récents de sociologie des relations internationales n'ont pas fait, en particulier, l'objet d'un examen suffisamment approfondi. On trouvera donc ci-après des signes nombreux de déséquilibre quant au traitement respectif des problèmes concernés, et on voudra bien se souvenir de cet aveu liminaire lorsqu'il s'agira de porter un jugement sur les résultats provisoires de ce travail. De même n'a-t-on pas craint de laisser trace de contradictions apparentes dans l'exposé des différents problèmes : les « blancs » du discours se combleront plus tard, et d'abord en fonction des réactions critiques qu'il provoquera éventuellement.

La littérature régnante n'est pas neutre, ni naïve, ni innocente. L'auteur du présent essai ne l'est pas davantage : les jugements qu'il lui est arrivé ici et là de porter doivent lui être imputés en propre. Il prie que l'on se souvienne seulement de ces lignes de Max Weber :

« Sur le caractère essentiel d'un phénomène historique, on peut formuler des jugements de valeur ou de foi, notamment lorsque ceux-ci se réfèrent seulement à ce qui est intéressant dans ce phénomène, ou seulement à ce qui, en lui, présente une « valeur » durable. Ou bien encore les jugements se référeront à l'influence du phénomène sur d'autres processus historiques, à sa signification **causale** ; il s'agira alors de jugements d'imputation » (« **L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme** », II, 1).

Une part prépondérante des pages qui suivent est constituée par des citations d'auteurs : on a considéré en effet qu'il était important de laisser les textes parler d'eux-mêmes, et on a pris soin que le commentaire n'en altère pas le sens primordial. Le discours du capitalisme avancé ne se lit pas dans les manuels d'économie, de sociologie ou de science politique. Il s'écoute, comme la rumeur de l'océan dans les conques marines. Et comme elle, il remplit de rêverie et d'épouvante : mais le vrai bruit de la vraie mer est autre chose, ainsi que le soulignent à si juste titre les prospectus des agences de voyage.

La bibliographie effectivement utilisée est précisée en annexe (*). Un système de renvois simplifié (auteur, année de publication, pagination) a été adopté.

(*) Le service de documentation du Laboratoire de Prospective Appliquée s'attache à la recension systématique de la littérature sur le sujet. On y trouvera donc nombre de références complémentaires. Je remercie M. Henri BIRECKI, Bibliothécaire de la Maison Internationale des Futuribles, de m'avoir aidé à constituer la documentation initiale de cet essai.

GLOSSAIRE

On s'est efforcé de prendre les mots dans leur sens le plus simple :

— **FIRME MULTINATIONALE (F.M.N.)** : organisation régie par des pouvoirs privés dont les activités transcendent les frontières des Etats-nations et les réglementations édictées par ceux-ci (définition très proche de celle que proposent Stephen Hymer et Robert Rowthorn, 1970, p. 58, note 1).

— **ETAT-NATION** : collectivité nationale ou plurinationale régie par un pouvoir unique au regard du droit international.

— **STRATEGIE (DE FIRME)** : ensemble des éléments de décision concourant à définir à chaque moment du temps (court, moyen et long terme) la situation relative de la firme par rapport au marché (national ou plurinational) et aux systèmes de pouvoirs publics et privés extérieurs à la firme (au niveau national ou international).

— **SYSTEME INTERNATIONAL** : ensemble, à un moment donné, des interactions de trois catégories de centres de décisions : Etats-nations, firmes multinationales, institutions internationales (gouvernementales et non gouvernementales).

1 - de quelques lacunes des schémas d'analyse les plus courants; des fonctions des firmes comparées à celles des états-nations

« La conduite des affaires ressemble , à un titre au moins, à celle de la guerre : dès lors que la stratégie est correcte, un nombre indéterminé d'erreurs tactiques peut être commis sans porter atteinte à l'ensemble du grand dessein. »

Robert E. Wood (1)

Des transformations profondes du « système international » sont aujourd'hui à l'œuvre, dans lesquelles les sujets classiques du droit des gens — Etats-nations et Institutions internationales — jouent, semble-t-il, un rôle plus effacé que naguère, en contraste avec celui que revendiquent de plus en plus explicitement ces apparentes nouvelles venues sur la scène mondiale : les firmes multinationales (F.M.N.). On s'est donné ici pour objet de tenter, à partir d'une revue partielle de la littérature inflationniste qui leur est consacrée, l'élucidation de certaines de leurs stratégies à long terme (2).

Cette investigation s'est parallèlement assignée, à l'occasion du traitement sommaire d'un sujet à la mode, une ambition plus large : proposer certains éléments de recherche dans un domaine encore trop négligé, celui de la **prospectivité du système international**.

(1) (In A. D. CHANDLER ed. *Strategy and structure : chapters in the history of the industrial enterprise*, M.I.T. Presse, 1962, p. 235).

(2) Une première limitation de la portée des conclusions de cet essai apparaît ici à l'évidence, dès lors que celles-ci se fondent non sur une série d'études de cas, mais sur l'analyse d'une littérature de seconde main. Notons pourtant au passage que la prospectivité des FMN paraît constituer une rubrique nouvelle de la prospectivité du système international : c'est en vain (si notre relecture du texte n'est pas fautive) qu'on en cherche trace dans ce classique de la futurologie qu'est le livre d'Herman KAHN et Anthony J. WIENER (trad. fr., rééd., bibliothèque Marabout, 1972, 519 p.), de même que dans l'étude pionnière de Johan GALTUNG (1969) qui se borne à une allusion fort vague au rôle joué par les « grosses firmes d'import-export » (sic) dans les courants commerciaux entre pays industrialisés et régions périphériques.

Le seul énoncé de l'objet de l'étude fait apparaître des problèmes de définition de termes de base dont le moins que l'on puisse en dire est qu'ils ne sont pas aisés à résoudre.

a) Comme le savent les spécialistes, on doit en effet, pour commencer, déplorer l'absence d'une définition de la F.M.N. qui soit à la fois claire et opératoire. On peut sans doute accepter, en première approximation, celle que nous avons proposée plus haut, à condition, toutefois, de la corriger et de la compléter par deux remarques que l'on aura l'occasion de développer plus à loisir :

- La grande majorité des F.M.N. sont aujourd'hui, comme elles l'étaient hier, à dominante américaine prononcée. Les centres de décisions qui définissent, planifient et contrôlent leurs stratégies à moyen et long terme sont situés aux Etats-Unis et sont dirigés par des citoyens américains. L'essentiel de l'information qu'elles reçoivent et redistribuent est d'origine américaine. Leurs capitaux le sont également dans une large mesure. Les technologies qu'elles mettent en œuvre sont, à de rares exceptions près, importées des Etats-Unis. Les produits qu'elles fabriquent ou les services qu'elles vendent ont le marché intérieur américain comme système de référence. La monnaie dominante qu'elles utilisent, après comme avant les crises du système monétaire international de 1969-1971, est le dollar. On s'interrogera plus loin sur les conséquences qu'il est utile de tirer de ces observations de pur fait afin d'éviter des spéculations par trop gratuites sur l'avenir des F.M.N. (3).

- En l'état actuel des recherches et travaux disponibles, une typologie claire et complète des activités des firmes fait défaut, qui puisse renseigner sur la nature et les dimensions des fonctions effectives qu'elles assument comme sur celles qu'elles paraissent chercher à contrôler en longue période : on y reviendra également.

b) Qu'elles soient « ethnocentriques », « polycentriques », ou « géocentriques » (Howard V. Perlmutter, 1969 et 1970), qu'elles doivent être qualifiées d'« internationales » ou de « supranationales » (Richard Robinson, cité par Philippe Laurent, 1971, pp. 907-908), les F.M.N. se multiplient à un rythme qui ne permet pas de conclure à une mode passagère de l'organisation des « affaires » : elles sont dotées d'une existence et d'une puissance assez concrètes pour éliminer les spéculations purement académiques sur leur avenir possible (4).

c) Qu'elles soient à dominante (financement, gestion, technologie) nord-américaine, européenne ou japonaise, les F.M.N. conçoivent et mettent en œuvre des stratégies non moins concrètes qui, dans des combinaisons différentes selon la dimension de la firme et la nature de ses activités, s'assignent de toute évidence des objectifs à long terme et se situent dans un espace plurinational, voire mondial.

La notion même de **stratégie** n'est pas de nature à retenir longtemps l'attention, en dépit de la littérature considérable qui lui est consacrée par les spécialistes d'économie des affaires. Le terme est, de toute évidence, ambigu, parce que porteur de significations multiples et quelquefois contradictoires. On s'est donc contenté (cf. **supra**) de le prendre ci-après dans son sens le plus banal.

(3) Lawrence G. FRANCO (1971, pp. 23-27) insiste à juste raison sur l'existence d'un mouvement (grandissant ?) d'investissements directs européens aux Etats-Unis (upstream investment) : « Fait porteur d'avenir » ? assurément. « Tendance lourde » ? Attendons quelques preuves supplémentaires pour risquer cette qualification.

(4) Evoquons ici par antiphrase un récent éditorial de **Fortune** (décembre 1971, p. 15) qui, sous le titre de « Multinational Defense », appelle au « bon sens » : « la production des firmes multinationales américaines à l'étranger a atteint (en 1970) 450 milliards de dollars : un résultat qui aide à les défendre contre leurs critiques... »

On ne s'est pas davantage ingénié à explorer dans le détail la distinction courante dans la littérature américaine entre objectifs (**objectives**), buts (**goals**) et cibles (**targets**), respectivement compris comme :

- des finalités d'ordre général, définies à long terme en fonction d'une conception globale de l'évolution souhaitable des activités de la firme ;
- des schémas de croissance à moyen terme conçus en fonction d'opérations globales ou sectorielles visant à l'accomplissement de résultats déterminés ;
- des points d'application à court terme des activités de la firme choisis en fonction des buts retenus au titre de telle ou telle opération (5).

De telles distinctions peuvent être raffinées à l'infini, et modélisées tant qu'on voudra. Elles ne disent rien qui gêne, et ce n'est pas faire un mauvais procès aux auteurs concernés que de faire remarquer qu'ils sont dans leur très grande majorité des spécialistes de la théorie de la firme (**business economics**) et (ou) des relations économiques internationales. Leurs analyses sont généralement conduites à partir de la stratégie de la F.M.N. considérée *ut singuli*, et n'intègrent l'environnement de celle-ci que de façon partielle ; peu nombreux sont ceux qui se préoccupent de situer le développement des pouvoirs privés transnationaux au sein d'une réflexion d'ensemble sur l'évolution du système international (6). Encore les économistes sont-ils sur ce point très « en avance » par comparaison avec les spécialistes de science politique.

Alors que la pensée économique a depuis longtemps cherché à se délivrer, notamment par l'approfondissement d'une théorie de la domination (François Perroux, 1964, pp. 25-119), de l'illusion d'un jeu d'échanges libres entre unités à statut comparable (nations ou firmes), la conception la plus traditionnelle de l'Etat-nation (conçu comme une combinaison abstraite de ces trois purs produits de l'esprit juridique que sont le territoire, la population et le gouvernement) continue en effet d'inspirer la plupart des analyses socio-politiques du système international. Celles-ci persistent à procéder en termes de conflits-concours de souverainetés théoriquement égales en droits et en pouvoirs.

L'étude systématique des transformations des fonctions de la puissance publique dans les sociétés capitalistes avancées est du reste à peine encore entreprise : elle se heurte, surtout dans les pays de droit écrit, à une tradition tenace qui voit dans l'Etat le détenteur des moyens et des fins du destin de toute collectivité organisée. Le dogme du « monopole de la contrainte publique » et celui de la « souveraineté externe » continuent de régner sans partage sur l'univers des discours de la science politique. Le système des forces et des modes de production des objets et des informations continue d'être considéré comme une variable exogène de l'analyse.

De même les échecs répétés des institutions chargées de définir les principes d'un ordre international acceptable pour tous et à en assurer la mise à l'épreuve sont-ils attribués à des conflits entre puissances publiques constituées (dotées du « monopole de la contrainte ») représentant

(5) Cf. J. KNIGHT ALLEN, *The rising importance of corporate strategy*, in Stanford Research Institute Journal, 1965, I, p. 10 et suiv.

(6) On ne s'attachera pas à proposer à ce stade de l'analyse une définition particulière de cette expression ; elle est pourtant tout le contraire d'une commodité de langage : comme le rappelle Émile BENVENISTE, « pour atteindre au concret historique, pour replacer le contingent dans sa nécessité propre, nous devons situer chaque élément dans le réseau de relations qui le détermine, et poser explicitement que le fait n'existe qu'en vertu de la définition que nous lui donnons » (*Problèmes de linguistique générale*, Gallimard éd., 1966, 356 p., p. 34). Louis DUMONT précise : « Il n'y a pas de faits sociologiques dans le donné brut, mais seulement lorsque l'on en parle ; ensuite, (...) au lieu de prétendre « expliquer » des faits isolés, l'on tend, comme a dit heureusement M. LEVI-STRAUSS, à rendre compte de chacun d'eux par le système dans lequel il est pris ». (*La civilisation indienne et nous*, A. Colin éd., 1964, coll. des Cahiers des Annales, n° 23, 115 p., p. 96).

« légitimement » des sommes d'intérêts particuliers (individuels, de groupes ou de classes) additionnés par nationalités. Les formes internationales du pouvoir sont ainsi, par définition, des expressions de la puissance publique : elles ne sauraient refléter d'autres motivations que collectives. Leurs conflits ne traduisent, à la limite, que des divergences entre les conceptions nationalitaires du « bien commun ».

Les théories classiques de l'impérialisme le confirment : les phénomènes de domination internationale manifestent l'inégalité des rapports entre Etats dominants et Etats dominés. Assurément, et pas davantage que les autres théories de la domination, celles de l'impérialisme ne dissimulent pas que les Etats-nations dominants soient au service de groupes d'intérêts qui ne se trouvent rien moins que médiatisés par des conceptions juridiques de la souveraineté (« nationale » ou « populaire ») mais la notion même de l'Etat comme agent privilégié des rapports de pouvoirs extérieurs aux limites du territoire national demeure au centre de leurs analyses.

Une théorie de la domination déjà aussi classique que celle que formule François Perroux considère au départ comme réalité de base « les faits d'organisation nationale et les stratégies des groupes et des monopoleurs de la contrainte publique » (1964, pp. 44-45) et pose « que la lutte préliminaire pour les cadres de l'échange est, communément, le résultat d'une épreuve de forces entre Etats » (*ibid.*, p. 55). Si elle admet que l'économie dominante — celle des Etats-Unis par exemple — « est un groupe de firmes qui exercent des effets de domination à l'égard de divers produits-clés » (*ibid.*, p. 63), c'est pour souligner que l'Etat lui-même « ne peut éviter le rôle d'unité économique dominante, c'est-à-dire, dans des domaines et à l'intérieur de limites convenablement choisies, d'exercer sur les groupes une influence économique irréversible » : s'il en est ainsi, c'est parce que l'Etat « est l'organe de la définition et de la stratégie de l'intérêt général et du bien commun concrètement appréciés au cours des parties successives où s'engagent les joueurs collectifs » (*ibid.*, p. 92), La nation elle-même « doit être analysée comme un groupe de groupes orientés, coordonnés et arbitrés par l'Etat » (*ibid.*, p. 93, et Maurice Byé, 1971, p. 5 et suiv.) (7).

L'évolution est significative entre ce texte (écrit en 1948) et celui que le même auteur publie dix ans après : « L'Etat n'est plus territorial, ni la nation. L'industrie compose des ensembles qui débordent les frontières, et la contrainte se conçoit et s'exerce dans des espaces que l'intervention étend et qui défie la prévision, parce qu'ils correspondent aux riches possibilités de stratégies complexes » (8). Dix ans encore, et l'on lit aujourd'hui : « La souveraineté nationale qui implique en principe l'indépendance s'évanouit si, économiquement, les gouvernants ne peuvent pas choisir une fonction d'objectif et favoriser, pour la mettre en œuvre, un agencement de moyens à la disposition des nationaux et de l'Etat » (François Perroux, 1971, p. 7) : c'est indiquer, fort clairement, que des stratégies de firmes ou de coalitions de firmes peuvent mettre en échec des choix collectifs décidés par des instances publiques. Il en est ainsi, on le verra, au plan national ; mais c'est de toute évidence, au niveau international que de telles stratégies sont le plus aisément observables.

(7) Gilles PAQUET le souligne : « La nation, comme l'entreprise, évolue » dans les représentations et les schémas qu'en donnent les économistes : « depuis la nation-firme des mercantilistes, en passant par la nation-masse comme lieu administratif et espace d'immobilité des facteurs de production des classiques, jusqu'à la nation comme « groupe de groupes » des modernes, on a jeté beaucoup de lest » (1971, p.617). On en jettera encore.

(8) La coexistence pacifique, P.U.F. éd., 1958, tome III, p. 631. Déjà SAINT-SIMON : « L'industrie est une ; tous ses membres sont unis par les intérêts généraux de la production, par le besoin qu'ils ont tous de sécurité et de liberté dans les échanges. Les producteurs de toutes les classes, de tous les pays, sont donc essentiellement amis ; rien ne s'oppose à ce qu'ils s'unissent et la coalition de leurs efforts nous paraît (...) la condition indispensable pour que l'industrie obtienne tout l'ascendant dont elle peut jouir » (*L'Industrie* (1817), in œuvres de SAINT-SIMON et d'ENFANTIN, tome XIX, p. 47).

On ne s'est guère interrogé ci-après, à l'exemple de plusieurs auteurs (ainsi Brooke et Remmers, 1970, p. 224 et suiv.) sur les motifs qui peuvent conduire une firme à concevoir et à appliquer une stratégie transnationale. La littérature courante procède en effet, en une telle matière, de façon pour le moins sommaire : elle décrit, avec le secours de quelques données statistiques (le plus souvent exagérément agrégées) l'extension de la pratique d'internationalisation des implantations et des modes de gestion de la firme ; elle cherche — dans les meilleurs cas — à caractériser les instruments privilégiés de ses actions : « capacité à gérer l'innovation, d'une manière rapide et profitable, à l'échelle mondiale » (9), puissance et souplesse des moyens financiers disponibles, capacité à s'adapter à l'évolution de son environnement socio-politique, etc. Mais elle se fait plus discrète sur les objectifs à long terme de la F.M.N., tout en admettant que celle-ci pratique à tous les niveaux de ses activités une « stratégie prospective ». Elle se contente le plus souvent d'évoquer, avec Neil H. Jacoby, la vocation essentiellement pacifique des F.M.N. (1970, p. 54) ou, avec George A. Steiner, leur contribution efficace à la réduction des tensions internationales (10).

On comprend, dans ces conditions qu'il se trouve aussi des auteurs pour admettre, tels Christian Goux et Jean-François Landeau, le caractère illusoire de telles investigations : « il est pratiquement impossible de faire une théorie générale des mobiles des investissements américains à l'étranger. Tout est une affaire de casuistique — si l'on peut dire — et il faudrait, pour bien faire, **pousser l'analyse des mobiles par secteurs d'activités et par circonstances concrètes** » (1971, p. 48). En effet, on peut par exemple énoncer sans risques excessifs que l'implantation d'une F.M.N. dans un endroit donné est fonction d'une stratégie de maximisation des facteurs favorables à la croissance de la firme et de minimisation des facteurs défavorables par l'intermédiaire d'une analyse systématique des coûts et avantages relatifs de l'environnement spatial et socio-économique de la localisation choisie et d'une exploration non moins systématique des débouchés possibles pour les activités de ladite firme. Mais encore ? On regrettera que beaucoup de discours relatifs à la stratégie des F.M.N. ne se situent guère à un autre niveau.

On l'a déjà indiqué, et il est utile de le redire : toute interrogation sur la multiplication, la stagnation ou la diminution possible du nombre des F.M.N. dans les années à venir est largement privé de sens dès lors que l'on ne commence pas par chercher à déterminer les **fonctions** qu'elles assument à partir d'une analyse de la nature, des formes et des dimensions des **activités** qu'elles déploient. Quelques brèves observations sur l'état présent de la littérature permettent de faire observer qu'on est fort éloigné encore de ce moment privilégié de toute recherche appliquée où la réunion d'une masse suffisamment cohérente de matériaux empiriques permet la formulation d'hypothèses de réflexion solides.

a) On peut faire remarquer pour commencer, que l'absence d'une analyse sérieuse de la typologie des activités des F.M.N. a conduit des générations d'auteurs à raisonner principalement, sinon même exclusivement, sur des firmes industrielles et des firmes de transports, en négligeant par exemple les réseaux transnationaux de services d'assurances et de services bancaires, dont les rôles dominants n'ont vraiment été mis en lumière (doit-on écrire : contraints à sortir de l'ombre ?) que depuis les grandes

(9) Philippe LAURENT, (1971, pp. 911 et suiv.). On reviendra plus loin sur ce problème.

(10) « On peut s'attendre à ce qu'elles stabilisent la croissance tout en accumulant des profits satisfaisants. Dans le conflit concurrentiel, elles seront sensibles aux besoins des pays dans lesquels elles travaillent. Elles seront plus que des instruments de profit : elles seront un moyen d'atteindre la stabilité économique et politique dans un monde tendu » (1966, p. 419).

crises monétaires de 1969-1971. Il n'est pas douteux que ces nouvelles venues au sein de la littérature consacrée aux F.M.N. vont enrichir considérablement dans les années à venir le champ des analyses nécessaires (10).

Robert B. Fitzsimons (1971), Max Iklé (1971) et Jacques Attali (1972) rejoignent Bertrand de Jouvenel (1972, p. 80 et suiv.) lorsqu'il déplore, à propos des crises monétaires de 1971, que beaucoup d'économistes continuent à penser « en termes de flux (et s'imaginent) que les dollars aillent tout seuls sans que l'on fasse attention aux acteurs et aux organisation ». Et de citer « cette annonce étalée dans le « Wall Street Journal » (15.2.1972) par le Morgan Guaranty Trust :

« Les trésoriers des corporations ont tous à faire au même problème : comment faire mieux travailler l'argent de la firme (12). Pour toute corporation qui opère de façon multinationale, le problème est multiplié, avec des actifs en différents pays et en différentes monnaies, et souvent sujets à des mesures de contrôle des changes et à des risques de changement des parités. La solution peut se trouver dans un système de gestion internationale des fonds ajusté aux besoins de chaque corporation par les experts de Morgan Guaranty. »

Bertrand de Jouvenel rappelle à l'évidence : « les grandes cavalcades de liquidités (...) ne peuvent être le fait de spéculateurs qui ne disposent que de ressources limitées, capables d'efficacité seulement sur des marchés étroits, comme celui de l'or : mais elles sont naturellement le fait de la gestion d'immenses liquidités proportionnées à l'énormité des F.M.N. ». Et de conclure à « une discordance majeure entre le système des banques centrales qui ont à gérer sur le plan monétaire l'économie nationale et ses rapports avec les économies étrangères, et le réseau des F.M.N. tant bancaires qu'industrielles au sein duquel les liquidités changent de lieu et de forme, changements qui s'inscrivent dans les balances nationales de liquidités mais qui sont sans signification quant aux rapports concrets en fait de marchandises et services ».

Au vrai, et pour le dire d'un mot, à partir du seuil où les F.M.N. constituent dans leur ensemble « la troisième puissance économique du monde, il n'est pas suprenant qu'elles aient leur système monétaire propre et il n'est pas surprenant que l'unité en soit le dollar... » (Bertrand de Jouvenel, 1972, p. 86) (13).

b) A l'inverse, si l'on peut dire, il semble que les deux secteurs traditionnellement considérés comme les plus propices au développement des F.M.N. — activités extractives et produits manufacturés — tendent à représenter une part de moins en moins prédominante de l'ensemble des activités placées sous le contrôle des pouvoirs privés transnationaux (Lawrence G. Franko, 1972, p. 14 ; Raymond Vernon, 1971, 2, p. 34).

(11) Les transformations du système bancaire international sous l'influence du rôle grandissant des banques multinationales sont analysées de façon particulièrement pénétrante par Michael VON CLEMM (1971), qui donne en annexe une liste des principaux groupes bancaires concernés. Voir aussi William M. CLARKE (1971).

Relevons au passage une remarque intéressante de Roger PICHARD du PAGE et Paul TUROT (1970, p. 11) : « Il semble bien que l'adaptation des banquiers et des financiers aux conditions changeantes de la conjoncture politique et économique dans les divers pays ait été particulièrement réussie (...) les critiques ou les oppositions, parfois violentes, qui existent dans certains Etats à l'encontre des sociétés internationales n'affectent que très rarement les sociétés internationales à caractère bancaire ou financier (...). Ce n'est d'ailleurs pas l'intérêt d'un débiteur structurel d'effrayer celui qui lui a déjà apporté des capitaux et qui peut encore le faire ».

(12) Le Directeur financier de la Hoover Worldwide Corporation (cité par R. B. FITZSIMONS, 1971, p. 2) n'en affirme pas moins : « Nous ne sommes pas un tas de joueurs essayant de faire de l'argent grâce à la spéculation sur les marchés étrangers des changes. Notre métier est de fabriquer pour vendre ensuite et non pas de spéculer sur les monnaies étrangères ». Est-il vraiment indispensable de s'interroger sur les raisons de ce malentendu purement apparent ?

(13) Cf. également les commentaires du même auteur sur *Le dollar en Europe* (Chroniques d'actualité, SEDEIS 1969, Tome I, n° 4, pp. 165-183) : « qu'importe que la marche du dollar comme monnaie de réserve ait été arrêtée, si l'on a égard à sa marche triomphale comme instrument d'échange ». Il ne paraît pas que la crise monétaire de 1971 ait beaucoup changé l'ordre des choses.

c) D'autres fonctions majeures — transport, crédit, assurance, ingénierie, tourisme et loisirs, etc. — font depuis longtemps partie du domaine réservé des F.M.N., bien que leur repérage dans les comptes nationaux et les statistiques des échanges extérieurs soit naturellement plus malaisé. On suggérera de procéder quelque jour à une analyse aussi complète que possible du rôle grandissant joué par les F.M.N. dans le domaine de l'assistance aux pays dits sous-développés, et singulièrement dans des secteurs aussi déterminants que la modernisation de l'agriculture, les techniques nouvelles d'éducation, la régulation démographique, le crédit, les communications de masses, l'enseignement technique, le contrôle de l'urbanisation sauvage, etc. : on comparera utilement l'importance respective des interventions des F.M.N. et de celle des organismes d'assistance bilatéraux financés et gérés par les Etats-nations et (ou) les institutions internationales (14). Telle ou telle de ces dernières paraît au reste envisager favorablement de combiner ses programmes d'interventions avec ceux des F.M.N. (15). Alexander Szalai le confirme (1971, pp. 163-164) : « les institutions gouvernementales spécialisées dans la planification de l'assistance technique aux pays en voie de développement paraissent aujourd'hui songer de plus en plus sérieusement à confier l'exécution de projets à des firmes privées, et non plus seulement, comme par le passé, à des agences inter-gouvernementales » : attitude impensable il y a une dizaine d'années encore, et à propos de laquelle des commentateurs scrupuleux de la Charte des Nations-Unies ne pourront manquer d'énoncer des jugements sévères mais sans doute quelque peu anachroniques.

d) Une analyse des fonctions de la F.M.N. paraît donc s'imposer à tous égards, dès lors que l'on peut observer la tendance croissante de la grande firme à définir des stratégies à long terme d'intervention sur le marché (au sens neutre du terme) et à s'organiser en conséquence (Erich Jantsch, 1972, p. 195 ; Howard V. Perlmutter, 1970). Ces fonctions ne se réduisent pas à l'exploitation d'une source de matières premières ou à celle d'une filière technologique. Elles embrassent des objectifs plus larges : conception, réalisation et contrôle d'un système énergétique, de systèmes de transports, d'information, d'alimentation, d'éducation, de protection contre les nuisances, etc. (Erich Jantsch, *ibid.*) A ce niveau, il y a assurément interpénétration poussée entre des fonctions d'ordre technologique et des objectifs sociétaux à longue portée (16).

On ne cessera d'être confronté, tout au long de l'étude que voici, avec ce problème fondamental, et on plaidera sans relâche pour l'abandon d'une approche purement académique en termes de théorie de la firme ou de théorie de l'Etat. Ce dont il s'agit est tout autre chose.

Lisons et relisons, pour nous en convaincre, les premières lignes du « mémoire hautement confidentiel » intitulé « **La maîtrise économique du milieu national** », que le ministre fédéral (canadien) du revenu, Herbert

(14) Par exemple, les programmes d'assistance technique en matière de modernisation, de l'agriculture assurés respectivement, dans tel ou tel pays, par la F.A.O. d'une part et par International Harvester, Fergusson, Massey-Harris, etc. de l'autre.

(15) C'est déjà précisément le cas de la F.A.O.

(16) L'irresponsabilité sans remède de l'économiste de salon qui cherche à se situer par rapport à ce que MARX appelait « la dure réalité des faits » se dévoile sans mystère dans des interrogations de ce type : « Comment procéder pour que la politique des FMN et celle des nations où elles exercent leurs activités atténuent au maximum les conflits internationaux et fassent progresser la cause du bien-être de l'humanité et de l'ordre mondial ? » (Neil H. JACOBY, 1970, p. 38). Et de donner l'exemple de l'United Fruit qui, « par le rôle essentiel qu'elle a joué dans l'expansion du commerce de la banane (...) a provoqué un accroissement considérable du revenu par habitant des six républiques d'Amérique centrale où elle a opéré, tout en recueillant pour ces investissements un profit inférieur en moyenne à celui réalisé par les entreprises privées aux Etats-Unis » (*Ibid.*, p. 40). La conclusion coule de source : « les sociétés privées peuvent contribuer grandement au développement des pays à faible revenu. Cela dépend surtout de l'avènement dans ces pays de gouvernements stables, et des mesures qu'ils prendront pour encourager les investissements privés » (*ibid.*).

Gray, soumet en mai 1971 à l'attention du Cabinet de Pierre-Elliott Trudeau : « Le niveau élevé et croissant de la mainmise étrangère — tout particulièrement américaine — sur l'activité économique au Canada a fait apparaître au pays une structure industrielle qui reflète largement les priorités de croissance d'entreprises étrangères. Plusieurs de ces entreprises ont investi au Canada pour y étendre le marché de leurs produits manufacturés. Subséquemment, le Canada s'est trouvé emprisonné dans un système d'innovation et de développement technologique télécommandé depuis l'étranger. D'autres entreprises ont investi au Canada pour y extraire des ressources naturelles destinées à la consommation intérieure dans leur pays d'origine. Eu égard aux deux cas, dans la mesure où ces entreprises subissent l'influence de leur milieu d'origine, leurs décisions d'investissement reflètent les priorités de systèmes économiques ou de gouvernements étrangers. Cette évolution, à son tour, a contribué à l'intégration du Canada dans l'économie mondiale d'une manière qui pourrait rendre plus difficile pour lui la réalisation de ses objectifs de croissance et d'emploi ».

Il est au surplus résulté de la mainmise étrangère l'apparition d'entreprises « tronçonnées », pour lesquelles plusieurs fonctions très importantes s'accomplissent à l'étranger, au sein de l'entreprise mère, ce qui a réduit l'échelle de ces fonctions au Canada et atrophié le potentiel d'accomplissement de ces fonctions au pays.

Tous ces phénomènes ont rendu plus difficile pour le gouvernement la maîtrise économique du milieu national ; ils ont également marqué l'évolution du milieu social, culturel et politique au Canada.

L'internationalisation incessante de plusieurs secteurs importants de l'industrie et l'expansion de l'entreprise multinationale — la conséquence institutionnelle de l'ampleur qu'ont prise les investissements directs étrangers — ajoutent encore au complexe de facteurs qui restreignent la maîtrise que le gouvernement peut exercer sur le milieu économique national. Plusieurs sociétés américaines, par exemple, ont d'abord donné une dimension internationale à leur activité en s'installant au Canada ; mais elles ont aujourd'hui des filiales dans de nombreux pays. Le contrôle qu'elles exercent sur des installations productives situées dans divers pays renforce la puissance et la souplesse dont les entreprises multinationales peuvent faire état dans leurs tractations avec le gouvernement du Canada ; ce phénomène aggrave en outre les problèmes que pose le « tronçonnement » des firmes canadiennes, en réduisant les chances que les entreprises multinationales localisent davantage de leurs fonctions au Canada, puisque les gouvernements étrangers ne craignent pas d'intervenir directement pour contrôler les entreprises appartenant à des non-résidents qui sont installés sur leur territoire. Les ententes que d'autres gouvernements concluent avec les entreprises multinationales peuvent fort bien avoir des conséquences néfastes pour le Canada, surtout si ce pays ne dispose pas d'un mécanisme de négociation ou s'il choisit de ne pas y recourir ». (Herbert Gray, 1971, pp. 13-14).

Ce n'est ni un chef de parti, ni un meneur de groupuscule qui l'écrit, mais une des plus hautes autorités spirituelles de ce temps, le Pape Paul VI : « Sous la poussée des nouveaux systèmes de production, les frontières nationales éclatent et l'on voit apparaître de nouvelles puissances économiques, les entreprises multinationales, qui par la concentration et la souplesse de leurs moyens peuvent mener des stratégies autonomes, en grande partie indépendantes des pouvoirs politiques nationaux, donc sans contrôle au point de vue du bien commun. En étendant leurs activités, ces organismes privés peuvent conduire à une nouvelle forme abusive de domination économique sur le domaine social, culturel et même politique.

La concentration excessive des moyens et des pouvoirs que dénonçait déjà Pie XI pour le 40^e anniversaire de **Rerum Novarum** prend un nouveau visage concret » (1971, p. 36).

A dire le vrai, il suffit de méditer des textes tels que ceux-là pour cesser de s'étonner outre mesure de l'absence d'une typologie des activités déployées par les F.M.N. L'intérêt porté par les auteurs à raffiner la théorie des « stratégies » des firmes les a, semble-t-il, détourné de tâches plus urgentes. Et si les limites d'un tel exercice sont rapidement atteintes (17), du moins ne constitue-t-il aucune gêne pour le développement de réseaux de pouvoirs transnationaux gouvernés par des intérêts privés. La science officielle a, une fois de plus, rempli en un tel domaine sa fonction de sécurisation au double niveau qui est traditionnellement le sien : éviter de poser les questions essentielles (dites subversives : qui mettent en question un ordre établi) et satisfaire en même temps des inquiétudes académiques tendant en l'espèce, et à l'exclusion de tout autre objet, à mettre à jour la théorie la plus classique du capital (H. Igor Ansoff, 1969, pp. 11-40). Il serait malséant de s'en indigner : « le refus par la science officielle de dépasser le point de vue des classes possédantes et des nations possédantes sera longtemps encore salué comme une attitude « intelligente » et « saine » (François Perroux, 1964, p. 344, note 1) (18).

Sans doute certains des travaux consacrés à la stratégie des F.M.N. ne sont-ils pas sans intérêt : des études comme celles de Michael Brooke et Lee Remmers (1970) ou de John M. Stopford et Louis T. Wells (1972) sont, à plusieurs titres, irremplaçables. Sans doute est-il, de façon plus générale, indispensable de s'efforcer de dépasser le niveau de l'observation des faits pour tenter de s'élever à une réflexion plus générale.

C'est du reste la raison précise pour laquelle on soutient ici qu'une typologie des activités des F.M.N. n'a de sens que si elle débouche sur une analyse de leurs fonctions.

L'ensemble des considérations préliminaires qui viennent d'être présentées suffit à permettre de mieux caractériser l'objet de la présente étude : contribuer à l'élaboration d'une prospective de ce que l'on proposera d'appeler le pouvoir transnational privé (19), et que l'on définira en première approximation comme **l'ensemble des formes de conception, d'organisation et de gestion de projets collectifs se situant à une échelle transnationale et échappant au contrôle des sujets traditionnels du droit des gens, c'est-à-dire des Etats-nations et des organisations inter-étatiques.**

Les éléments d'analyse qui vont être proposés ont été ordonnés par rapport à deux hypothèses de recherche.

a) La première avance que les stratégies des F.M.N. se caractérisent sans doute, quelle que soit la stratégie adoptée et quelle que soit la firme considérée, par une rationalité et une finalité communes : **l'établissement**

(17) Les travaux de l'équipe de Harvard University, dirigée par Raymond VERNON, font heureusement exception, de même que ceux du G.R.E.F.I. animé, dans le cadre de l'Université de Rennes, par Gilles BERTIN. Reconnaissons au demeurant que le traditionnel « secret des affaires » n'a pas de peine à s'exercer à plein dans un cadre plurinational. Il est donc nécessaire — mais combien difficile — de s'efforcer d'aller plus avant que la manipulation de bilans comptables.

(18) Cf. le récent article de Marc GUILLAUME intitulé **Les Silences des théoriciens** (Le Monde, 4 avril 1972, p. 7) : « le discours économique, ses silences, les emballlements de son formalisme, constituent un discours mythologique, un des plus importants de nos sociétés développées par sa fonction sociale, efficace et précise, de conservation des représentations prévalentes ».

(19) François PERROUX (1971, p. 180) use de l'expression de « supranationalisme privé ».

d'un système de pouvoirs transnationaux gouvernés et contrôlés par des idéologies et les institutions de la société industrielle avancée de type capitaliste (20).

b) Cette première hypothèse se prolonge par une autre, qui avance que **l'instauration d'un système de pouvoirs privés transnationaux mus par les représentations de la société industrielle avancée a pour objet principal de chercher à perpétuer** — quitte à la faire « évoluer » dans certaines de ses formes — **la domination des économies « développées » sur les économies « périphériques »**. C'est, on le voit, l'esquisse d'une nouvelle « division internationale du travail » fondée non plus sur la recherche d'une combinaison optimale des facteurs de production, mais sur la mise en place d'un **système de régulation** (sécurité + contrôle) des ressources et des débouchés, mais aussi et surtout des rapports entre les types et les rythmes de croissance respectifs des ensembles « centraux » (dominants) et des ensembles « périphériques » (contrôlés) : dans un vocabulaire plus banal, des pays « développés » et des régions « sous-développées » ou « retardées » (21). Stephen Hymer exprime **en partie** la même idée lorsqu'il écrit : « La F.M.N. tend à créer un monde à son image ; elle établit une division internationale du travail correspondant à la répartition interne des tâches. Les décisions importantes seront prises dans quelques grandes villes des pays industriels ; le reste du monde sera confiné aux activités secondaires et à un revenu inférieur..., les capitales de province, les villes et les villages d'un nouveau système impérialiste. Les centres de décision diffuseront verticalement les revenus, les statuts et les habitudes de consommation, alors que l'arrière-pays se verra privé d'égalité et d'indépendance » (1971, p. 661).

c) On se doit, sans attendre davantage, de mettre à l'épreuve l'hypothèse de recherche qui vient d'être évoquée en traitant brièvement d'un des chapitres sur lesquels la bonne conscience de beaucoup d'auteurs trouve un de ses terrains de prédilection : celui du rôle privilégié de la F.M.N. en tant que véhicule de transmission « internationale » de la technologie « avancée » (Bernard Bonin, 1971 ; John H. Dunning, 1970 ; Philippe Laurent, 1971 ; Erich Jantsch, 1972, etc.). Observons pour commencer que, de l'aveu même d'un spécialiste, ce problème ne fait pas encore aujourd'hui l'objet d'études suffisamment nombreuses et approfondies, comme si quelque interdit mystérieux exerçait dans un tel domaine de subtils mais tout-puissants effets de blocage de la connaissance : comment expliquer, en effet, « l'absence à peu près totale d'efforts de la part du Canada, grand utilisateur de technologie étrangère, en vue d'en connaître davantage sur cette question ? » (Bernard Bonin, 1971, p. 709, note 2).

On prendra donc quelque distance avec les affirmations non démontrées selon lesquelles les F.M.N. sont les canaux privilégiés de transmission de la technologie, et singulièrement de la technologie « avancée », d'un pays à un autre (Neil H. Jacoby, 1970 ; Economist Intelligence Unit, 1971, etc.).

(20) Il ne paraît pas indispensable de discuter de ce point de vue l'opinion exprimée par Howard V. PERLMUTTER selon laquelle « la FMN a plus de chances que les syndicats et que les Etats à s'émanciper des idéologies (capitaliste, communiste) (1970, p. 226) ou encore : « les forces allant dans le sens d'un élargissement d'un monde industriel et commercial non lié à des idéologies semblent irréversibles » (*Ibid.*, p. 227). Et d'ajouter : « que résultera-t-il d'un monde où les responsables feront abstraction des idéologies dans les affaires, sur les marchés et dans le domaine de la technologie ? Il est encore trop tôt pour le dire. Mais il serait paradoxal que ce soient les directeurs et non les travailleurs qui s'émancipent des premiers des idéologies ». Les déclarations fort explicites de dirigeants de FMN, qui seront plus loin rapportées montrent que l'on est encore fort éloigné d'une telle situation de « neutralité idéologique » : on voit mal, au demeurant, qu'une stratégie de l'ampleur de celle qui va être évoquée puisse s'inscrire dans un champ de forces idéologiquement neutre.

(21) Sous le titre : « **Making RICARDO's prophecy come true** », la revue Business Week ne craint pas, en se référant à de « nombreux auteurs », d'imprimer que le système des FMN est sans doute « l'instrument qui réalisera ce qui est resté le rêve des économistes depuis RICARDO : une division internationale du travail, pleinement rationnelle, qui optimisera les ressources productives du monde » (19 décembre 1970).

Le problème de transfert de la technologie de pointe, qui serait assuré de façon privilégiée par la F.M.N. depuis un pôle de croissance technologique avancée (celui qu'elle représente par sa maison mère et ses filiales sises en pays industriels) jusqu'à des relais d'assimilation et de diffusion, sis en pays « en voie de développement », est en effet un de ceux sur lequel les confusions de langage et d'intentions sont les plus graves. S'il n'est pas question de contester que les F.M.N. soient contraintes par la nature même de leurs activités à opérer des transferts technologiques depuis leurs sièges jusqu'à leurs filiales, il est indispensable de s'interroger et sur la nature de ces transferts, et sur le type de technologie concerné, et enfin sur les structures d'accueil des transferts. On peut souhaiter, de ces trois points de vue, qu'une investigation appropriée puisse :

— déterminer la manière dont les transferts technologiques sont opérés et contrôlés du point de vue de la rétention par le « noyau dur » de la firme (sa structure fondamentale de recherche/développement) de l'essentiel du savoir technologique associé à la définition et à la poursuite d'objectifs de croissance à long terme ;

— qualifier les types de technologies faisant l'objet de transferts, et déterminer les parts respectives des transferts de technologies de pointe et des transferts de technologies intermédiaires ;

— repérer dans l'un et l'autre cas la localisation et la nature des structures d'accueil des transferts réalisés : la technologie qu'I.B.M. accepte de transférer en France n'est peut-être pas exactement comparable à celle qu'elle transfère au Brésil ou en Iran, et on devra se défier, en une telle matière, de généralisations précipitées.

Il semble bien, en effet, qu'un transfert technologique, quel qu'il soit, s'opère d'autant plus aisément qu'il est sans risques d'aucune sorte (Raymond Vernon, 1971, 2, pp. 71-74, et Alexander Szalai, 1971, p. 163). On imagine mal, au demeurant, que quel que soit leur désir de contribuer au « bien commun de l'humanité » par l'intercession d'une diffusion libre et égale pour tous des technologies de pointe, les F.M.N. puissent prendre le risque de favoriser cette diffusion dans des pays ou des secteurs de production qui, à un titre ou à un autre, peuvent être amenés à se montrer ingrats envers leurs bienfaiteurs.

Plus largement, si l'on peut admettre que le contrôle exercé de plus en plus étroitement par les F.M.N. sur la croissance du commerce extérieur des pays « sous-développés » représente sans doute un des phénomènes majeurs qui ont pu être observés au cours des dernières années dans le domaine des relations entre les sociétés industrielles « avancées » et les autres (Lawrence G. Franko, 1971, p. 21 et suiv.), on ne manquera pas d'observer qu'il manifeste la mise à exécution d'une **stratégie périphérique** des F.M.N. caractérisée par une implantation systématique de filiales dans des régions offrant à la fois des coûts de production (main-d'œuvre, équipement, fiscalité, etc.) relativement très bas et une stabilité politique « assurée » au moins à moyen terme, en vue de la production massive de produits de technologie intermédiaire à destination de marchés « riches », et on corrigera sans délai l'impression apparemment « encourageante pour l'avenir » que pourrait donner un tel énoncé en précisant que les types de produits concernés ne mettent à **aucun degré** en question le décalage technologique observable entre pays « développés » et « sous-développés » : **les stratégies périphériques des F.M.N. n'intéressent que des secteurs marginaux de la production utile aux économies avancées, même si elles sont sources de super-profits en courte ou moyenne période.**

Ajoutons cependant, pour rester sur ce chapitre, que l'accroissement considérable des activités des F.M.N. dans les pays périphériques des

sociétés industrielles (22) ne saurait s'expliquer seulement par référence à l'argument bien connu du coût réduit de la main-d'œuvre dans lesdits pays. Raymond Vernon le montre très bien dans le cas de l'implantation de filiales de F.M.N. à dominante américaine dans des marchés protégés par un système efficace de droits de douane (Inde, Mexique). Dans d'autres cas, c'est la recherche d'une main-d'œuvre exceptionnellement qualifiée, introuvable en l'espèce aux Etats-Unis eux-mêmes, qui paraît avoir constitué l'élément décisif de l'investissement extérieur (1971, 2, pp. 104-105).

Stephen Hymer fait remarquer parallèlement (1971, pp. 658-659) que la manière dont l'innovation technologique, née « aux Etats-Unis ou en Europe, s'étend ensuite aux autres pays » par l'intermédiaire des F.M.N. réside essentiellement dans un double processus de multiplication des « échanges de biens nouveaux avec les pays sous-développés et (d'exportation) de nouvelles méthodes de mises en marché. Un des objectifs essentiels de l'investissement direct à l'étranger est le contrôle des canaux de mise en marché, pour faciliter la vente des produits » (23).

Il importe dès lors, en de telles matières, d'éliminer dès le départ toute référence (fût-elle implicite) à des images naïves, impuissantes par leur généralité même à rendre sérieusement compte d'une quelconque tendance d'évolution : ainsi

— de l'émergence d'une nouvelle forme d' « impérialisme » où les F.M.N. prendraient le relai des Etats-nations : comme si, aux plus belles époques de l'impérialisme colonial, les grandes compagnies et les Etats-nations dominants n'avaient déjà point partie liée ;

— d'une capacité inhérente aux F.M.N. de se constituer, au-delà de leurs rivalités et de leurs situations de concurrence, en « réseau (x) » de domination à l'échelle de continents, voire de la planète tout entière : comme si la création de tels réseaux était la condition de l'existence d'effets de domination ou de contrôle. Au reste, comment en établir la réalité ? Croit-on les F.M.N. assez innocentes pour livrer le code de leurs complicités mutuelles ?

— de la tendance des firmes à concevoir des « stratégies » d'implantation et de développement sinon compatibles entre elles, du moins comparables en leurs éléments fondamentaux, et dès lors justiciables d'une analyse « englobante », toujours satisfaisante pour l'apprenti-théoricien (Raymond Vernon, 1971, 2, p. 6).

Il faut admettre au contraire qu'en l'état de l'information disponible, la plus extrême diversité de situations semble caractériser le développement des pouvoirs privés transnationaux, et que l'idée même de ce développement ne peut être acceptée que comme une hypothèse de recherches devant être continûment éprouvée au fur et à mesure de l'accumulation et du traitement d'une information spécifique.

(22) La Commission économique de l'O.N.U. pour l'Europe vient de publier (mars 1972) une étude sur *L'Economie européenne des années 1950-1970* où cette tendance des FMN à investir les marchés des pays industrialisés à partir de bases de production implantées dans les pays « sous-développés » est très clairement démontrée et soulignée : c'est ce que l'on peut nommer la « stratégie périphérique » des firmes.

(23) Le même auteur n'en célèbre pas moins, sans transition, l'apparition d'un monde caractérisé — par la grâce de la multiplication des FMN — par « un plus grand nombre de centres d'innovations, et probablement une plus grande gamme de choix pour le consommateur ; chaque pays produirait selon son propre système de préférence. La diffusion se ferait de pays en pays par échange ou imitation ; elle serait cependant régie par la concurrence de marché, et non par les décisions de la haute direction de quelques entreprises, dont l'intérêt est la survie de leur organisation, et par-delà la réduction de la concurrence et des choix ». Somme toute, la multiplication des FMN est le gage et promesse de l'avènement d'une division internationale du travail en tout point conforme aux postulats de la théorie classique. A peine l'auteur esquisse-t-il une restriction mentale en ajoutant : « Ce domaine n'étant pas étudié à fond, il est difficile d'établir des positions fermes. Il n'apparaît cependant pas dans l'intérêt commun de permettre aux corporations de monopoliser l'information sur les nouveaux débouchés du progrès scientifique » (Stephen HYMER, *Ibid.*, p. 659).

L'hypothèse selon laquelle la multiplication des F.M.N. ne constituerait qu'une **forme transitoire** de l'évolution des relations entre les capitalismes avancés d'une part, les économies socialistes et les sociétés « sous-développées » de l'autre, n'est ainsi a priori ni plus ni moins admissible que celle qui soutiendrait que la même multiplication témoigne d'une **mutation décisive** du système traditionnel des relations économiques « internationales » : rappelons, soulignons encore une fois que l'**observation empirique fait défaut** qui permettrait d'orienter dès le départ une recherche globale sur le phénomène multinational privé dans une direction jugée relativement « opératoire ».

Le choix de principe du chercheur se situe de la sorte, en un tel domaine, entre l'exercice d'une spéculation pure et l'humble et tenace défrichage d'une documentation multiforme qui décourage par sa masse même et, de toute manière, paraît bien continûment dérober ses présupposés et ses sources. Que l'on n'attende pas d'une F.M.N. qu'elle livre les confidences de sa stratégie : on perdrait son temps. Mais que l'on ne s'empresse pas, à l'inverse, de la créditer d'une stratégie « à long terme » constituée « à l'échelle planétaire » : on lui ferait sans doute un crédit excessif (S. Tilles, in H. Igor Ansoff, 1969, p. 181).

Il est dès lors indispensable de tenter de dépasser les querelles de vocabulaire. Les travaux menés par le Centre de Sociologie de l'Innovation (Ecole des Mines de Paris) sous la direction de Lucien Karpik permettent de faire l'économie de commentaires inutiles. Ils mettent fort clairement en évidence :

— que « le fonctionnement du capitalisme technologique », défini « par l'articulation de l'industrie de la science et d'une concurrence nouvelle dans son rythme et dans ses formes » et conçu « comme ensemble fondé sur des interdépendances entre grandes entreprises technologiques et sur des relations sociales codifiées, fonctionne selon un principe caché, celui de la **puissance** (...) mode de relations économiques résultant de la combinaison d'une forme de production de la vie matérielle et d'une forme de rapports sociaux » (Lucien Karpik, 1972, 1, pp. 19-23) ;

— que « les véritables limites du pouvoir discrétionnaire de la grande entreprise technologique résident dans le maintien des équilibres économiques nationaux et internationaux qui posent des problèmes d'analyse complexes tels que celui de la coexistence entre les mouvements d'investissement dans les groupes multinationaux et les relations financières internationales, ainsi que dans le respect des conditions d'une croissance ininterrompue qui suppose un minimum de cohérence des interventions étatiques » (*ibid.*, p. 29) ;

— que « les modes d'action particuliers au capitalisme technologique » impliquent fondamentalement « des choix qui prennent en compte : 1) le **contrôle de la science** comme source potentielle de la création de produits nouveaux et par conséquent de la concurrence ; 2) la **diversification** des produits comme forme de concurrence et limitation des risques ; 3) la **politique financière** par la fixation du volume capital-argent disponible pour les nouveaux choix stratégiques et par la recherche d'une rentabilité additionnelle à la rentabilité industrielle ; 4) le **contrôle anticipé de la connaissance** par une politique de recrutement à long terme ; 5) la **production de services** qui manifeste la rationalité dans la gestion de « la matière grise » et qui représente une source de rentabilité nouvelle ; 6) les **prix**, arme sérieuse moins à l'égard des concurrents de la même branche industrielle qu'à l'égard des autres grandes entreprises technologiques ; 7) les **collusions** et **coalitions** souvent précaires car utilisées pour une guerre de mouvement ; 8) l'**alliance avec le pouvoir politique**, seule capable de réduire les risques économiques les plus considérables et de maintenir les concurrents les plus faibles au sein du système économique » (Lucien Karpik, 1972, 2, p. 99).

De telles conclusions devront être gardées en mémoire lorsqu'il sera question des rapports entre F.M.N. et gouvernements des Etats-nations. Elles permettent en effet de mettre à leur juste place des considérations implicitement normatives sur les conflits de pouvoirs qui opposeraient systématiquement le « secteur privé » à la puissance publique.

Le sociologue rejoint en effet aujourd'hui l'économiste pour observer qu'au sein des sociétés industrielles avancées « l'autonomie de l'Etat par rapport aux centres de décision économique s'affaiblit partout et disparaît souvent. Les investissements les plus massifs échappent à des critères de rentabilité économique et sont davantage décidés au nom des exigences mêlées de la croissance et de la puissance qu'au nom du seul profit » (Alain Touraine, 1969, p. 12).

Il y a plus significatif encore : on relève en effet un glissement de frontières entre les domaines traditionnels (longtemps incontestés) des activités de la puissance publique et les champs d'intervention des pouvoirs privés. Il en est déjà ainsi, à n'en pas douter, aux Etats-Unis.

Analysant les rôles respectifs joués par l'administration (fédérale et locale) et les firmes dans des programmes d'habitat à bon marché, de recyclage des chômeurs ou de développement régional, Eli Goldston faisait naguère remarquer qu'elle paraissait témoigner d'une tendance généralisée à associer les entreprises à la solution de problèmes d'intérêt public (1969, p. 100). Et le même auteur d'observer que les difficultés croissantes rencontrées par les municipalités des grandes concentrations urbaines nord-américaines pour assurer les « services publics » les plus indispensables n'ont pas manqué de susciter, dans des secteurs traditionnellement considérés comme hors-marché, des initiatives privées de substitution dont l'ampleur va croissant. Ainsi en matière de sécurité publique et de lutte contre la criminalité (Eli Goldston, *Ibid.*, p. 101).

Cette tendance à la prise en charge de fonctions traditionnellement dévolues à la puissance publique par les firmes est considérée par celles-ci comme déterminante pour leur propre avenir à long terme. Une étude interne de la General Electric (« **Our future business environment** », avril 1968) établissait naguère sans ambiguïté, en liant cette prise à la « survie », même à long terme de la firme (d'après le commentaire de G.E. Bradley et E.C. Bursk, 1972, p. 46) : on ne saurait être plus clair.

On touche assurément, au travers de tels constats, à un problème essentiel, qui peut être brièvement formulé ainsi : en système capitaliste avancé, l'Etat-nation ne saurait être plus longtemps considéré à l'intérieur de ses « frontières », comme le dépositaire privilégié et l'acteur social unique de l'intérêt collectif qu'il assurerait par la médiation du monopole de la contrainte publique et à l'extérieur de ses « frontières », comme le seul garant de la « souveraineté » de la nation ou de l'ensemble de nations qu'il « incarne ».

Que cette situation caractérise une « tendance lourde » du système de production ou qu'elle marque une « phase transitoire » de son évolution est une question qui n'a pas à être discutée ici : qu'elle soit observable par qui veut bien considérer les faits dans leur réalité et non au travers des représentations qu'en donne (en l'espèce) la science politique classique n'est pas contestable, et c'est ce qu'il importe de garder présent à l'esprit dans la suite de l'analyse. Que l'on en juge.

Plusieurs auteurs ne font guère de difficultés pour reconnaître que du point de vue de la capacité à concevoir et à hiérarchiser les problèmes de l'évolution à long terme d'une collectivité « nationale » ou « internationale », la F.M.N. se trouve en meilleure situation que la bureaucratie de l'Etat-nation :

a) « La structure de la firme multinationale est un concept moderne apte à répondre aux besoins d'un âge moderne ; l'Etat-nation est une idée très

vieillesse et mal adaptée aux exigences du monde complexe où nous vivons » (Georges Ball, cité par Stephen Hymer et Robert Rowthorn 1970, p. 87).

b) « La mauvaise définition des objectifs collectifs et le manque à allouer les responsabilités en droit aux bureaucrates, rendent l'Etat-nation insensible de bien des manières aux impératifs que balbutie la collectivité » (Gilles Paquet, 1971, p. 619).

c) « Il apparaît que la firme plurinationale est beaucoup plus consciente des perspectives internationales que les autres institutions... gouvernements inclus » (Stephen Hymer, 1971, p. 655. Cf. aussi Alexandre Szalai, 1971, p. 160). La capacité à s'adapter de façon flexible à une demande nouvelle afin d'y répondre aussi complètement que possible, en l'adaptant à son tour aux exigences d'un pouvoir privé, est en effet une caractéristique dominante de la F.M.N. : reste à caractériser, bien entendu, la **nature** de cette demande, et à mettre en lumière, par contraste, celles que la firme ne peut satisfaire à raison même de l'orientation de ses projets « sociétaux » : on y reviendra.

d) Quant à l'énumération que donne Howard V. Perlmutter des « aptitudes particulières à l'échelle mondiale » de la F.M.N., c'est-à-dire des objectifs qu'elle est susceptible de s'assigner, elle paraît exprimer une « stratégie » sans équivoque : « organiser entre eux des hommes de différentes nationalités, exploiter les ressources de différents pays, utiliser les meilleures idées, techniques et méthodes du monde pour offrir des produits et des services conformes à des normes mondiales, à prix raisonnable, aux consommateurs du monde entier sans égard aux races, aux idéologies ou aux nationalités » (1970, p. 235) : c'est, très clairement, de l'établissement d'un nouvel ordre mondial inspiré de l'idéologie du capitalisme libéral « avancé » qu'il s'agit. On comprend que le même auteur puisse recommander, dans ces conditions, « l'acceptation et le renforcement de la neutralité politique et économique des firmes multinationales » et il ajoute : « Il semble que la F.M.N. soit en mesure de répondre à des défis d'importance capitale pour l'humanité, tels que la mise sur pied d'un système mondial de communications comme Intelsat, celui de la pollution de l'air, de l'accroissement démographique, de l'indigence, des troubles raciaux » (*Ibid*). Pourquoi s'arrêter en si bon chemin, et ne pas ajouter à cette liste des problèmes aussi « capitaux » que celui de la lutte contre les mouvements subversifs nationaux et internationaux, celui du contrôle des épidémies et des famines, celui de la discipline des migrations internationales de candidats à un emploi, etc. ?

Quelles que puissent être les réserves qu'inspire l'enthousiasme de certains auteurs (24), de telles spéculations n'en ont pas moins le mérite de poser en toute clarté le problème des dynamiques comparées (fonctions - organisation - performances) de la F.M.N. et de l'Etat-nation : ce problème ne peut être plus longtemps éludé au nom de conceptions trop simplistes du caractère sans partage de la souveraineté de l'Etat ou de la primauté universelle des « besoins collectifs » (qui seraient assurés par l'Etat-nation) par rapport aux « intérêts privés » (qui seraient gérés par les firmes).

Ainsi que l'on pouvait s'y attendre, les dirigeants des F.M.N. ont de leur côté peu de doutes quant à l'efficacité respective des conceptions du monde des dirigeants politiques et des leurs propres. A dire le vrai, ils semblent partager sans difficulté excessive l'idée selon laquelle « alors qu'autrefois c'était les gouvernements qui « pensaient » à long

(24) On le verra au reste partagé par tel de leurs collègues socialistes (cf. *infra*).

terme, aujourd'hui c'est la vision à distance des sociétés multinationales qui dépasse souvent celle des gouvernements » (Sir Val Duncan, 1971, p. 11) (25). Le même : « Je crois que la réputation d'une société correspond exactement au mérite de ses réalisations. Elle ne saurait vivre sur ses lauriers et si elle possède une philosophie ferme et constructive, elle doit le faire savoir bien haut dans le monde entier, quitte à se faire humble s'il lui faut avoir à suivre des avis meilleurs pour mieux parvenir au but recherché » (*ibid.*, p. 12).

Et encore : « nous sommes au service de l'humanité et bien des occasions se présentent à nous de manifester de grands principes de morale et de pratiquer dans la conduite des affaires ces sortes de jugements qui témoignent de prévisions faites en temps voulu longtemps auparavant, par opposition à un opportunisme de mauvais goût » (*ibid.*, p. 18). On admettra sans doute qu'un commentaire de ce genre de propos puisse s'avérer parfaitement superflu. Mais il n'est pas inutile, en revanche, de donner un exemple de la manière dont une F.M.N. conçoit sa **fonction de prévision**. L'analyse que fait J.L. Haverda (1971) de la prévision à long terme des comportements de consommation au sein du Consumer Change Committee institué par Unilever est particulièrement intéressante de ce point de vue.

On le vérifie encore une fois à cette occasion : tout projet véhiculé par une grande firme est, au plein sens de l'expression, **sociétal**. De ce fait, si un tel projet peut être contesté dans ses manifestations concrètes à partir d'idéologies d'inspirations du reste assez diverses, il reste que la **rationalité** fondamentale exprimée par la firme pose un tout autre problème, que caractérise très bien Daniel Bell (1971, p. 11 et suiv.). Dans ces conditions, la logique essentielle de la constitution de grandes unités inter-territoriales, pour reprendre l'expression classique de Maurice Byé (1971, pp. 323 et suiv.) ne procède pas d'une stratégie « négative » (échapper aux rigueurs d'un système fiscal, décentraliser les processus de fabrication d'un produit à raison du coût excessif de la main-d'œuvre nationale, etc.) mais d'un **processus de contrôle progressif de l'ensemble d'un système de production**.

Il ne paraît pas a priori illégitime d'admettre dans ces conditions, et au moins à titre d'hypothèse de recherche, que la F.M.N. cherche à reproduire au niveau transnational le schéma de fonctionnement idéal que John K. Galbraith assigne à la techno-structure de la grande firme « nationale » : assurer le fonctionnement harmonieux d'un système « interbureaucratique » commun à la firme et à la puissance publique, de sorte que « les buts de la techno-structure tendent à devenir les buts acceptés par la communauté tout entière (et) à se confondre avec la politique de l'Etat » (1971, p. 46). La grande firme est, encore une fois, 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 (26).

On est conduit de la sorte, au terme de cette dernière série d'observations relatives aux stratégies à long terme des F.M.N., à proposer de caractériser celles-ci comme relevant en dernière analyse d'un

(25) Jack N. BEHRMAN fait la même observation : « L'influence de l'entreprise pluri-nationale vient aussi du fait qu'elle planifie ses activités pour dix ou quinze ans tandis que les gouvernements ne planifient les leurs que pour quelques années, s'ils le font. En conséquence, ces entreprises envisagent les requêtes gouvernementales comme du court terme et comme secondaires par rapport à leurs objectifs à long terme. Le seul fait que le règne des ministres et de leurs plans soit limité par la durée de leur gouvernement signifie que les objectifs économiques du secteur public peuvent fort bien changer. Les entreprises pluri-nationales ont tendance à considérer les gouvernements comme passagers : « Nous serons encore là longtemps après que ce gouvernement aura disparu ; le prochain verra peut-être les choses du même oeil que nous ». Elles préfèrent s'en tenir à leurs propres projections, limitant ainsi la portée des demandes gouvernementales » (Jack N. BEHRMAN, 1971, p. 750).

(26) L'analyse de la littérature interne des grandes firmes, du type **Statements on objectives and philosophy** ne comporte guère sur ce point d'ambiguïtés d'interprétation.

projet d'**emprise culturelle** sur les sociétés industrielles « avancées » comme sur les sociétés non industrielles (périphériques). C'est ce que souligne fort clairement Raymond Vernon : « Une recherche des causes premières des tensions engendrées par l'extension du réseau multinational des firmes américaines conduit à transgresser les variables purement économiques, pour aborder les variables politiques, sociales et culturelles (...) Des concepts tels que ceux d'élites, d'idéologies et de cultures en situation conflictuelle paraissent devoir ajouter une dimension importante à la compréhension des réactions des pays, à l'égard de l'implantation d'entreprises contrôlées par des firmes américaines. Si c'est bien là que gît la cause essentielle de ces tensions, alors on est en droit de conclure que les mesures qui n'ont pas d'autre ambition que de mieux répartir les profits des entreprises multinationales ont fort peu à faire avec la nature réelle des tensions internationales » (1971, 2, p. 230).

Pour le dire en termes peut-être plus clairs : en tant que système de production et de distribution d'une information orientée et programmée en vue de l'accroissement de son pouvoir sociétal, la grande firme joue, à un niveau **culturel**, un rôle déterminant dont les aspects infiniment divers sont en partie observables à l'intérieur comme à l'extérieur du cadre de l'Etat-nation. On connaît, sur le premier point, les analyses décisives d'Alain Touraine (1969) et de Michel Crozier (1971). Sur le second, où le matériel empirique est plus difficilement disponible, on peut admettre sous bénéfice d'inventaire, avec Erich Jantsch (1972, p. 196), que la F.M.N. peut être considérée comme la plus efficace des institutions de transfert non point de la seule technologie occidentale, mais de l'ensemble du système des valeurs dominantes de la société capitaliste avancée, et qu'elle assume, à ce titre, le projet ambigu d'un remodelage du système international à sa propre image : c'est ce que Jantsch, à la suite de Geoffrey Vickers (27), appelle une fonction planétaire de « régulation », et qu'il ne craint pas de définir comme une tâche de « coordination trans-culturelle », c'est-à-dire de conception et de mise en œuvre de systèmes de vie collective à l'échelle de l'ensemble de la planète (*ibid.*, p. 200 et suiv.) : et d'opposer les potentialités offertes à cet égard dans la perspective d'une coordination des activités des F.M.N. à la faiblesse des moyens dont disposent effectivement les organisations interétatiques en contraste avec la démesure de leurs objectifs (28).

Terminons cette première partie de l'analyse sur une lecture de quelques extraits du « Rapport Gray », déjà cité, sur la maîtrise du milieu national canadien par les F.M.N. Il est sans doute en effet le premier document de son espèce à avoir mis en pleine lumière le phénomène d'emprise culturelle.

« L'investissement direct étranger dans l'industrie (...) émane du désir d'un industriel d'exploiter sur des marchés étrangers une capacité particulière mise au point par lui pour son marché national. Cet avantage particulier (qu'il s'agisse de technologie, d'un produit exclusif, de marketing ou de techniques financières ou de gestion) a été créé dans un milieu culturel distinct et intègre certaines valeurs culturelles (...) Dans le cas de l'investissement direct américain, le « bagage culturel » qui accompagne un investissement donné englobe avant tout la « tradition

(27) *Freedom In a Rocking Boat : changing values in an unstable society*, The Penguin Press, London 1970.

(28) L'auteur fait toutefois une exception pour la Banque mondiale : on la lui accordera en effet. Le processus d'érosion des fonctions souveraines de l'Etat-nation n'est pas au reste seulement imputable au développement des activités des FMN, comme le rappelle Alexander SZALAI (1971, p. 155). Il est également observable au niveau de celles d'institutions internationales non gouvernementales à buts « scientifiques » ou « humanitaires ».

de la libre entreprises », à la fois sous le rapport des valeurs et de son comportement réel. L'investisseur étranger a naturellement peu d'intérêt à créer des capacités canadiennes originales et à préserver le patrimoine canadien » (Herbert Gray, 1971, p. 101) (29).

« Les répercussions culturelles de l'investissement étranger sont en partie amplifiées par la distribution sectorielle de l'investissement. La mainmise étrangère est forte dans des industries qui ont une influence culturelle considérable comme l'édition, et dans telles qui s'occupent de la dissémination de la culture, comme le film et la distribution du livre. La mainmise étrangère, américaine en particulier, est forte dans ces industries où la formation du goût, la mise au point de nouveaux produits et la différenciation sont cruciaux, telles que celles des automobiles, des produits pharmaceutiques et des appareils électriques » (*ibid.*, pp. 103-104).

On peut certes regretter que le même rapport se fasse trop discret sur l'analyse des notions de « capacités canadiennes originales » et de « patrimoine canadien », et refuser de faire confiance au caractère intuitivement clair de ces notions pour suffire à leur conférer valeur opératoire. Le concept même d'emprise culturelle mérite élucidation, et sera l'objet d'une prochaine étude (30).

Les réactions à l'emprise culturelle des F.M.N. varie du reste de pays à pays. Si, dans les pays industrialisés, le Canada représente sans doute une situation extrême, la France et la Grande-Bretagne, où les agressions culturelles des firmes sont moins évidentes, se montrent surtout sensibles aux phénomènes d'emprise économique et politique. Une récente enquête conduite sur les attitudes de dirigeants politiques et syndicaux français et britanniques en témoigne (Sasha Hourwich, 1972).

Quoi qu'il puisse en être de ces divergences d'opinion au demeurant explicables par l'inégal degré de pénétration des F.M.N. dans les pays concernés, on fera désormais ci-après de la notion d'emprise culturelle un élément-clé de l'analyse. Au-delà d'une revue rapide de la littérature consacrée aux rapports de pouvoirs entre la firme et l'Etat-nation, on la retrouvera en effet au centre d'une réflexion terminale sur la prospective du système international.

(29) La consigne rituelle donnée par le siège de la FMN à sa filiale « étrangère » — « when in Rome, behave like a Roman » — est discutée par Raymond Vernon (1971, 2, *passim*) qui entretient peu d'illusions quant à sa signification pratique.

(30) Une interrogation parallèle a été esquissée dans un article consacré aux effets culturels des procédures d'aménagement du territoire. Cf. André-Clément DECOUFLE, *Une anthropologie culturelle de l'aménagement de l'espace* (Cahiers Internationaux de Sociologie, Tome LII, 1972, pp. 111-122).

2 - un problème mal posé : l'évolution des relations entre firmes multinationales et états-nations

A considérer dans sa masse la littérature courante sur les firmes, on se convainc sans difficulté que ces « trouble-fête » du système international que sont les F.M.N. ne sauraient indéfiniment déranger l'ordre traditionnel des choses :

— d'une part, en effet, elles seraient en butte, dans leurs rapports avec **leurs** gouvernements d'appartenance (ceux de l'Etat-nation à partir du territoire duquel elles contrôlent l'essentiel de leurs activités extérieures), à des mesures de contrôle sévère de leur stratégie, et à une suspicion générale qui a ses racines dans la défiance bien connue des grandes démocraties occidentales envers les concentrations excessives du pouvoir économique : toute l'évolution des politiques économiques des puissances occidentales semble en témoigner depuis un demi-siècle (31) ;

— d'autre part, et de façon non moins évidente, elles seraient tenues en échec, dans leurs rapports avec les pays d'accueil de leurs activités extérieures, par des réglementations vigilantes destinées à sauvegarder l'indépendance des politiques de croissance et de développement « nationales », elles-mêmes inspirées et soutenues par une conception intransigeante de la souveraineté de l'Etat-nation.

On se propose de montrer brièvement que ces deux considérations résistent très mal à un examen quelque peu attentif de la réalité, elle-même observée, comme tout au long de cet essai, à travers les témoignages des auteurs spécialisés.

Quelque paradoxale que puisse paraître cette observation, on doit faire remarquer qu'il n'est pas facile de trouver, dans la littérature surabondante qui traite des rapports entre F.M.N. et Etats-nations, un tableau clair et complet des types de conflits-concours qui les mettent en relations : on fera pourtant exception pour les travaux de Jack N. Behrman. Ils s'écartent en effet de considérations normatives sur « ce qu'il conviendrait de faire » pour s'attacher, plus humblement mais sans doute plus efficacement, à la

(31) Je parle ici, bien entendu, par antiphrase. Mais j'observe que les démocraties libérales se sont opportunément dotées, avec les théories néo-classiques de l'échange international, des alibis dont elles avaient besoin pour laisser se faire un capitalisme de monopoles, quitte à s'efforcer de récupérer, lorsqu'il n'en était plus temps, un semblant de contrôle sur les activités des grandes firmes au moyen de législations « antitrusts » popularisées par les manuels.

description de ce qui est, et à l'élucidation des raisons qui font que la réalité ne correspond pas nécessairement aux représentations qu'en donne la littérature. Jack N. Behrman commence par rappeler une utile évidence : « le fait que l'entreprise plurinationale dépende, dans un certain sens, de plusieurs gouvernements à la fois atteste son caractère international. Mais le fait que le gouvernement du pays d'origine a des droits plus étendus sur la firme plurinationale et qu'il les exerce effectivement, atteste le caractère purement national de la firme » (1971, 1, p. 734). Il souligne que le spectre des relations entre F.M.N. et Etats-nations dont elles sont « originaires » ne saurait s'apprécier seulement, ni même principalement, par référence à l'arsenal des lois et règlements (type « antitrust », contrôle des mouvements extra-nationaux de capitaux et de transferts technologiques, etc.) : « Si, en d'autres termes, de hauts fonctionnaires du gouvernement demandent à la société mère d'agir d'une certaine façon sur ses filiales étrangères, la direction de l'entreprise plurinationale répondra généralement de façon favorable. Ce type de réponse peut s'expliquer de plusieurs façons : loyauté provenant du fait que l'entreprise se veut avant tout américaine, hollandaise ou suisse, relations personnelles entre les dirigeants et les hauts fonctionnaires du gouvernement, ou désir de ne pas indisposer celui-ci (...) « Aux Etats-Unis », précise-t-il par exemple, « ces liens découlent en partie de l'appartenance à l'« Establishment », à la même promotion d'une Université, à une même association professionnelle ou à quelques clubs sociaux ou d'hommes d'affaires » (*ibid*, p. 736 ; même observation dans Stephen Hymer, 1971, p. 660, qui demande que l'on n'oublie pas que les dirigeants nationaux des grandes F.M.N. à dominance américaine sont généralement « issus d'un groupe culturel toujours bien défini, différent de l'ensemble de la population américaine »). Relevons au passage une indication particulièrement significative : « L'empressement des dirigeants d'entreprises américaines à répondre favorablement aux requêtes gouvernementales concernant les opérations internationales est démontré par le fait qu'ils n'arguent jamais, ou rarement, du coût trop élevé de cet acquiescement. Le coût, au cours des discussions, apparaît plutôt comme un élément non pertinent » (Jack N. Behrman, 1971, 1, p. 736-737).

On se doute dans ces conditions que les pouvoirs de contrôle dont dispose sur les F.M.N. leur Etat-nation « d'origine », trouvent rapidement leurs propres limites dans de nombreux domaines (32) : c'est le mérite de Jack N. Behrman d'insister sur l'importance déterminante que revêt à cet égard l'évolution de la conjoncture politique internationale, et de montrer que les stratégies des F.M.N. d'origine américaine s'insèrent dans une stratégie plus globale des Etats-Unis, si bien que l'exercice par le gouvernement américain « d'un contrôle sur les filiales étrangères des compagnies américaines » n'est pas éloigné de constituer, en dépit des démentis officiels, « une tentative pour réaliser par l'intermédiaire du secteur privé ce qu'il n'a pu obtenir par la diplomatie » (1971, 1, p. 742). François Perroux fait remarquer de façon plus générale que la grande firme « est l'alliée inévitable du gouvernement de son pays. Elle est d'intérêt quasi-politique, mais avec un statut privé — fort commode » (1971, pp. 179-180).

La typologie des relations entre F.M.N. et gouvernements d'accueil est a priori plus aisée à constituer : au-delà du champ habituel des mesures réglementaires d'interdiction ou de contrôle, elle trouve un terrain d'élection dans le fait que « l'existence d'actifs importants sur son territoire donne

(32) Howard PERLMUTTER montre bien que « les Etats souverains, y compris les Etats-Unis, ne sont pas en mesure de venir à bout des firmes multinationales, bien qu'ils puissent chercher à restreindre leurs pouvoirs, du moins en ce qui concerne celles qui ont leur siège aux Etats-Unis, par une législation antitrust, un contrôle des prix, ou par des mesures de cet ordre ». (1970, p. 224). L'auteur ajoute aussitôt que ces mesures sont en fait largement illusoire dès lors que, par hypothèse, les activités de la firme débordent le cadre de l'Etat-nation. Raymond VERNON met de son côté en lumière les bizarreries du système politique américain et montre à quel point elles favorisent les stratégies des intérêts privés (1971, 2, pp. 207-208).

la possibilité au gouvernement d'accueil de se livrer au « chantage », si bien qu'en théorie au moins, « n'importe quel gouvernement peut influencer la firme plurinationale tout entière en entravant une fonction-clé dans les processus interdépendants (entre les filiales et la société mère) de production et de vente » (Jack N. Behrman, *ibid.*, p. 746).

Observons en premier lieu que ce type de contre-stratégie de l'Etat-nation postule que la décentralisation des activités et des pouvoirs de la F.M.N. soit telle qu'une prise de contrôle totale ou partielle d'une filiale (ou d'un groupe de filiales) puisse constituer un moyen de pression assez décisif pour que le centre de décision de la firme soit contraint d'infléchir effectivement sa stratégie à l'égard de l'Etat-nation : mais il en est rarement ainsi. Michael Brooke et H. Lee Remmers ont bien montré les limites de la « décentralisation » de la gestion des objectifs de la F.M.N., et souligné qu'en nombre de cas, « une idéologie désentralisatrice masque une réalité de centralisation » (1970, p. 285 et 289), en particulier au plan de la politique financière de la firme. Kenneth N. Waltz (1970, p. 221-222), John M. Stopford et Louis T. Wells (1972) le confirment.

De là une seconde remarque, de portée plus générale : les commentaires abondants consacrés aux rapports entre les pouvoirs privés transnationaux et les puissances publiques des Etats-nations, hôtes des F.M.N., tournent pour l'essentiel autour de la notion de **sécurité** des investissements privés « internationaux » : il peut paraître qu'il s'agit là d'une question en effet déterminante, mais dont la propension à être « dramatisée » — pour user d'une expression familière à la littérature américaine sur le sujet — ne saurait être sous-estimée. Une première distinction doit être en effet opérée entre les époques de « crise » politique, où la vigilance de la puissance publique envers la F.M.N. se fait particulièrement attentive, et peut aller jusqu'à provoquer des mesures de contrôle (réglementation de l'investissement étranger, nationalisation partielle ou totale de la firme) et les époques de coexistence pacifique où la coopération entre les dirigeants de la firme et ceux de l'Etat-nation peut conduire à l'aménagement de rapports de bon voisinage très favorables au développement des activités du pouvoir transnational privé.

Marquons, sur le premier point, une extrême prudence : de toute évidence, il y a nationalisation et nationalisation. Si le Président de la Rio Tinto Zinc Corporation pouvait déclarer naguère que sa compagnie n'avait pu donner suite à un projet d'investissement au Mexique « car le gouvernement insistait sur une majorité de 51 % pour les indigènes, et ceci dès le départ », il ajoutait aussitôt : « cela serait possible en principe mais simplement à condition de pouvoir choisir très judicieusement nos associés » (Sir Val Duncan, p. 30). C'est en effet la précaution (qui n'est pas seulement, on le sent, de langage) qu'il convient de prendre pour assurer un degré minimum, par ailleurs jugé quasi-unaniment indispensable, de multinationalisation du capital des grandes firmes. On sait qu'il s'agit là, pour I.B.M. par exemple, d'un postulat stratégique explicite. Peut-être cependant le Président de l'I.B.M. World Trade Corporation dépasse-t-il légèrement sa pensée lorsqu'il affirme, devant un aéropage d'hommes d'affaires : « Nous allons vers un capitalisme du peuple » (J.G. Maisonrouge, in Bulletin de la Fédération des Industries Belges, n° 16, 1^{er} juin 1970, p. 1684). Pour en revenir à l'avis autorisé de Sir Val Duncan : « En fin de compte, même si le gouvernement vous inquiète un petit peu, si 2 % des actions sont en bonnes mains, et si on garde pour soi 49 %, tout va bien. Pour le Chili (1971) il faut être très prudent, à l'heure actuelle ce serait une politique qui ne serait pas très viable ». Il reste entendu, de façon générale, que « la précaution (de base) à prendre est de nous efforcer d'amortir l'affaire aussi vite que possible » (Pierre Liotard-Vogt, 1970, p. 43).

Sur le second point, la même circonspection est de rigueur : on se gardera, en particulier, de faire par trop confiance aux appartenances

Idéologiques des responsables de la puissance publique : l'observation montre en effet que la situation varie considérablement d'un pays à l'autre et d'une conjoncture économique à une autre. Si les F.M.N. à dominante américaine ou ouest-allemande sont aujourd'hui en difficultés sérieuses au Chili ou au Pérou, elles ne semblent guère rencontrer d'obstacle à leur implantation et à leur croissance en Algérie ou en Yougoslavie, qui n'affirment pas de moindres « options socialistes ».

Des auteurs aussi bons connaisseurs des dossiers que Michael Brooke et H. Lee Remmers le marquent clairement : les rapports entre la F.M.N. et le pays hôte ne posent généralement pas de problèmes d'école (1970, p. 249).

S'il en était autrement, on s'expliquerait mal que les spécialistes considèrent quasi-unaniment (H. Perlmutter, 1970 ; Louis Turner, 1971, p. 158 ; Erich Jantsch, 1972, etc.) que les promesses les plus sérieuses d'accroissement de la puissance des F.M.N. dans les années à venir doivent précisément reposer sur l'accueil qui leur sera fait par des Etats-nations de souveraineté exigeante (pays « sous-développés ») ou de régime économique rigoureux (pays « socialistes »). Poser, comme le font tant d'auteurs, les problèmes de l'évolution possible des rapports entre F.M.N. et Etats-nations en termes de conflits entre souverainetés d'inspirations et de fonctions nécessairement contradictoires est ainsi, en plusieurs sens, formuler une question d'intérêt secondaire.

On ne reviendra pas sur ce qui a été écrit plus haut des transformations de la distribution traditionnelle des fonctions et des activités entre les pouvoirs privés et publics. Mais on fera remarquer que le développement des pouvoirs privés transnationaux paraît porter en lui, de ce point de vue, sa propre force de « sécurisation » à long terme. En choisissant de faire la preuve de leur efficacité de gestion et d'action dans des domaines peu ou prou désertés par la puissance publique et cependant indispensables à la survie de l'Etat-nation, en multipliant les gages de bonne volonté à l'égard des dirigeants de celui-ci, en se montrant sans cesse plus attentives à l'amélioration de ce qu'elles nomment « l'environnement social » (lisons : politique et culturel) de leurs activités, en aménageant la formation d'une nouvelle génération de « managers » sensibles au type de pouvoir et au style de gestion qu'elles pratiquent (33), les F.M.N., qui ont au demeurant une longue habitude du calcul de la « prime de risque » et de sa négociation fructueuse avec l'Etat-nation hôte, savent provoquer et entretenir chez les responsables de la puissance publique des changements d'attitudes et de comportements qui ne peuvent qu'être « payants » à long terme (34).

On n'a point cherché, dans les pages précédentes, à « pousser au noir » le tableau des relations fondamentales entre F.M.N. et Etats-nations, mais seulement à rappeler quelques évidences trop peu méditées. Ajoutons pourtant, en guise de conclusion provisoire, qu'il s'avèrera sans doute coupable, d'ici à une quinzaine d'années, d'avoir oublié que le seul Etat-nation industrialisé qui, dans les années 1960-1970, ait opposé une réglementation apparemment rigoureuse et sans faille à l'excès de pénétration économique étrangère a été le Japon.

(33) C'est le sens, fort clair, de la remarque faite par un dirigeant d'Unilever à Howard PERLMUTTER à propos des problèmes de personnel posés par un projet d'implantation d'une filiale de la firme en Inde : « The main problem is to Unileverize our Indian management and to Indianize our Unilever management » (Howard PERLMUTTER, 1968).

On suggérera à cet égard qu'une des orientations de recherche empirique à la fois commode et féconde devrait consister dans l'analyse des programmes et des méthodes de formation des cadres destinés à faire carrière au sein des FMN telle qu'elle est pratiquée dans les « international business schools » de deuxième génération, lesquelles se multiplient actuellement en Europe occidentale et dans certains pays périphériques.

(34) On le vérifierait sans doute dès aujourd'hui en analysant le « profil » de leurs dirigeants locaux. Le cas de l'agent d'I.B.M. en Yougoslavie, « politicien en vue, membre de la Chambre économique de l'Assemblée fédérale », tel qu'il est relevé par Albert MEISTER (Où va l'autogestion yougoslave ? éd. Anthropos, 1970, 386 p., p. 318, note 11) n'est vraisemblablement pas isolé.

3 - firmes et nations. sur quelques orientations possibles d'une prospective du "système international"

« On ne voit guère ce qui pourrait empêcher les firmes multinationales de continuer à faire ce qu'elles ont jusqu'ici fait avec autant de succès : étendre sans cesse le champ de leurs activités, elles-mêmes de plus en plus complexes. »

(Raymond VERNON, 1971, 2, pp. 256-257).

Les hypothèses faites par les auteurs sur les tendances probables de l'évolution à venir du système des pouvoirs privés transnationaux tournent, pour l'essentiel, autour de quatre thèmes principaux :

a) Il semble ne faire de doute pour personne que la multiplication du nombre des F.M.N., l'élargissement de leurs domaines d'activités et celui de leurs pouvoirs d'intervention sur le milieu constituent des « tendances lourdes » sur lesquelles il semble raisonnable de fonder une analyse prospective du phénomène ; tout au plus les auteurs se partagent-ils quant aux jugements qu'ils portent sur le nombre probable des firmes qui gouverneront l'économie mondiale à l'échéance de la fin du siècle, de même que sur la dimension optimale des F.M.N. de demain. De ce dernier point de vue, les représentations naïves du « gigantisme » des F.M.N. doivent sans doute être corrigées. (Jean Saint-Geours, in **L'avenir des relations entre F.M.N. et Etats-nations**, 1970, p. 59 ; Norman Macrae, 1972, p. VIII).

De même, paraît-il vraisemblable de postuler que les activités des F.M.N. vont connaître un taux de croissance particulièrement élevé dans les pays socialistes et dans les pays en voie de développement : le système de pouvoirs transnationaux propre au capitalisme avancé paraît dès lors destiné à s'étendre indistinctement à l'ensemble de la planète (Erich Jantsch, 1972, p. 193).

Enregistrons en tout cas la prédiction de Lawrence G. Franko (1971, p. 3) selon laquelle « les F.M.N. à dominance est-européenne vont sans doute apparaître sur les marchés vers 1975 », et accordons-lui le bénéfice de la

vraisemblance : il ne manque pas de rappeler, avec raison, que la pratique des « accords de coproduction » entre firmes « occidentales » et branches d'industries « socialistes » remonte déjà à une dizaine d'années, et a fait la preuve de son efficacité (*ibid.*, pp. 22-23).

Si l'on en juge par l'optimisme du ton employé et par la dextérité avec laquelle les considérations de principe sont reléguées à une place secondaire par rapport à celle qu'y tiennent les arguments d'efficacité, on se convainc en effet sans difficultés, à la lecture d'une récente étude hongroise (Egon Kemenes, 1971) consacrée au « renforcement des liens entre les pays socialistes par l'apparition de nouveaux types de groupements d'intérêts », que les pays de l'Est sont à la veille de suivre l'exemple des économies capitalistes avancées et de donner aux F.M.N. — qu'elles soient « socialistes » ou « capitalistes » (35) — un rôle déterminant dans ce que les économistes de métier appellent pudiquement la « stimulation de la croissance ».

Les thuriféraires les plus empressés de la F.M.N. « capitaliste » sont en retard d'un accès d'enthousiasme par comparaison avec leur confrère « socialiste » : « les avantages qu'une entreprise recueille d'activités qui dépassent le cadre d'un seul pays (...) se manifestent dans l'économie nationale par l'établissement de relations plus étroites et plus stables entre les pays, par une amélioration de l'exploitation des ressources naturelles, de la main-d'œuvre et du capital fixe (36). Les nouveaux types de groupements d'intérêts qui se développent dans l'économie extérieure suscitent donc dans la vie économique de nouveaux facteurs de stimulation de la croissance, que ce soit au niveau des entreprises ou au niveau de l'économie nationale » (Egon Kemenes, 1971, p. 11). On cherche en vain dans cette étude la moindre référence à un danger de domination par la F.M.N. ou de concentration excessive de pouvoirs de décisions apparemment « multinationaux » entre des mains très nationales : celles de la nation (« groupe de groupes ») dominante (37).

c) La généralisation de ces deux phénomènes est généralement perçue en terme d'accroissement du pouvoir des F.M.N., c'est-à-dire de leur capacité à contrôler et à modifier l'environnement et le milieu (38) en fonction des « valeurs » qu'elles jugent les plus propres à assurer des fonctions collectives à l'échelon mondial ». Et l'on sait qu'une des opinions les plus couramment rencontrées quant à l'évolution du système industriel au cours des années 70-80 est que ledit système va tendre à assurer des fonctions collectives de plus en plus importantes, qui vont lui conférer un rôle sociétal dominant. Erich Jantsch n'hésite pas à écrire (1972, p. 152) que le système industriel privé va probablement, dans les années à venir, être amené à jouer un rôle comparable à celui de l'Etat dans la conception et la conduite des projets collectifs : l'interpénétration des pouvoirs publics et privés lui paraît devoir, de façon plus générale, s'affirmer. Une telle conviction va de pair avec la croyance en l'émergence assurée d'une

(35) Ainsi en est-il depuis longtemps en Yougoslavie, et depuis peu en Pologne, en Hongrie et en U.R.S.S. même.

(36) On connaît sur ce point l'opinion des Canadiens.

(37) On doit renoncer à poursuivre le commentaire d'un texte qui, de l'affirmation que « la résistance du milieu à la création d'entreprises multinationales ou en propriété collective (sic) qui provient de la différence des systèmes (technique, politique, culturel, économique) est moindre dans les pays socialistes que celle qui peut se manifester dans certains pays capitalistes », tire « la conclusion que la conjonction politique, économique et juridique du marché formé par les pays membres du C.A.E.M. (COMECON) pourrait en principe garantir des conditions plus favorables à l'activité des entreprises multinationales ou en propriété collective que ne le peut l'environnement du monde capitaliste... » (*op. cit.*, pp. 13-14).

(38) Rappelons que, selon la définition proposée par le Conseil international de la langue française, le milieu est un environnement caractérisé par l'influence prépondérante d'un ou plusieurs agents ou facteurs ». L'environnement est lui-même défini comme l'« ensemble, à un moment donné, des agents physiques, chimiques et biologiques et des facteurs sociaux susceptibles d'avoir en effet direct ou indirect, immédiat ou à terme, sur les êtres vivants et les activités humaines ».

« perspective mondiale » susceptible de donner une « inspiration commune » aux stratégies à long terme des firmes comme à celles des Etats-nations (Erich Jantsch, *ibid.*, pp. 175 et suiv.).

d) L'accroissement du pouvoir des firmes fait l'objet d'appréciations contradictoires : mais la plupart des auteurs s'accordent pour recommander la recherche de procédures susceptibles de permettre d'en contrôler l'exercice, les suggestions présentées sur ce point variant elles-mêmes d'un auteur à l'autre.

Le problème de l'élaboration d'un nouveau droit international adapté à la réglementation des activités des firmes et aux exigences d'arbitrages spécifiques entre elles et les Etats-nations est, en particulier, familier à de nombreux écrits (Seymour J. Rubin, 1970 ; D.F. Vagts, 1970 ; C.S. Burchill, 1970, etc.). Il s'y développe généralement selon les règles classiques de la rhétorique du bon sens et des intentions pures, et demeure fort éloigné de la réalité de la puissance des firmes et de la faiblesse des organisations internationales existantes.

Ce n'est pas ici le lieu d'évoquer les questions, fort complexes, qui ont trait à l'avenir du système des organisations inter-étatiques dans leur ensemble (cf. les travaux d'Oscar Schachter, 1970, et d'Alexander Szalai, 1971). Mais on peut observer que la sévérité avec laquelle Raymond Vernon juge les propositions tendant à la création d'une nouvelle institution internationale qui serait chargée du « contrôle » des activités et des stratégies à long terme des F.M.N. mérite d'être partagée, semble-t-il, par tout observateur quelque peu lucide de l'état présent du système international (1971, 2, p. 272).

La référence aux effets de pouvoirs entraînés par la « mondialisation » des stratégies des F.M.N. provoque de façon plus générale l'énoncé d'une série de vœux de noble inspiration, qui trouvent leurs sources soit dans la nostalgie d'une communauté scientifique supra-nationale (L. Lammers, 1971) qui pourrait gouverner la diffusion « satisfaisante » de la technologie avancée, soit dans le rêve d'un système de **firmes multinationales publiques** (Oscar Schachter, 1971) susceptibles d'assurer la gestion collective de ressources rares ou menacées considérées comme constituant le patrimoine commun de l'humanité.

Mais le concept de **mondialisation** est lui-même, comme le démontre avec une extrême lucidité François-Albert Angers, d'une ambiguïté redoutable, en ce qu'il conduit à étendre à la planète tout entière les postulats de l'économie classique selon lesquels les libres décisions des agents économiques se combinent au sein d'espaces indifférenciés en vue de réaliser l'optimum des ressources (39). Et de démontrer que l'avènement de la F.M.N. introduit une rupture décisive dans le schéma d'analyse : « la firme classique n'avait pas besoin d'être envisagée dans une optique vraiment

(39) De même Jean SAINT-GEOURS : « Ce serait croire à une sorte de mythe économique de tirer de l'extension des FMN l'idée que nous sommes désormais ou bientôt en face d'un milieu mondial homogène (...) le particularisme des intérêts nationaux continuera légitimement à détenir une immense place ». (*L'avenir des relations entre les Firmes multi-nationales et les Etats nationaux*, 1970, p. 159). François PERROUX le dénonçait jadis en des termes qui demeurent pleinement actuels : « Quelle est l'acte, même quand elle n'est pas hypocrite, l'affirmation de l'unité du monde ! Une action mondiale par son cadre, oecuménique dans sa visée, dissoudrait les impérialismes et les nationalismes, engendrerait une collaboration concrète des Grands pour des buts conformes au bien de l'humanité, à des fins qui ne soient ni celles d'une nation, ni celles d'une coalition de nations. Où voit-on poindre les preuves initiales ou la plus vague promesse de ce changement ? Ne prétions donc pas plus d'importance qu'elles n'en méritent aux proclamations mondialistes (...) elles valent autant que les protestations des classes privilégiées en faveur de la solidarité sociale et de la fraternité humaine » (1954, p.5). On a vu plus haut qu'une conviction apparemment fort répandue chez les dirigeants de FMN est « que ceux qui dirigent les sociétés multinationales doivent nécessairement « penser » de façon internationale » pour la raison « qu'un patriote qui est en même temps internationaliste est voué à « penser » à long terme pour le bien de son pays et du monde, tandis que le nationaliste tend à penser « à court terme » (Sir Val Duncan, p. 4). C'est toute la mythologie de l'internationalisme qu'il faudrait reconstituer pour montrer quelles formes il prend et quelles passions il dissimule ; il est significatif en tous les cas, qu'au moment où il s'épuise en tant qu'idéologie au sein des organisations inter-étatiques classiques, il reparaisse au niveau des grandes firmes.

interspatiale, mais seulement comme ayant un réseau de relations interspatiales à partir d'une base close (...); la firme plurinationale, parce qu'enjambant plusieurs espaces types, oblige à tenir compte dans l'analyse d'un intérêt de chaque espace (l'intérêt canadien par exemple, pour le Canada) et de trancher entre la tendance qui voudrait que l'intérêt d'un espace donné ne se définisse qu'en fonction des optimums relatifs à chaque espace différencié se coordonnant avec les autres espaces au lieu de viser à une intégration du tout pour la réduction à l'unité. L'intérêt canadien (...) est-ce d'accepter les règles du jeu d'une économie qui ne s'envisagerait que comme mondiale; ou est-ce au contraire de vouloir un certain Canada à définir et dont la définition conditionnera l'attitude dans les jeux de l'économie mondiale? » (François-Albert Angers, 1971, p. 730-731) (40).

Les discours inlassablement repris sur le thème de « l'interdépendance croissante » des éléments constitutifs du « système international » doivent dès lors être dénoncés dans leur mensonge basilaire (Kenneth N. Waltz, 1970, p. 220). Et François Perroux de dénoncer même « l'abus cynique que le politicien aime à faire de « l'indépendance dans l'interdépendance », pour asservir ou pour bernier un partenaire moins riche et moins puissant » (1971, p. 306).

Quant à la constitution d'un « gouvernement mondial » en réponse au « défi planétaire » des F.M.N. elle ne paraît guère, en l'état actuel des choses, pouvoir faire l'objet d'un échange de vues sérieux. Stephen Hymer et Robert Rowthorn soulignent à juste raison en quoi une telle restructuration des pouvoirs publics nationaux serait condamnée en toute hypothèse à des effets limités.

Il y a donc une large part d'illusion dans l'idée que la limitation de la puissance des F.M.N. et le contrôle de leurs activités pourront être assurés soit par une concertation appropriée des Etats-nations, soit par l'office d'une institution internationale adéquate. Il est plus raisonnable de prévoir que cette limitation et ce contrôle seront demain le fait des F.M.N. elles-mêmes, et prendront la forme d'arbitrages et d'accords internationaux sur le partage des marchés, le contrôle des ressources en hommes et en matières premières et l'usage de l'innovation scientifique et technique. Il en est du reste déjà ainsi en plusieurs cas.

On ne sache pas, au demeurant, qu'aucune des institutions internationales existantes ayant vocation éventuelle à traiter des problèmes des F.M.N. ait dépassé, sur ce point comme sur quelques autres, le stade des discussions préliminaires, et ce serait sans doute faire un mauvais procès à des organisations telles que la C.N.U.C.E.D. ou l'O.E.C.D. que de leur faire reproche, en l'état actuel des choses, de n'avoir point encore, comme on dit, « débouché sur des actions concrètes ». On préférera, dans ces conditions, dire quelques mots de l'attitude d'une institution à vocation plus opérationnelle : la Commission de Bruxelles.

L'ambiguïté de la position de la Commission des Communautés européennes, quant au phénomène multinational privé, est évidente. Ouvrons le fort officiel Mémoire de la Commission au Conseil sur la politique industrielle de la Communauté (1970).

(40) Le même auteur dénonce les responsabilités de la théorie classique de l'économie internationale dans l'avènement d'un « ordre » mondial largement contrôlé par les stratégies des FMN. « la soumission de l'esprit et des politiques au schéma classique de l'analyse économique, qui concourait autrefois à faire accepter aux gouvernements — avec bien peu de succès, il faut le dire — par la division internationale du travail et la mobilité des facteurs, les conséquences du dépeuplement de certains espaces nationaux au nom d'une prospérité générale plus grande de l'ensemble mondial, cette soumission, dis-je, forcerait aujourd'hui les gouvernements à abandonner une partie de leurs pouvoirs aux firmes plurinationales. Et naturellement, c'est en s'appuyant sur ce schéma classique que beaucoup d'économistes tendent à prendre le parti des firmes contre les gouvernements lorsqu'il s'agit d'envisager des politiques limitatives des pouvoirs (...) qu'exercent les firmes pluri-nationales » (*ibid.*, p. 728).

Il admet sans difficultés que « le développement des sociétés multinationales pose des problèmes fiscaux et de concurrence qui devront faire l'objet de négociations avec les principaux pays tiers dans les années à venir et il annonce que « la Commission à l'intention de mettre ces problèmes à l'étude en étroite liaison avec les experts des Etats-membres » (p. 38). Excellentes intentions de départ : mais encore ? Lawrence G. Franko l'écrit sans inutiles précautions de style : « à partir du moment où l'on veut bien admettre que ce sont les firmes qui commencent et investissent, et non les branches d'industries ou les Etats, on est conduit à une vision quelque peu différente de l'avenir des négociations commerciales. Il paraît peu probable, en particulier, que les négociations de type Kennedy Round continuent à être le modèle, surtout dans les secteurs contrôlés par les F.M.N. On doit s'attendre à voir se multiplier les négociations entre gouvernements et firmes en vue d'accords plus spécifiques que par le passé » (1971, p. 42). Et de donner l'exemple du récent accord américano-canadien en matière de construction automobile, conclu entre F.M.N. par l'intermédiaire de gouvernements et en violation flagrante des règles édictées par le G.A.T.T. Et de conclure : « Bien entendu, l'accord était une « exception ». Il reste que le système du commerce international peut être ainsi démantelé à coups d'exceptions favorables à quelques firmes et à quelques pays » (*ibid.*). On devra dès lors attendre d'instances telles que celles de la C.E.E. une vigilance particulière lorsqu'elles aborderont de telles négociations.

La Commission des Communautés se déclare au reste, et sans attendre davantage, décidée à contribuer à « éliminer dans tous les secteurs les obstacles qui rendent difficiles la formation d'entreprises européennes transnationales » en recommandant au besoin aux gouvernements d'utiliser, à cette fin, les crédits publics de développement industriel dans les secteurs de technologie avancée » (Mémorandum, p. 27). Le Mémorandum s'étend longuement (p. 137 et suiv.) sur les modalités juridiques possibles de la constitution de firmes transeuropéennes.

Mais il ne dissimule pas que de tels projets n'ont de sens que s'ils ont pour champ d'application prioritaire les activités « de pointe », et fait à ce sujet deux observations courageuses :

— En premier lieu, dès qu'on a récité la litanie bien connue « électro-nucléaire, aéro-spatiale, électronique-informatique » (p. 29), il devient « difficile de définir avec précision quelles sont les industries de technologie avancée ou de pointe (...) la distinction entre industries classiques et industries à forte innovation technologique est de moins en moins fondée » (p. 339) : les spécialistes de prévision technologique le savent bien en effet.

— En second lieu, une étude attentive des secteurs-clés plus haut mentionnés conduit à la conclusion qu'« il n'est nullement exagéré d'affirmer (qu') Il n'a y pas de véritable marché commun — ni libre circulation interne, ni protection à l'égard de l'extérieur — pour les biens de technologie avancée. Cette constatation est d'autant plus grave que les industries de technologie avancée sont précisément celles dont le développement est sinon inconcevable, du moins très difficile sans le support d'un large marché intérieur sans entraves et raisonnablement protégé, notamment pendant la première phase de leur développement. En fait, les industries de technologie avancée souffrent en Europe d'une discrimination permanente par rapport aux industries traditionnelles, puisque ces dernières ont pleinement bénéficié de la libération des échanges internationaux et de la réalisation du Marché commun. L'appui donné aux industries de pointe, dans le cadre national, n'a pas compensé les effets de ce cloisonnement qu'il a par ailleurs contribué à imposer. Aussi ne faut-il point s'étonner de constater l'accroissement de l'écart de compétitivité Europe/

Etats-Unis dans ce secteur, au moment même où le gouvernement américain s'efforce de limiter la pénétration d'Outre-Atlantique des aciers, du textile et des produits chimiques européens. Si ce processus n'était pas renversé, l'Europe occidentale réaliserait, sans en avoir pris conscience ou du moins sans l'avoir voulu, une spécialisation dans les productions traditionnelles qui compromettrait à long terme ses chances d'expansion et son indépendance technologique » (Mémoire, p. 354).

Quelles que soient les procédures préconisées en vue de la limitation ou du contrôle des pouvoirs et des activités des F.M.N., il est remarquable de noter qu'elles ne sont guère perçues comme des moyens de renforcement des systèmes étatiques « classiques », dont la pertinence et l'efficacité sont à peu près unanimement mis en doute. C'est donc de la création d'un nouvel ordre mondial fondé sur des entités différentes de celles qui constituent les « sujets du droit international » traditionnel qu'il s'agit : on ne s'étonnera pas, dans ces conditions, de voir fort peu d'auteurs pousser leurs analyses au-delà de ce constat. A court terme, pourtant, l'incapacité du système international existant (à base d'Etats-nations) à résoudre les problèmes que chacun s'accorde à déclarer « vitaux » pour l'avenir de l'humanité (41) est jugée telle qu'elle conduit à imaginer une situation où, pour éviter des blocages et des conflits en chaîne, des systèmes d'actions de substitution devront être mis en œuvre : on voit mal que ces systèmes puissent être autre chose que des coalitions de firmes.

L'image naïve d'une super-puissance industrielle (en l'espèce, les Etats-Unis ou le triangle U.S.A./Allemagne fédérale/Japon ou le couple U.S.A./Europe des dix ou le couple U.S.A./U.R.S.S.) « dictant sa loi » au « reste du monde » par l'intermédiaire d'un réseau de F.M.N. qu'elle domine et contrôle, doit céder la place à un schéma inverse : celui d'un réseau de F.M.N. lié de façon souple et non équivoque à un système de pouvoirs « classiques » établissant son contrôle sur un environnement **mondial** en effet, mais moins à raison de la dimension de la firme, de la nature de ses activités et de l'importance de son pouvoir de décision qu'en raison de la nature des fonctions qu'elle remplit en tant qu'élément d'un réseau.

L'évolution qui conduit de la stratégie à long terme d'un groupe de firmes à celle d'un système de firmes est dès aujourd'hui observable dans des secteurs tels que le pétrole et la pétrochimie, les industries agro-alimentaires et les industries mécaniques et électromécaniques. Ces systèmes stratégiques complexes renforcent, jusque dans leurs propres contradictions internes, la position relative des F.M.N. par rapport à celle des Etats-nations. Jack N. Behrman (1971, 1, p. 748) le souligne : « Les gouvernements européens voient leur action de plus en plus limitée par le fait qu'ils commencent à voir d'importantes filiales étrangères de leurs propres entreprises plurinationales. Si les Etats-Unis étaient les seuls à posséder de tels complexes, les pays d'accueil pourraient les traiter avec désinvolture. Mais l'existence, dans leur propre pays, de puissantes entreprises plurinationales (particulièrement en Hollande et en Suisse) possédant d'importantes filiales à l'étranger, les empêche de tenter de contrôler trop strictement les filiales étrangères sur leur propre territoire. Ils préfèrent « avoir les coudées plus franches » avec leurs filiales outre-mer que d'exercer des contrôles étroits sur les filiales étrangères à l'intérieur de leurs propres frontières. (Un exemple de ce **trade-off** est la décision

(41) Que cette expression désigne ou non, la survie de l'ensemble des communautés humaines et la préservation des équilibres biologiques qui les environnent ou, plus concrètement, la prospérité — à n'importe quel « prix » — des sociétés minoritaires de riches et de puissants. On verra tels dirigeants de FMN éviter de prendre parti sur cette distinction, fort explicite au demeurant dans des documents par ailleurs aussi peu « subversifs » que ceux du Club de Rome (voir plus loin).

du gouvernement hollandais de ne pas limiter aux compagnies néerlandaises l'exploration pétrolière de la bande côtière de peur de représailles similaires d'autres gouvernements lors d'explorations pétrolières de la Royal Dutch Shell.) Ces observations démontrent que l'entreprise pluri-nationale relie plus étroitement l'économie et la politique des pays développés tout en restreignant leur marge de manœuvre l'un par rapport à l'autre, et en augmentant les possibilités de tensions et de conflits ».

On ne peut en effet manquer de l'observer : d'une F.M.N. à une autre, des liens d'intérêts communs se créent : « les convergences d'intentions et de décisions » (François Perroux, 1971, p. 180) s'opèrent, si bien qu' une sorte de **structure plus ou moins désirée par des coalitions tacites** (qui n'excluent pas, du reste, des concurrences ardentes) se forme dans l'économie à structure forte à l'égard d'économies à structures moins fortes » (*Id.*, *ibid.*).

Laissons de côté la question — propre aux économistes — de la définition de « l'emprise de structures » : ce qui frappe en premier lieu, dans la formulation que l'on vient de rapporter, est la permanence du vieux thème, du thème fondamental depuis Adam Smith, de la « coalition des maîtres » formant, « et partout et toujours, une sorte de ligne tacite, mais constante et uniforme » (**Richesse des Nations**) : on le retrouve chez Marx, chez Alfred Marshall (qui tente de donner en contraste une idée de ce que pourrait être une « chevalerie économique » luttant contre l'accumulation de la richesse et du pouvoir dans les mains de quelques-uns) chez John K. Galbraith, Alain Touraine, Gunnar Myrdal : on le voit, pas seulement chez des rêveurs.

Lawrence G. Franko (1971, p. 1) met le prévisionniste qui discute de l'avenir du système des pouvoirs privés transnationaux en garde contre la tentation d'une « prédiction du comportement des spectres » (**spectre prediction**) (42). Il est vrai, en effet, qu'à l'exception des enthousiastes qui, à l'exemple d'Erich Jantsch, Howard V. Perlmutter et Neil H. Jacoby, voient dans l'extension des fonctions des F.M.N. un gage enfin sérieux de la révolution nécessaire à provoquer dans le système des pouvoirs mondiaux, les auteurs semblent éprouver quelques appréhensions motivées quant aux fins ultimes des stratégies à long terme des firmes : et l'on ne saurait affirmer que l'évolution observable dans les attitudes des dirigeants des F.M.N. ôte tout fondement à ces craintes.

Mention particulière doit être faite, de ce point de vue, de l'enquête — actuellement en cours — conduite conjointement par la Harvard Business Review et l'International Management and Development Institute sur l'avenir des F.M.N. à l'horizon 1980. Des résultats encore provisoires de cette enquête viennent d'être publiés par Gene E. Bradley et Edward C. Bursk (1972). Un des principaux intérêts de celle-ci est qu'elle intègre les préoccupations désormais d'actualité sur les limites de la croissance : on peut toutefois remarquer que les deux dirigeants interrogés (Jacques G. Maisonrouge pour I.B.M. International, et Fred J. Borsh pour la General Electric) sont demeurés très discrets sur ce chapitre, préférant évoquer des questions plus classiques.

Ainsi, du point de vue de l'orientation des stratégies respectives des deux firmes, et en dépit d'une opposition apparente entre une stratégie internationale (I.B.M.) et une stratégie principalement fondée sur les besoins intérieurs du marché nord-américain (G.E.), les deux dirigeants

(42) L'allusion à la première page du **Manifeste communiste** (« un spectre hante l'Europe : le spectre du communisme », etc...) est explicite.

s'accordent sur un point fondamental : la vocation essentielle d'une grande firme est non de fabriquer et de vendre tel ou tel produit, mais de contribuer à la solution convenable de problèmes sociétaux.

Autre point sur lequel l'accord est complet : une « économie mondiale » saine » doit être fondée sur une « économie américaine puissante ».

Au reste, il faut maintenant, tous arguments énoncés et pesés, prendre parti, et le faire à la première personne, comme le fait par exemple un Raymond Vernon lorsqu'il évoque la situation de ces « hommes dotés tout à la fois d'un grand pouvoir et d'une capacité extraordinaire à se convaincre eux-mêmes que leurs projets ne peuvent que coïncider avec les besoins fondamentaux de la société globale » (1971, 2, p. 272).

Comment ne pas souscrire à un jugement de cette sorte ? L'extraordinaire « bonne conscience » des dirigeants des grandes F.M.N. est un fait d'observation dont plusieurs illustrations ont été plus haut fournies. La conviction intime qui nourrit leurs stratégies à long terme paraît bien être d'une tragique limpidité : ils ne s'estiment rien moins que les maîtres du monde de la technologie avancée.

On s'en voudrait pourtant de conclure sur une formule qui pourrait laisser à penser que les gestionnaires des F.M.N. sont destinés à constituer à eux seuls la « classe dirigeante mondiale » de demain. Une simplification aussi outrancière du problème serait en effet de nature à détourner l'effort d'analyse d'une dernière série de questions sur lesquelles on souhaiterait, pour terminer, attirer l'attention.

Ce n'est pas un des moindres intérêts d'une analyse prospective du système des pouvoirs privés transnationaux que de conduire à s'interroger sur les vertus respectives d'une **théorie de l'Etat** et d'une **théorie de la nation**.

L'irruption des pouvoirs privés transnationaux dans le système international peut être interprétée en effet en termes purement scolaires, comme une dissolution de la théorie de l'Etat associée à une redécouverte de la théorie de la nation. D'un mot :

— La conception classique de l'Etat comme système de pouvoirs organisés contrôlant l'ensemble des activités exercées sur un territoire donné au nom des intérêts collectifs d'une population déterminée n'est plus longtemps défendable. L'Etat n'a plus le monopole de la contrainte collective, et encore moins celui de la représentation des intérêts sociétaux et de la satisfaction des besoins collectifs. A la limite, l'Etat n'a plus, en système capitaliste avancé, qu'une prérogative non partagée par les pouvoirs privés : celle de l'emploi de la force armée à l'extérieur des frontières, avec les contraintes et les limitations que l'on sait. De ce fait, toute investigation sur l'avenir de la société industrielle avancée conduite à partir d'hypothèses de conflits-concours entre pouvoirs « publics » et pouvoirs « privés », rend mal compte de la réalité observable et conduit — on l'a vérifié à plus d'un titre — à une série d'impasses. A lire la littérature courante, tout semble se passer **comme si**, en effet, la F.M.N. ne pouvait se définir que par rapport à la catégorie de pouvoirs de décision qui serait, **par nature**, antagoniste d'elle : les pouvoirs étatiques. Comme si, entre la « nation » et la firme, entre la collectivité dotée d'un projet — d'un système de projets communs (homogènes dans leurs objectifs et partagés au niveau d'un **consensus** global) —, et l'unité de production (de biens ou de services) attachée à la satisfaction de besoins exprimables par la seule référence au « marché » des biens et des services comptabilisables privativement. Il n'y avait qu'un espace vide, ou plutôt occupé — dans le meilleur des cas — par des compromissions marginales entre « intérêts privés » et objectifs « collectifs ».

— A l'inverse, on ne peut manquer d'être frappé que la **théorie de la nation** (théorie de l'**appartenance nationale** + théorie de l'**espace national** + théorie du **projet national**) semble dominer de bout en bout celle de la firme, et d'abord de la firme « multinationale » : au départ, dès lorsque l'expression même de F.M.N. est une fiction, et qu'il convient de parler en termes de **rattachement** national dominant. Une firme multinationale n'est transnationale que par surcroît : elle est **d'abord** américaine, ou japonaise, ou allemande, etc. ; à l'arrivée, dès lors que la stratégie de la firme ne rencontre en définitive sur son chemin que la stratégie (ou le projet de stratégie) de la nation (ou, à la limite, de la région).

C'est ce dernier point qu'il conviendrait naturellement d'analyser avec tout le soin nécessaire, à partir des notions combinées de **groupe** (ou de groupe de groupes) **national** et **d'espace national** (et régional). On doit se borner, dans le cadre de cet essai préliminaire, à désigner le champ de la recherche, et à renvoyer son exploration à une version plus élaborée de l'étude. Qu'il suffise, à ce stade, d'annoncer en particulier une discussion de la thèse de Paul Vieille selon laquelle « on peut se demander si la subjectivité de la nation a de nos jours et aura demain un sens, s'il n'est pas de son destin d'être pliée et de se plier à une plus haute rationalité, la rationalité économique des firmes et la rationalité complémentaire de l'appareil administratif, si notre avenir n'est pas inéluctablement dans cette voie » (1971, p. 1251) : question assurément majeure, qu'une prospective de la société industrielle couplée à une prospective du système international ne peut esquiver.

a) On commencera par ne pas confondre le procès de la **souveraineté nationale**, fort légitime en lui-même (43) avec celui de la **nation**. Le premier renvoie en effet sans détours à la théorie classique de l'Etat. Le second pose un tout autre problème, que l'on proposera de caractériser en première approximation comme celui de la crise d'identité des groupes humains confrontés avec les développements incontrôlés de la rationalité anonyme de la croissance économique.

b) On s'interrogera ensuite, à partir d'une accumulation aussi étendue que possible de matériaux empiriques adéquats, sur les formes concrètes de réponses collectives possibles à l'emprise culturelle des firmes. Tel passage du Rapport Gray met sur la voie : « les attitudes socio-culturelles au Canada évoluent ; en particulier, une conception nouvelle et plus assurée de la nationalité semble être en train de joindre. Une nouvelle politique sur la mainmise étrangère pourrait vraisemblablement être considérée comme une manifestation utile de cette idéologie nationale » (Herbert Gray, 1971, p. 104).

c) On s'efforcera enfin d'élucider les rapports ambigus entre les formes de développement des pouvoirs privés transnationaux et la crise de l'industrialisation au sein des sociétés qui définissent les appartenances nationales et (en apparence au moins) les projets culturels de ces pouvoirs. D'évidence, les F.M.N. ne se contentent pas **d'exporter** — dans les limites que l'on sait — technologies intermédiaires, modes d'organisation, troubles sociaux, pollutions et nuisances, valeurs, et même systèmes de production. Il y a autre chose encore : que cherchent-elles à éloigner, pour mieux s'assurer le contrôle de ce qui demeure ?

André-Clément DECOUFLE

(43) Cf. par exemple le numéro des *Chroniques Sociales de France* (Juin 1970, 98 p.) consacré à ce « **Mythe du passé : la souveraineté nationale** », où l'on trouvera en particulier un article de Jean-Simon TABOURNEL intitulé *La dénationalisation de l'économie mondiale : vers un nouvel internationalisme économique et financier*, pp. 69-76. Une référence essentielle, déjà plusieurs fois utilisée, est François PERROUX, *Indépendance de la nation* (1971).

bibliographie utilisée

- *L'avenir des relations entre firmes multinationales et Etats nationaux* (Table ronde),
Analyse et Prévision, Tome X, n° 6, décembre 1970, pp. 741-770.
- *The Growth and Spread of Multinational Companies*,
New edition, London, 1971, 81 p., tables, diagr. (Its : Q.E.R. spécial n° 5).
- *Mythe du passé : la souveraineté nationale*,
Chroniques sociales de France, n° 3, juin 1970, 98 p.
- ANGERS François-Albert
La firme plurinationale et l'Etat-nation (I),
L'actualité Economique (Montréal), 46^e année, n° 4, janvier-mars 1971, pp. 726-733.
- ANSOFF H. Igor (éd.)
Business Strategy, Selected readings,
Penguin books, 1969, 388 p.
- ATTALI Jacques
Les entreprises multinationales sont les vrais vainqueurs de l'accord de Washington,
Le Monde, 21 mars 1972, p. 18.
- BEHRMAN Jack N.
La firme plurinationale et l'Etat-nation (II),
L'Actualité Economique (Montréal), 46^e année, n° 4, janvier-mars 1971, pp. 707-725.
- BONIN Bernard
La firme plurinationale comme véhicule de transmission internationale de la technologie
L'Actualité Economique (Montréal), 46^e année, n° 4, janvier-mars 1971, pp. 707-725.
- BRADLEY (G.E.), BURSK (E.C.)
Multinationalism and the 29th day,
Harv. bus. rev., janvier-février 1972, pp. 37-47.
- BROOKE Michael Z. and REMMERS H. Lee
The Strategy of multinational enterprise. Organisation and Finance,
Longman, London 1970, 389 p.
- BURCHILL C.S.
The Multi-National Corporation : an unsolved problem in international relations,
Queen's Quarterly (Kingston, Ontario), 77 (1), Spring 1970, pp. 3-18.

- BYE Maurice
Relations économiques internationales,
3^e édition, revue et mise à jour par Gérard Destanne de Bernis, Dalloz, 1971,
1111 p.
- CLARKE William M.
World banking in the 1980's,
Banker, vol. 121, n° 548, octobre 1971, pp. 1172-1176.
- CLEMM M. Von
The Rise of consortium banking,
Harvard Business Review, vol. 49, n° 3, may-june 1971, pp. 125-136.
- Commission des Communautés européennes
La politique industrielle de la Communauté,
Mémorandum de la Commission au Conseil, Bruxelles, 1970, 385 p. Rapport.
- CROZIER Michel
La société bloquée,
Editions du Seuil, Paris 1971, 241 p.
- DUNNING John H.
Technology, United States Investment, and European Economic Growth, in
Charles P. KINDLEGERGER ed.
The international Corporation,
M.I.T. Press 1970, 415 p., pp. 141-176.
- FITZSIMONS Robert B.
Who are the currency speculators ?
The Banker, november 1971.
- FRANKO Lawrence G.
Multi-National Corporations in the 1970's : will they matter ?
(A paraître dans Trade and Investment Policies for the Seventies. New Chal-
lenges for the Atlantic area and Japan. Tokyo 1972.)
- GALBRAITH John K.
La crise des sociétés industrielles,
Les Cahiers du Nouvel Observateur, n° 1, 1971, 123 p.
- GALTUNG Johan
On the future of the international system, in
JUNGK Robert and GALTUNG Johan ed.
Mankind 2000,
Oslo, Universitets forlaget, and London, Allen and Unwin, 1969, 367 p.,
pp. 12-41.
- GOLDSTON E.
New prospects for american business,
Daedalus, Winter 1969, pp. 78-112.
- GOUX Christian et LANDEAU Jean-François
Le péril américain. Le capital américain à l'étranger,
Calmann-Lévy, 1971, 269 p.

- GRAY Herbert
La maîtrise économique du milieu national,
Le Devoir, Leméac, Montréal 1971, 213 p.
- HAVERDA J.L.
Forecasting consumer behaviour in an international corporation,
Futures, vol. 3, n° 1, 1971, pp. 24-31.
- HOURWICH Sasha
What British and French leaders think of multinational business,
European Business, n° 32, winter 1972, pp. 40-42.
- HYMER Stephen
De quelques contradictions relatives à la firme plurinationale et l'efficacité,
L'Actualité Economique (Montréal), 46^e année, n° 4, janvier-mars 1971, pp. 651-666.
- HYMER Stephen and ROWTHORN Robert
Multinational corporations and international oligopoly : the non-american challenge, in
KINDLEBERGER Charles P. ed.
The international corporation,
The M.I.T. Press, Cambridge, Mass., and London, 1970, pp. 57-91.
- IKLE Max
Multinational Firms and the Currency Crisis,
Inter-Economics (Hamburg), december 1971, pp. 369-371.
- JACOBY Meil H.
The multinational Corporation,
The Center Magazine, vol. III, n° 3, may 1970, pp. 37-55.
- JANTSCH Erich
Technological Planning and Social Futures,
Cassel, London 1972, 241 p.
- JOUVENEL Bertrand de
Sur la crise monétaire,
Chroniques d'Actualité, tome VI, n° 2, février 1972, pp. 74-88.
- KARPIK Lucien
Le capitalisme technologique,
Sociologie du Travail, 13^e année, n° 1, janvier-mars 1972, pp. 2-34.
- KARPIK Lucien
Les politiques et les logiques d'action de la grande entreprise industrielle,
Sociologie du Travail, 13^e année, n° 1, janvier-mars 1972, pp. 82-105.
- KEMENES Egon
Le renforcement des liens entre pays socialistes par l'apparition de nouveaux types de groupements d'intérêts,
Acta Economica, 1971, 1.
- LAMMERS L.
Echange international et multinationalisme scientifique,
Energies, n° 797, 12 mars 1971, pp. 1-3.

- LAURENT Philippe
Les firmes multi-nationales,
Projet, n° 58, septembre-octobre 1971, pp. 895-943.
- LIOTARD-VOGT Pierre
Organisation et fonctionnement d'une société multi-nationale,
Université européenne des Affaires, octobre 1970, 55 p.
- MACRAE Norman
The future of international business,
The Economist, January 22, 1972, pp. V-XXXVI.
- MANUS John Mc
La théorie de l'entreprise plurinationale,
L'Actualité Economique (Montréal), 46^e année, n° 4, janvier-mars 1971, pp. 667-690.
- PAQUET Gilles
La grande unité interterritoriale comme forme institutionnelle : matériaux pour une analyse,
L'Actualité Economique (Montréal), 46^e année, n° 4, janvier-mars 1971, pp. 611-622.
- PAUL VI (Pape)
Lettre apostolique de sa Sainteté le Pape Paul VI à M. le Cardinal Maurice Roy, à l'occasion du 80^e anniversaire de l'Encyclique « Rerum Novarum »,
Cahiers de l'Actualité religieuse et sociale, n° 17, 1^{er} juin 1971, 44 p.
- PERLMUTTER Howard V.
Super-Giant firms in the Future,
Wharton Quartely, winter 1968 (non paginé).
- PERLMUTTER Howard V.
The tortuous evolution of the multinational corporation,
Columbia journal of world business, vol. 4, n° 1, january-february 1969.
- PERLMUTTER Howard V.
Nations, syndicats et firmes multi-nationales,
Analyse et Prévision, avril 1970, tome IX, pp. 221-236, n° 4.
- PERROUX François
L'Economie du XX^e siècle,
P.U.F., 1964, 2^e édition, 689 p.
- PERROUX François
Indépendance de la nation,
Union générale d'Éditions (collection 10-18), 1971, 312 p.
- PICHARD du PAGE R., TUROT P.
Sociétés (les) internationales,
Notes et études documentaires, 20 juillet 1970, n° 3709-3710, tabl., bibl., ann.
- RUBIN Seymour J.
The international firm and the national jurisdiction, in
KINDLEBERGER Charles P. ed.
The international Corporation,
The M.I.T. Press, Cambridge, Mass., and London, 1970, pp. 179-204.

- RUTENBERG David P.
Les avantages de la firme plurinationale,
 L'Actualité Economique (Montréal), 46^e année, n° 4, janvier-mars 1971, pp. 697-706.

- SCHACHTER Oscar
The Future of the United Nations,
 New York. American Society of International Law, 1970.

- STEINER George A.
La planification dans les sociétés multinationales,
 BLOCH-LAINE F. et PERROUX F.
L'Entreprise et l'économie du XX^e siècle,
 P.U.F., 1966, tome 2, pp. 417-442.

- STOPFORD John M and WELLS Louis T.
Managing the Multinational Enterprise, Organization of the firm and ownership of the subsidiaries,
 Basic Books, New York, 1972, 222 p.

- STEINER Georges A.
Top management planning,
 Mac Millan, London, 1969, XXIV+, 795 p.

- SZALAI Alexander
The Future of international organizations,
 Social Science information, vol. 10, n° 3, 1971, pp. 151-171.

- TOURAINE Alain
La société post-industrielle. Naissance d'une société,
 Gonthier édition, 1969, 315 p.

- TUGWELL Franklin
L'ordre international et l'avenir du sous-développement,
 Analyse et Prévision, tome XII, n° 5, novembre 1971, pp. 1329-1358.

- TURNER Louis
Le capital international. Les sociétés multinationales (traduction française de : *Invisible Empires*),
 B. Arthaud édition, 1971, 290 p.

- VAGTS D. F.
The Multinational enterprise : a new challenge for transnational law,
 Harvard Law Review, 83 (4), february 1970, pp. 739-792.

- VAL DUNCAN Sir
La société multinationale : ses problèmes et son avenir,
 Université européenne des Affaires, mars 1971, 37 p.

- VERNON Raymond
Future of the multinational enterprise, in
 KINDLEBERGER Charles P. ed.
The international corporation,
 The M.I.T. Press, Cambridge, Mass., and London, 1970, pp. 373-400.

- VERNON Raymond
Sociétés multinationales contre souveraineté nationale,
 Preuves, 3^e trim. 1970, pp. 110-122.

- VERNON Raymond
The multinational enterprise : power versus sovereignty,
 Foreign Affairs, vol. 49, no. 4, july 1971, pp. 736-751.

- VERNON Raymond
Sovereignty at bay, the multinational spread of U.S. enterprises,
 London, Longman, 1971, X, 326 p. Tables.

- VIEILLE Paul
Informatique et immobilité des formes sociales,
 Analyse et Prévision, octobre 1971, tome XII, n° 4, pp. 1243-1266.

- WALTZ Kenneth N.
The myth of National interdependence,
 KINDLEBERGER Charles P. ed.
The international corporation,
 The M.I.T. Press, Cambridge, Mass., and London, 1970, pp. 205-223.

- YOSHINO M. Y.
Japan as host to the international corporation,
 KINDLEBERGER Charles P. ed.,
The international corporation,
 A symposium, M.I.T. Press, Boston, 1970, 415 p., pp. 345-369.

table des matières

AVANT-PROPOS, par Jérôme Monod	3
INTRODUCTION, par le groupe d'analyse et de synthèse du SESAME	5
 I. - LES FIRMES MULTINATIONALES : FAITS MAJEURS ET VOIES DE RECHERCHE POSSIBLES, par Paul Hanappe (OTAM)	11
1. Objet de la note	13
2. La différence fondamentale entre les firmes multinationales à capitaux principalement américains et les autres	15
3. Les mécanismes du développement de la firme multinationale	19
4. Les firmes multinationales et leur environnement politique	37
5. Autres aspects du développement des firmes multinationales ..	47
6. Quelques voies de recherche	55
Bibliographie sommaire	59
 II. - LE PHÉNOMÈNE MULTINATIONAL AMÉRICAIN EN EUROPE, par André Farhi (SESAME)	61
1. Introduction	63
2. Les firmes multinationales américaines : faits majeurs	71
3. Les mécanismes du développement multinational des firmes américaines en Europe	85
4. Les firmes multinationales américaines, l'Europe et les Etats- Unis	101
5. Conclusions	115
 III. - FIRMES MULTINATIONALES ET PROSPECTIVE DU « SYS- TÈME INTERNATIONAL » - QUELQUES ÉLÉMENTS D'ANALYSE, par André-Clément Decouflé (Laboratoire de prospective appliquée)	117
1. De quelques lacunes des schémas d'analyse les plus courants des fonctions des firmes comparées à celles des Etats-nations	123
2. Un problème mal posé : l'évolution des relations entre firmes multinationales et Etats-nations	141
3. Firme et nation. Sur quelques orientations possibles d'une pros- pective du « système international »	145
Bibliographie utilisée	155
	161

travaux et recherches de prospective

- 0 Techniques avancées et aménagement du territoire
- 1 La façade méditerranéenne (épuisé)
- 2 Eléments pour un schéma directeur des télécommunications
- 3 Composition de la fonction urbaine
- 4 Dictionnaire des projections 1985 et 2000
- 5 Schéma d'aménagement de l'aire métropolitaine marseillaise
- 6 Aménagement de la Basse Seine (épuisé)
- 7 Aménagement du Bassin parisien (épuisé)
- 8 Rapport du groupe de travail Paris-Nord (épuisé)
- 9 Schéma d'aménagement de la métropole lorraine
- 10 Schéma d'aménagement de la métropole Lyon - Saint-Etienne - Grenoble
- 11 Schéma d'aménagement de l'aire métropolitaine Nantes - Saint-Nazaire
- 12 Schéma d'aménagement du territoire (épuisé)
- 13 Eléments pour un schéma directeur de l'informatique
- 14 Prospective et analyse de système
- 15 L'eau en Seine - Normandie. Projet de Livre blanc
- 16 Les problèmes de l'eau en Artois - Normandie
- 17 Les centres de prospective et d'aménagement du territoire en Europe
- 18 Bassin Rhin - Meuse. Eau et aménagement
- 19 Aménagement d'une région urbaine, le Nord - Pas-de-Calais
- 20 Une image de la France en l'an 2000. Scénario de l'inacceptable
- 21 Eau en Adour - Garonne
- 22 Les problèmes de l'eau dans le bassin Rhône - Méditerranée - Corse
- 23 Vers la métropole jardin. Livre blanc pour l'aménagement de la Loire moyenne
- 24 L'espace nord-champenois
- 25 Eléments pour un schéma directeur de l'équipement aéronautique
- 26 La transformation du monde rural
- 27 L'eau dans le bassin Loire - Bretagne
- 28 Prospective et société
- 29 Survol de la France
- 30 Une image de la France en l'an 2000. Documents de base
- 31 Les grandes liaisons routières : histoire d'un schéma
- 32 Schéma directeur d'aménagement de la Corse
- 33 Technologie et aménagement du territoire
- 35 L'avenir de la Basse Normandie (à paraître)

**DELEGATION A L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE
ET A L'ACTION REGIONALE**

1, avenue Charles-Floquet, 75-Paris (7^e)

Fondateur de la collection : Gérard WEILL †

Directeur de la publication : Jacques DURAND
Administrateur : Hélène ROGER-VASSELIN

Secrétaire de rédaction : Marie GRENIER
Couverture : Cl. CAUJOLLE et Denise COHEN

Impression de la couverture : Chaufour - Vitry-sur-Seine
Achevé d'imprimer le 27 février 1973 - Humblot - Nancy