

Les entreprises plurinationales et l'oligopole international : le défi non américain

Stephen Hymer et Robert Rowthorn

Volume 45, numéro 4, janvier–mars 1970

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003767ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003767ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Hymer, S. & Rowthorn, R. (1970). Les entreprises plurinationales et l'oligopole international : le défi non américain. *L'Actualité économique*, 45(4), 639–678. <https://doi.org/10.7202/1003767ar>

Les entreprises plurinationales et l'oligopole international: le défi non américain *

Les importants mouvements de capitaux américains vers les pays étrangers au cours des années récentes, de même que la montée de l'entreprise plurinationale ont stimulé à travers le monde, une discussion sur la nature et la signification de ce stade de l'évolution de l'organisation industrielle. Le but de cet article est d'étudier le problème de l'investissement direct étranger dans son contexte européen en utilisant un modèle simple d'oligopole et des données relatives aux 500 plus grandes firmes industrielles du monde (environ 300 firmes américaines et 200 non américaines). Notre objectif consiste à analyser ce que l'on pourrait appeler la dialectique de la firme plurinationale, les actions et les réactions des firmes américaines et autres dans la compétition qu'elles se livrent en vue de l'obtention de parts du marché mondial utilisant l'investissement direct à l'étranger comme l'un des principaux instruments de cette concurrence. Nous espérons ainsi pouvoir apporter quelque lumière dans le débat sur le « défi américain », débat qui nous paraît être, sous plus d'un aspect, la manifestation, au plan politique, de la rivalité oligopolistique entre les grandes entreprises au plan des

* Pour la recherche relative à ce texte, M. Stephen Hymer a bénéficié d'une subvention du Council on Foreign Relations et M. Robert Rowthorn d'une subvention de la faculté d'Économique de l'Université de Cambridge. Cet article, sous forme de rédactions préliminaires, a fait l'objet de séminaires tenus à l'Université de Toronto, de Cambridge, au M.I.T. et à l'Instituto de Estudios Internacionales de l'Université du Chili, séminaires qui ont fourni une critique très utile. (Une rédaction antérieure a aussi été l'objet de commentaires nombreux et utiles de la part de M. Geoffrey Wittington.) Les remerciements des auteurs vont aussi à Mesdemoiselles Cunningham, McKenzie, Henderson et Lackner pour l'aide qu'elles ont apportée dans la préparation des statistiques. Enfin, ils désirent remercier Mlle J.A. Barnes et Mme M.N. Simmonds, qui ont effectué le travail de dactylographie.

affaires. Nous voulons aussi faire ressortir quelques implications de la politique européenne récente de fusion et de rationalisation des entreprises en vue de faire face au « spectre des entreprises plurinationales américaines »¹.

On trouve un point de départ utile dans l'analyse que Servan-Schreiber² a faite du défi américain. Son analyse s'appuie sur trois propositions fondamentales. Premièrement, la technologie moderne exige de grandes entreprises. La grande firme est un élément essentiel de la croissance et du « modernisme » à cause de sa capacité de concentrer du capital et de l'administrer efficacement. Sur ce point, le parallèle entre l'analyse de Servan-Schreiber et celle de Galbraith dans *The New Industrial State*³ est évident. Deuxièmement, un pays (continent) qui n'aura pas ses propres entreprises plurinationales deviendra une colonie. Si l'Europe ne crée pas des organisations dont la taille se comparerait à celle des géants américains, elle en sera réduite à jouer un rôle secondaire, colonial, non seulement dans le domaine économique, mais aussi dans les domaines politique, social et culturel. Troisièmement, le remède consiste dans des mesures positives et non pas négatives. Des mesures négatives comme, par exemple, restreindre l'entrée des investissements directs américains comme les Japonais l'ont fait, équivaudrait, selon Servan-Schreiber, à éviter le défi américain plutôt que d'y faire face. Il soutient plutôt qu'il est nécessaire de recourir à

1. Le rédacteur, « The Multinational Corporation : The Splendors and Miseries of Bigness », *Interplay*, novembre 1968, p. 15. On trouve, dans cette référence, une définition de l'entreprise plurinationale aussi bonne que n'importe quelle autre : « une organisation qui, même si elle demeure privée, va au-delà des frontières et des règlements nationaux ».

2. Jean-Jacques Servan-Schreiber, *Le défi américain*, Éditions Denoël, Paris, 1967. Nous avons choisi cet auteur parce qu'il est le propagateur le plus explicite d'une certaine opinion. L'abondance des écrits concernant ce sujet nous empêche d'en donner une liste complète, mais nous nous devons de mentionner au moins les études suivantes : Christopher Layton, *Trans-Atlantic Investments*, The Atlantic Institute, Boulogne-sur-Seine, 1966 ; H. Byé (éd.), *La Politique Industrielle de l'Europe Intégrée et l'Apport des Capitaux Extérieurs*, Presses Universitaires de France, Paris, 1968 ; Charles Kindleberger, « European Integration and the International Corporation », *Columbia Journal of World Business*, hiver, 1966 ; Gilles Y. Bertin, *L'Investissement des Firmes Étrangères en France*, Presses Universitaires de France, Paris, 1963 ; Stefan H. Robock, « The American Challenge — An Inside Story », *The Hermes Exchange*, vol. 1, no 2, octobre 1968 ; Bela Balassa, « American Direct Investments in the Common Market », *Banca Nazionale del Lavoro*, no 67, juin 1966 ; Ernest Mandel, « International Capitalism and Supra-Nationality », dans R. Milliband et J. Saville (éditeurs), *The Socialist Register 1957*, The Merlin Press, London, 1967 ; Gyorgy Adam, « Standing up to the American Challenge », *The New Hungarian Quarterly*, vol. IX, no 3, automne 1968.

3. John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State*, Houghton Mifflin Company, Boston, 1967.

des mesures positives à l'échelle de l'Europe de façon à amener la création de firmes européennes géantes qui utiliseraient des méthodes modernes de gestion et qui, par la collaboration qu'elles entretiendraient avec les universités et les gouvernements, contribueraient à créer une structure économique adaptée à la technologie moderne.

Ce bref résumé de Servan-Schreiber n'a pas la prétention de lui faire justice. Nous avons plutôt voulu faire ressortir quelques-uns des points principaux de son argumentation, assez généralement accepté en Europe et aux États-Unis et qui nous semblent nécessiter une analyse plus poussée. L'opinion que le défi qui confronte l'Europe consiste à imiter le modèle américain d'organisation industrielle soulève d'importantes questions qui méritent analyse et, dans cet article, nous essaierons de formuler quelques réponses expérimentales à ces questions :

1) Quelle a été la « performance » comparative des firmes américaines et non américaines au cours des années récentes et dans quelle mesure la dimension a-t-elle été un avantage ?

2) Quelle sera l'incidence probable du mouvement européen de fusion sur la force et la performance des entreprises européennes de même que sur la structure du commerce et de l'investissement ?

3) En ce qui concerne l'analyse politique de Servan-Schreiber, comment la création d'entreprises géantes européennes va-t-elle réaliser « l'indépendance » de l'Europe ?

I — COMPARAISON INTERNATIONALE DE LA DIMENSION ET DE LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES AMÉRICAINES ET NON AMÉRICAINES

a) Dimension⁴

La dimension des entreprises américaines a retenu beaucoup l'attention dans le débat qui nous intéresse. Le tableau 1 montre

4. Les données viennent du répertoire annuel de la revue *Fortune*, et qui comprend les 500 plus grandes entreprises industrielles aux États-Unis et les 200 plus grandes en dehors des États-Unis (1957 = 100). Bien que ces données soient imparfaites sur plusieurs points elles sont les seules disponibles, les statistiques gouvernementales utilisant spécifiquement l'industrie plutôt que l'entreprise comme unité d'analyse. Dans *Fortune*, les entreprises sont classées selon l'importance de leurs ventes plutôt que de leurs actifs ou de leurs employés ; par conséquent, nous avons utilisé le montant des ventes pour la plupart des tests effectués dans cet article. Elles peuvent tout aussi bien constituer un indice valable pour l'analyse de la stratégie de l'oligopole, dans la mesure où *Fortune* reflète correctement la pensée du monde des affaires quant à la meilleure mesure de la dimension d'une entreprise.

Tableau 1
Répartition des grandes entreprises industrielles, selon le montant de leurs ventes

Ventes, par classes (millions de dollars)	Nombre d'entreprises										Montant des ventes						E.-U. en p.c. du total *	
	1957		1962		1967		1957		1962		1967		E.-U. (13)	Autres (14)				
	E.-U. (2)	Autres (3)	E.-U. (4)	Autres (5)	E.-U. (6)	Autres (7)	E.-U. (8)	Autres (9)	E.-U. (10)	Autres (11)	E.-U. (12)							
(1)																		
19,999.0 à 26,005.0	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100
15,345.0 " 19,999.0	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100
11,724.0 " 15,345.0	—	—	1	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100
9,033.0 " 11,724.0	1	—	2	—	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100
6,931.0 " 9,033.0	2	1	3	—	4	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	86
5,318.0 " 6,931.0	3	1	3	1	7	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	88
4,080.0 " 5,318.0	5	1	4	2	9	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	85
3,131.0 " 4,080.0	6	2	7	2	12	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	86
2,402.0 " 3,131.0	11	2	11	3	28	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	86
1,843.0 " 2,402.0	16	4	20	4	37	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	82
1,414.0 " 1,843.0	22	5	29	8	50	18	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	79
1,085.0 " 1,414.0	33	7	41	11	73	34	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	76
823.5 " 1,085.0	45	8	56	23	101	61	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	72
639.8 " 823.5	57	18	77	36	137	87	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	70
490.1 " 639.8	81	27	108	61	175	112	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	69
376.0 " 490.1	105	51	138	88	225	142	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	69
289.5 " 376.0	143	67	180	118	278	185	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	68
221.4 " 289.5	196	88	235	155	355	235	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
169.9 " 221.4	—	—	284	183	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

* En 1967.

LES ENTREPRISES PLURINATIONALES

la répartition des 500 plus grandes entreprises sur la base du montant de leurs ventes en 1967 et illustre le « gigantisme » des entreprises américaines. Les États-Unis représentent à peu près la moitié de la production industrielle des pays de l'O.C.D.E., mais la part des ventes faites par les firmes américaines est beaucoup plus élevée lorsqu'on examine les classes qui contiennent les firmes de plus grande dimension.

Le phénomène de gigantisme peut aussi être aperçu au tableau 2 qui montre que les ventes des dix plus grandes entreprises américaines sont à peu près 2.5 fois plus élevées que les ventes des dix

Tableau 2

Dimension relative des entreprises américaines et non américaines

Rang des entreprises *	Ventes en 1967		Coefficients de dimension relative en 1967 †		
	(milliards de dollars)				
	É.-U.	Autres	Ventes	Actifs	Employés
1-10	82.2	32.8	2.5	1.9	1.2
11-20	30.7	15.7	2.0	2.0	1.2
21-30	25.3	12.7	2.0	1.4	1.5
31-40	20.1	10.7	1.9	1.7	0.7
41-50	15.2	9.5	1.6	1.4	1.0
51-60	13.5	8.7	1.5	1.7	0.5
61-70	12.0	8.0	1.5	1.7	0.9
71-80	10.6	7.1	1.5	1.1	0.9
81-90	9.9	6.5	1.5	1.2	1.2
91-100	9.1	5.6	1.6	1.2	0.9
101-110	8.1	5.2	1.6	1.3	0.7
111-120	7.7	4.7	1.6	0.9	0.9
121-130	7.1	4.4	1.6	1.5	1.0
131-140	6.5	4.0	1.6	1.1	0.8
141-150	6.0	3.7	1.6	1.4	0.9
151-160	5.5	3.5	1.6	0.9	1.3
161-170	5.2	3.3	1.6	1.1	1.0
171-180	4.9	3.1	1.6	1.4	0.9
181-190	4.6	2.9	1.6	1.1	1.2
191-200	4.4	2.8	1.6	0.7	0.5
1-50	173.5	81.3	2.1	1.7	1.1
1-100	228.6	117.2	1.9	1.6	1.0
1-200	288.8	154.8	1.8	1.5	1.0

* 1-10 signifie les 10 plus grandes entreprises (selon le montant des ventes), etc.

† Ce coefficient est donné par le rapport des ventes, actifs et employés totaux des entreprises américaines aux entreprises non américaines, à l'intérieur d'une classe donnée.

plus grandes entreprises non américaines, mais que le coefficient de dimension relative baisse pour des entreprises de plus petite dimension pour se stabiliser à environ 1.6 pour les entreprises qui se trouvent entre le 40ème et le 200ème rang dans la liste des entreprises américaines et dans celle des autres. Lorsqu'on mesure la dimension à l'aide des actifs plutôt que des ventes, le gigantisme, bien qu'il soit encore présent, apparaît moins nettement. Le rapport de dimension relative est légèrement au-dessous de 2 pour les 20 plus grandes firmes et environ de 1.5 par la suite. (Les différences

Tableau 3
Coefficient de dimension relative, par pays

(ventes de 1967) †

Rang des entreprises *	R.-U.	Suède	Suisse	Allemagne	France	Italie	Béné-lux	Canada	Japon
1	2.7	29.7	11.1	8.6	13.2	9.7	8.3	22.3	11.6
2	2.4	20.1	15.9	6.7	9.9	6.9	13.8	15.7	8.0
3	3.5	19.7	16.2	6.3	9.4	8.1	13.8	14.7	7.6
4	2.9	17.5	14.5	4.7	2.3	6.4	10.6	10.9	6.0
5	2.5	22.6	11.7	4.2	6.5	6.9	10.6	12.0	4.9
6	4.4	—	12.7	3.9	6.2	8.4	12.4	11.3	4.6
7	4.1	—	15.0	4.2	6.0	9.8	12.0	11.3	4.3
8	4.5	—	18.4	4.2	5.7	16.7	13.9	12.9	4.4
9	3.9	—	—	3.7	4.8	—	12.3	11.3	4.1
10	3.8	—	—	4.0	4.7	—	13.4	12.0	4.3
11	3.8	—	—	3.8	4.7	—	—	12.1	4.3
12	3.4	—	—	3.4	4.2	—	—	—	4.4
13	3.4	—	—	3.3	4.7	—	—	—	4.5
14	3.6	—	—	3.8	5.4	—	—	—	4.6
15	3.6	—	—	3.7	5.9	—	—	—	4.5
16	3.6	—	—	3.7	6.6	—	—	—	4.7
17	3.8	—	—	5.0	7.7	—	—	—	5.7
18	4.0	—	—	5.2	8.4	—	—	—	6.2
19	4.0	—	—	6.6	8.7	—	—	—	6.3
20	4.1	—	—	7.1	8.8	—	—	—	6.2
21	4.1	—	—	7.0	9.8	—	—	—	6.1
22	4.0	—	—	7.0	9.4	—	—	—	5.9
23	4.6	—	—	7.4	9.4	—	—	—	5.9
24	5.2	—	—	7.8	—	—	—	—	6.1
25	4.6	—	—	8.6	—	—	—	—	6.2

*† Cf. notes du tableau 2.

dans les coefficients basés sur les ventes et sur les actifs peuvent refléter des différences dans les pratiques comptables). Lorsque la dimension est mesurée à l'aide du nombre d'employés, les firmes américaines n'ont qu'un léger avantage.

Le tableau 3 offre une comparaison de la dimension des firmes américaines et de celle des firmes non américaines, par pays. Ces comparaisons deux à deux exagèrent le gigantisme des firmes américaines et si elles ont de l'intérêt, c'est que les pays et les régions comparent souvent leurs firmes directement à celles des États-Unis et se sentent tout naturellement écrasés. Les firmes américaines, bien sûr, sont intéressées dans la force collective et non individuelle de leurs rivales.

Le tableau 4 montre que la dimension relative des firmes américaines et non américaines diffère considérablement d'une industrie à l'autre et nous met en garde contre les généralisations abusives. Dans l'industrie chimique, les firmes américaines et non américaines sont à peu près également réparties, les grandes entreprises américaines étant plus petites que leurs homologues non américaines alors que les firmes américaines de taille moyenne sont un peu plus grandes que les firmes non américaines⁵. Dans l'industrie automobile, les firmes américaines ont un avantage de dimension écrasant par rapport aux principales firmes non américaines parce que la production est beaucoup plus concentrée aux États-Unis qu'en Europe (prise dans son ensemble). De plus, de forts investissements étrangers faits par les géants américains leur ont permis de s'emparer d'une part importante du marché européen, ce qui explique en partie la faible dimension de leurs concurrents non américains. D'autres industries fournissent des variantes de ces deux modèles.

Les firmes américaines sont donc de formidables concurrents. Leur capacité de mobiliser des montants très considérables de capital à des fins spécifiques leur procure un grand avantage financier, surtout dans les industries modernes. Cependant, cet avantage se trouve un peu surestimé dans les comparaisons de dimension, puisque plusieurs firmes non américaines, bien que séparées les unes des autres en ce qui a trait à leurs opérations, sont en fait liées par

5. Nous avons considéré Unilever comme une entreprise de produits chimiques plutôt que de produits alimentaires. En excluant cette compagnie de l'industrie chimique, le coefficient de dimension relative se déplace au profit des États-Unis, dans cette industrie.

Tableau 4

Coefficient de dimension relative, par industrie

(ventes de 1967) †

Rang des entreprises *	1 Auto- mobile	2 Appareils élec- triques	3 Pétrole	4 Produits chi- miques	5 Alimen- tation	6 Fer et acier	7 Métaux non ferreux	8 Appareils et machines
1	8.6	3.2	1.6	0.5	1.6	2.4	1.2	1.5
2	5.5	2.7	1.9	0.9	2.5	1.8	1.1	1.5
3	4.1	2.1	3.8	1.2	2.6	1.0	0.9	1.5
4	0.6	2.3	3.2	0.9	2.1	0.9	1.1	1.5
5	0.6	2.3	3.4	1.1	2.2	0.9	1.6	1.4
6	0.6	2.4	3.8	1.1	1.8	1.0	1.0	1.3
7	0.6	2.3	3.8	1.2	1.6	0.9	1.1	1.2
8	0.8	2.2	3.3	1.1	1.8	0.8	1.4	0.9
9	0.8	1.9	3.9	1.2	1.9	0.4	1.3	0.9
10	0.6	1.8	4.2	1.3	1.8	0.4	1.1	0.9
11	0.5	1.6	4.3	1.4	1.8	0.5	—	1.1
12	0.5	1.6	4.1	1.4	2.2	0.6	—	1.3
13	0.5	1.6	4.2	1.3	2.1	—	—	1.5
14	0.6	1.9	—	1.3	2.1	—	—	1.5
15	0.7	1.9	—	1.2	2.3	—	—	1.5
16	0.7	1.8	—	1.2	2.1	—	—	1.6
17	0.8	1.5	—	1.4	2.2	—	—	1.6
18	—	1.5	—	1.3	1.9	—	—	—
19	—	1.5	—	1.2	2.0	—	—	—
20	—	1.5	—	1.2	2.1	—	—	—
21	—	1.5	—	1.1	—	—	—	—
22	—	1.5	—	1.1	—	—	—	—
23	—	1.5	—	1.2	—	—	—	—
24	—	1.5	—	1.2	—	—	—	—
25	—	1.4	—	1.2	—	—	—	—
26	—	1.5	—	1.2	—	—	—	—
27	—	1.5	—	1.2	—	—	—	—
28	—	1.5	—	1.3	—	—	—	—
29	—	1.5	—	1.3	—	—	—	—
30	—	1.4	—	1.3	—	—	—	—
31	—	—	—	1.3	—	—	—	—
32	—	—	—	1.3	—	—	—	—
33	—	—	—	1.2	—	—	—	—
34	—	—	—	1.2	—	—	—	—
35	—	—	—	1.1	—	—	—	—
36	—	—	—	1.1	—	—	—	—

*† Cf. notes du tableau 2.

l'intermédiaire de banques et d'institutions financières et forment un groupe qui n'est pas très différent des grandes firmes américaines. Les firmes américaines semblent aussi posséder un avantage qualitatif, qui peut être mis au compte de leurs structures administratives capables de leur procurer une certaine mesure de souplesse et de mobilité que les firmes non américaines n'ont pas. Dans le but de faire face au défi que présentait leur marché national assez particulier, les firmes américaines ont dû mettre au point une structure administrative permettant la gestion d'unités réparties sur un continent entier et dans un milieu où les marchés changent constamment et rapidement.

Leur réponse a été la « corporation » nationale (aux environs de 1900), l'entreprise multi-divisionnelle (aux environs de 1920) et maintenant l'entreprise plurinationale⁶, impliquant l'élargissement du cerveau corporatif et la constitution de la gestion des entreprises en une profession spécialisée avec sa propre division du travail poussée et son propre système de formation. Les firmes américaines représentent donc une forme très élaborée de capital (où celui-ci a le sens que lui donnent les hommes d'affaires d'une concentration de richesse combinée avec la capacité de l'utiliser dans des activités productives) et il n'y a pas à s'étonner que les entreprises européennes désirent les imiter en ce qui concerne leur dimension et leur organisation. Mais, comme nous le verrons, il ne suffit pas de faire ressortir la grande dimension de l'entreprise américaine, le fonctionnement en apparence sans heurts de son mécanisme et sa capacité de se défendre dans la concurrence internationale, pour établir sa supériorité comme mécanisme d'organisation de l'activité économique capable de faire face aux problèmes d'aujourd'hui.

b) Performance

Les comparaisons de dimension comme telles ont peu d'importance. C'est la performance qui nous intéresse. Les données disponibles sur la croissance des entreprises industrielles au cours des dix années qui ont suivi la formation du Marché commun (1957-

6. Pour une analyse du développement de l'organisation structurelle de l'entreprise aux États-Unis visant à relever le défi que posent le marché continental et le changement rapide dans la composition de la production, voir : Alfred D. Chandler, Jr, *Strategy and Structure*, Doubleday and Company, Inc., New-York, 1966.

1967) montrent que les firmes américaines n'ont pas écrasé leurs rivales au cours des années récentes. Elles ont plutôt accusé un retard de 1957 à 1962 et sont tout juste arrivées à suivre le rythme de croisière de leurs concurrents entre 1962 et 1967. Le tableau 5 nous fait voir un changement du coefficient de dimension relative au désavantage des firmes américaines entre 1957 et 1962 et, en quelque sorte, une stabilisation par la suite. Le tableau 6 montre que cette évolution s'applique à la presque totalité des industries. On peut donc dire qu'en un sens, les firmes américaines ont davantage fait face au défi des autres firmes qu'elles n'ont représenté un défi pour ces dernières.

Tableau 5

Changements de la dimension relative des entreprises américaines et non américaines, 1957-1962, 1962-1967

(coefficient de dimension relative) †

Rang des entreprises *	Ventes			Actifs			Employés		
	1957	1962	1967	1957	1962	1967	1957	1962	1967
1-10	2.2	2.3	2.5	2.2	1.9	1.7	1.3	1.0	1.2
11-20	2.9	2.1	1.9	3.7	1.9	2.0	1.4	0.9	1.2
21-30	2.4	2.1	2.0	2.3	1.7	1.4	1.3	0.8	1.5
31-40	2.4	1.8	1.9	1.6	1.5	1.7	1.0	0.8	0.7
41-50	2.0	1.9	1.6	2.0	1.5	1.4	1.3	0.8	1.0
51-60	1.9	1.7	1.5	2.5	1.8	1.7	1.3	0.8	0.5
61-70	1.9	1.6	1.5	2.1	1.3	1.7	0.7	0.7	0.9
71-80	2.0	1.5	1.5	2.0	1.4	1.1	0.6	0.7	0.9
81-90	1.9	1.5	1.5	2.5	1.1	1.2	0.8	0.8	1.2
91-100	2.0	1.6	1.6	1.6	1.7	1.2	1.2	0.9	0.9
101-110	—	1.5	1.6	—	1.3	1.3	—	1.0	0.1
111-120	—	1.5	1.6	—	1.4	0.9	—	0.6	0.9
121-130	—	1.6	1.6	—	1.0	1.5	—	0.7	1.0
131-140	—	1.5	1.6	—	0.9	1.1	—	1.0	0.8
141-150	—	1.5	1.6	—	0.9	1.4	—	0.5	0.9
151-160	—	1.5	1.6	—	1.0	0.9	—	0.8	1.3
161-170	—	1.6	1.6	—	1.1	1.1	—	0.6	1.0
171-180	—	1.7	1.6	—	1.2	1.4	—	0.6	0.9
181-190	—	1.7	1.6	—	1.5	1.1	—	1.1	1.2
191-200	—	1.7	1.6	—	1.0	0.7	—	0.8	0.5

*† Cf. notes du tableau 2.

LES ENTREPRISES PLURINATIONALES

Dans quelle mesure la dimension a-t-elle représenté un avantage dans la compétition internationale au cours de cette période ? Afin d'aider à répondre à cette question, nous avons fait une analyse de régression mettant en relation les données de la croissance d'une firme et sa dimension, sa nationalité et l'industrie dont elle fait partie. La taille d'une firme, S , a été mesurée au moyen de ses ventes en début de période. Le taux de croissance, g , a été mesuré sur la base du changement annuel moyen en pourcentage des ventes au cours de la période.⁷ Le pays et la nationalité ont été représentés par un ensemble de variables auxiliaires, C_i et I_j , où $C_i = 1$ pour une firme du pays i et 0 dans le cas contraire et $I_j = 1$ pour une firme de la j^{e} industrie et 0 dans les autres cas.

Pour des raisons ayant trait à l'économétrie, il était nécessaire d'exclure les variables auxiliaires se rapportant à un pays arbitraire

Tableau 6

Changements de la dimension relative des entreprises américaines et non américaines, par industrie

(Chaque industrie comprend le coefficient de dimension relative des 3 plus grandes entreprises) †

Industries	1957	1962	1967
Automobiles	11.6	6.2	6.4
Appareils électriques	4.2	2.5	2.7
Pétrole	1.3	1.9	1.9
Produits chimiques	0.8	0.8	0.8
Alimentation	2.5	2.1	2.1
Fer et acier	4.7	2.3	1.8
Métaux non ferreux	1.8	1.5	1.3
Appareils et machines	1.7	1.6	1.5
Caoutchouc	3.3	2.2	2.2
Papier	n.d.	2.3	1.9
Textiles	n.d.	2.4	2.1
Aéronautique	n.d.	3.4	4.1
Produits de la pierre	n.d.	1.2	1.6

† Rapport du montant total des ventes des 3 plus grandes entreprises américaines à celui des 3 plus grandes entreprises non américaines.

7. Nous avons fait certains ajustements pour remédier aux déficiences dans les données et les fusions telles que fournies par *Fortune*. Les données corrigées ont produit de meilleurs résultats que les données brutes et nous n'avons tenu compte que des équations établies à partir des données corrigées. Il n'y avait, toutefois, que peu de différence.

(les États-Unis) et à une industrie arbitraire (divers). Les équations d'estimation fondamentales prennent alors la forme suivante, où a_1 est le coefficient de la variable auxiliaire pays pour les États-Unis, et b_1 , le coefficient de la variable auxiliaire industrie pour la catégorie « divers »⁸.

$$g = \text{constante} + \sum_2^m (a_i - a_1) C_i + \sum_2^n (b_j - b_1) I_j + eS + fS^2 + u$$

L'échantillon pour les années 1957 à 1962 et 1957 à 1967 était formé des 100 plus grandes firmes américaines et des 100 plus grandes firmes non américaines. L'échantillon pour la seconde période, 1962-1967, était formé des 500 plus grandes firmes, soit environ 300 firmes américaines et 200 non américaines. (Un certain nombre d'entreprises sont disparues de la liste que publie *Fortune* au cours de la période, de sorte que le nombre réel de firmes que l'on a pu utiliser a été de 188 pour la période 1957-1962, de 438 pour 1962-1967 et de 178 pour 1957-1967).

Les principaux résultats se retrouvent au tableau 7. Pour des raisons de simplification, la constante et les coefficients des variables auxiliaires industrie ont été exclus, puisqu'ils ne sont pas pertinents à l'hypothèse qui fait l'objet d'un test. On a présenté trois régres-

8. Supposons que nous ayons plutôt estimé :

$$g = \text{constante} + \sum_{i=1}^m a_i C_i + \sum_{j=1}^n b_j I_j + eS + fS^2 + u \quad (1)$$

Puisque chaque entreprise appartient précisément à un pays, $\sum_1^m C_i = 1$. De même, et pour la même raison, $\sum_1^n I_i = 1$. L'ensemble des variables ($C_1 \dots C_m$) et ($I_1 \dots I_n$) ont donc une dépendance linéaire.

Afin de contourner ce problème, nous choisissons un pays quelconque (pays 1) et nous écrivons :

$$a_i C_i = (a_i - a_1) C_i + a_1 C_i \quad (2)$$

$$\sum_1^m a_i C_i = \sum_2^m (a_i - a_1) C_i + a_1 C_i \quad (3)$$

$$= \sum_2^m (a_i - a) C_i + a_1 \quad (4)$$

Puisque $\sum C_i = 1$. De même, considérant l'industrie 1 comme une industrie choisie arbitrairement.

$$\sum_2^n b_j I_j = \sum_2^n (b_j - b_1) I_j + b_1 \quad (5)$$

En substituant (4) et (5) dans (1), nous obtenons l'équation du texte qui peut être estimée, puisque les vecteurs ($C_2 \dots C_m$) et ($I_2 \dots I_n$) seront normalement linéairement indépendants.

sions pour chaque période : la première, en excluant entièrement la variable dimension ; la seconde, en l'incluant ; la troisième, en utilisant une forme logarithmique. Des régressions ont aussi été calculées séparément pour les principales industries, mais les résultats sont trop longs et trop compliqués pour pouvoir être présentés ici. Pour le moment, nous nous contenterons de noter que les principales conclusions du tableau 7 ont été largement corroborées par les études sur les industries. Nous pourrions aussi mentionner que les résultats n'ont pas été modifiés par des tests additionnels impliquant des changements dans l'échantillon, dans la fonction utilisée et dans les méthodes d'estimation.

Le premier trait important qui ressort de l'étude est la relation significative entre la dimension et la croissance. Les coefficients sont négatifs pour S et $\log S$, et positifs pour S^2 et $(\log S)^2$. Ils indiquent une relation en forme de U dans laquelle la dimension a d'abord un effet négatif, puis positif. La forme exacte de la branche à la hausse n'est pas bien établie et elle diffère beaucoup selon que l'on utilise l'équation parabolique, $[f(S) = \text{constante} + eS + fS^2]$ ou son équivalent logarithmique $[f(S) = \text{constante} + e \log S + f(\log S)^2]$. Dans le premier cas, par exemple, le point tournant est atteint lorsque les ventes d'une firme atteignent 8 milliards de dollars (selon les équations de la période 1962-1967) ; dans la forme logarithmique, le point tournant, pour cette période, se trouve au niveau de ventes de 3.2 milliards de dollars. Cependant, en 1962 on ne comptait que trois firmes dont les ventes étaient supérieures à 8 milliards de dollars (toutes américaines) et 9 dont les ventes dépassaient 3.2 milliards de dollars (7 américaines). Pour la période 1957-1962, les points tournants sont à 5.4 pour la forme parabolique et 3.8 pour la forme non parabolique et le nombre de firmes dont les ventes dépassaient ces niveaux étaient de 4 (3 des É.-U.) et 7 (5 des É.-U.) respectivement. La tendance à la hausse, par conséquent, ne s'applique qu'à une poignée de géants. Pour le reste de l'échantillon, la relation entre la dimension et la croissance est manifestement négative.

D'ailleurs, un examen des écarts résiduels laisse croire que même cette tendance à la hausse pourrait être une illusion causée par les types de courbes que nous avons utilisées. En effet, pour la période 1962-1967, les régressions se rapportant aux industries

Tableau 7
Résultats des régressions

Indications	Allemagne —E.-U.	France —E.-U.	Béneux —E.-U.	Italie —E.-U.	R.-U. —E.-U.	E.F.T.A. —E.-U.	Japon —E.-U.	Canada —E.-U.	Autres —E.-U.	S	S*	R :
1957 à 1962												
S exclu												
Estimation du paramètre	7.1 **	2.8	-4.5 *	10.2 **	-2.4 **	4.7 *	10.6 **	-5.1 **	4.3	—	—	0.314
valeur de t	4.15	1.36	-1.73	2.82	-1.99	1.01	2.89	-2.18	0.96	—	—	
S inclus												
Estimation du paramètre	5.8 **	0.9	-2.8	8.6 **	-3.2 **	3.2	8.9 **	-6.1 **	2.9	-3.1067**	0.2923**	0.357
valeur de t	3.42	0.45	-1.10	2.43	-2.65	1.22	2.47	-2.64	0.66	-3.27	2.75	
S en log												
Estimation du paramètre	5.5 **	-0.9	1.5	7.2 **	-4.4 **	1.0	7.2 **	-6.7 **	-0.2	-20.8217*	0.9880**	0.372
valeur de t	3.25	-0.43	0.57	2.02	-3.41	0.36	1.96	-2.93	-0.05	-1.94	1.72	
1962 à 1967												
S exclu												
Estimation du paramètre	-3.9 **	-1.5	-1.2	-0.6	-0.8	0.2	6.9 **	-0.0	1.4	—	—	0.206
valeur de t	-3.22	-1.13	-0.61	-0.29	-0.94	0.13	6.26	-0.02	0.57	—	—	
S inclus												
Estimation du paramètre	-3.6 **	-1.9	-1.5	-0.8	-0.8	0.0	6.4 **	-0.3	0.8	-1.8516**	0.1160	0.231
valeur de t	-3.04	-1.38	-0.77	-0.36	-0.87	0.00	5.88	-0.19	0.32	-3.40	2.37	
S en log												
Estimation du paramètre	-2.8 **	-1.6	-1.3	0.0	-0.8	0.2	6.4 **	-0.2	0.7	-11.5656**	0.5579*	0.254
valeur de t	-2.34	-1.18	-0.65	0.01	-0.89	0.09	5.90	-0.13	0.30	-2.24	1.91	
1957 à 1967												
S exclu												
Estimation du paramètre	2.6 **	2.7 **	3.4 **	5.8 **	-1.7 **	2.4	11.3 **	-0.4	4.5 *	—	—	0.381
valeur de t	2.44	2.12	2.01	2.74	-2.29	1.58	5.20	-0.27	1.72	—	—	
S inclus												
Estimation du paramètre	1.9 *	1.7	2.4	4.9 **	-2.1 **	1.5	10.3 **	-0.9	3.8	-1.6455**	0.1409**	0.417
valeur de t	1.76	1.28	1.43	2.35	-2.89	1.00	4.82	-0.59	1.46	-2.92	2.23	
S en log												
Estimation du paramètre	1.6	0.5	1.7	4.0 *	-2.9 **	0.1	9.1 **	-1.3	1.7	-12.8019**	0.6062**	0.439
valeur de t	1.58	0.38	1.03	1.92	-3.72	0.07	4.22	-0.84	0.62	-1.97	1.74	0.439

NOTE : Les valeurs de t sont obtenues par la division des coefficients par leur écart résiduel. Deux astérisques (**) indiquent une valeur significative à 5 p.c. avec un test t à deux branches (*two-tailed*), une valeur significative à 10 p.c. étant indiquée par un seul astérisque (*). S est mesuré en milliards pour les régressions qui l'incluent tel quel, et en centaines de mille pour celles qui incluent son logarithme.

montrent une relation négative entre la dimension et le taux de croissance sur toute l'étendue de la gamme.

Une deuxième conclusion importante se dégage de l'analyse de régression : la nationalité a souvent été une variable significative dans l'explication des taux de croissance des firmes. La raison en est que plusieurs firmes sont nationales plutôt que plurinationales et ainsi, leurs résultats dépendent beaucoup des pays auxquels elles sont liées. Si l'on se rappelle que les coefficients mesurant les effets de la variable pays au tableau 7 se rapportent à la différence entre le taux de croissance des entreprises localisées dans un pays en particulier et celles des États-Unis, on note premièrement que ces coefficients sont surtout positifs de 1957 à 1962 et surtout négatifs de 1962 à 1967. Ces résultats indiquent un « effet pays » où un facteur commun pour les firmes américaines qui était désavantageux dans la première période et avantageux au cours de la seconde.

De façon assez étonnante, lorsque les régressions pour 1962 à 1967 ont été calculées pour un échantillon réduit de 178 firmes (c'est-à-dire les firmes qui se trouvaient parmi les 100 plus grandes firmes américaines et les 100 plus grandes firmes non américaines en 1957 et qui faisaient encore partie en 1967 de la liste publiée par *Fortune*), les coefficients correspondants étaient uniformément plus élevés dans presque tous les cas. Ce résultat montre que les entreprises non américaines ont mieux tenu le coup dans les classes d'entreprises moyennes et grandes que dans celles d'entreprises plus petites. En d'autres termes, les « petites » entreprises américaines avaient un avantage en commun de sorte que leur performance, comme groupe, a été meilleure que celle que nos équations reliant la dimension à la croissance prédisaient.

En ce qui concerne les autres pays, il était désavantageux, au cours de la première période, d'être une firme britannique ou canadienne, par rapport aux États-Unis, mais ce désavantage a disparu au cours de la deuxième période alors que « l'effet pays » est devenu approximativement le même que pour les États-Unis. L'Allemagne et l'Italie laissent voir une évolution contraire à celle des É.-U. ; un effet positif relativement fort au cours de la première période qui disparaît ensuite dans la seconde. (Dans le cas de l'Allemagne, il devient fortement négatif). Enfin, pour le Japon, comme on pou-

vait s'y attendre, on note un effet fortement avantageux au cours des deux périodes.

Avant d'appliquer ces résultats empiriques aux deuxième et troisième questions soulevées dans l'introduction, nous devrions peut-être insister sur leur caractère expérimental. Un certain nombre d'études empiriques ont été faites sur la dimension et la croissance avec des échantillons prélevés à l'intérieur d'un pays et, en général, elles ont permis d'arriver à la conclusion qu'il y a peu de corrélation entre la dimension et la croissance⁹. Étant donné que le problème qui consiste à isoler les effets dus à la dimension des effets dus au secteur dans lequel se trouvent les industries et à leur nationalité est difficile et complexe, nos expériences sont loin d'épuiser l'ensemble des relations possibles qui peuvent faire l'objet d'un test. Cependant, il est clair que les données ne viennent pas appuyer l'opinion à l'effet que la dimension aurait été un facteur avantageux et encore moins capital, de la croissance au cours de la première décennie postérieure à l'établissement du Marché commun.

II — LA DIALECTIQUE DE LA FIRME PLURINATIONALE (1957 à 1967)

Si les entreprises américaines n'ont pas crû plus rapidement que leurs concurrents européens ou japonais, d'où est venue la notion de « défi américain » ? Selon nous elle s'explique, au moins en

9. Voir, par exemple : H.A. Simon et C.P. Bonini, « The Size Distribution of Business Firms », *American Economic Review*, vol. XLIII, septembre 1958 ; P.E. Hart et S.J. Prais, « The Analysis of Business Concentration », *Journal of the Royal Statistical Society*, partie 2, 1956 ; S. Hymer et P. Pashigian, « Firm Size and Rate of Growth », *The Journal of Political Economy*, vol. LXX, décembre 1962 ; E. Mansfield, « Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms », *American Economic Review*, vol. LII, no 5, décembre 1962 ; A. Singh et G. Whittington, en collaboration avec H.T. Hurley, *Growth Profitability and Valuation*, Cambridge University Press, Cambridge, 1968.

Comme un certain nombre d'autres, ces études ont trouvé, pour la plupart, qu'au-delà d'une certaine taille minimale, les grandes entreprises n'ont pas une performance meilleure (ou pire) que les petites, si on mesure celle-ci à partir des coûts, des profits ou de la propension à s'accroître. Cette preuve, quant à l'existence ou non d'économies d'échelle, est cependant loin d'être concluante, et cela pour une importante raison d'ordre théorique. Souvent, les petites entreprises sont complémentaires des grandes, en tant que fournisseurs de celles-ci ou en remplissant les vides qu'elles ont laissé. Il existe un équilibre écologique entre les deux groupes, de la même façon qu'entre les abeilles et les pommerais ou les parasites et leur hôte. Même si les comparaisons internationales quant à la dimension ont leurs difficultés propres, elles contournent, en partie, ce problème puisque les plus petites entreprises en dehors des États-Unis ne sont pas en équilibre écologique avec les plus grandes entreprises mais plutôt en concurrence avec elles.

partie, par la myopie. Les Européens se sont sentis menacés parce qu'ils ont vu les Américains s'emparer d'une part croissante du marché européen. Ils ont accordé peu d'attention au fait que, sur le marché mondial considéré dans son ensemble, les entreprises américaines étaient elles-mêmes menacées par la croissance rapide du Marché commun et de l'économie japonaise et qu'elles avaient besoin d'une expansion rapide de leurs investissements étrangers afin de conserver leur position relative. En vue de comprendre les opinions divergentes quant à ceux qui font face au défi et ceux qui représentent le défi, il est utile de faire une distinction en G_p , le taux de croissance de la société-mère américaine (incluant ses filiales), G_s , le taux de croissance de ses filiales, et G_e , le taux de croissance des entreprises non américaines. En gros, les faits au cours de cette période nous ont montré un résultat qui se rapprocherait de ¹⁰

$$G_s > G_e \cong G_p$$

Les firmes européennes ont comparé G_s à G_e et se sont senties menacées. Les firmes plurinationales américaines ont comparé G_e à G_p et se sont aussi senties menacées. Que les deux parties aient pu se sentir menacées en même temps résulte de la différence d'horizon entre les firmes nationales et les firmes plurinationales. Les firmes plurinationales considèrent le monde comme étant leur domaine et elles jugent de leur performance à l'échelle mondiale. Elles s'intéressent à leur position sur le marché mondial. Les firmes nationales ou régionales ont un horizon plus restreint et elles concentrent leur attention sur leur part de sous-marchés particuliers. Le même phénomène peut donc apparaître différemment selon la vision de l'intéressé. Pour la firme européenne « myope », dont les marchés sont principalement européens, l'investissement américain apparaît comme une action agressive en vue de dominer l'Europe. En re-

10. Il est bien connu que les filiales d'entreprises américaines en Europe se sont développées plus rapidement, en moyenne, que leurs concurrents européens. Par exemple, entre 1950 et 1965, les investissements directs des États-Unis dans l'Europe de l'Ouest ont augmenté de 1,720 millions à 13,894 millions de dollars. Peu d'entreprises européennes, même les gros investisseurs d'outre-mer, auraient pu rivaliser avec ce taux de croissance annuel de 14.9 p.c. dont le rythme s'est maintenu durant quinze ans. Si l'on suppose que ces chiffres fournissent une approximation raisonnable de la performance relative des ventes, on peut conclure que $G_s > G_e$ est une assez bonne représentation de la réalité.

Les régressions et les tableaux montrent qu'en moyenne $G_e \geq G_p$. Pour la période 1957-1967 prise dans son ensemble, toutefois, il existe une inégalité rigoureuse.

vanche, pour la firme américaine dont l'horizon est différent, cet investissement apparaît comme une tentative désespérée en vue de défendre sa part existante du marché mondial et de tenir son bout contre les Européens dynamiques.

Une autre explication de la période 1957-1967 qui reconnaîtrait qu'une firme peut être en même temps porteuse d'un défi et se trouver face à un défi tout comme une stratégie militaire peut être à la fois offensive et défensive, serait plus intéressante. La croissance rapide du Marché commun et du Japon dans les années 1950-1960 a représenté un défi à la domination des géants américains qui y ont répondu par une politique agressive d'investissements à l'étranger. Leur puissance considérable, leur expérience passée, sur des marchés continentaux et plurinationaux, et la politique très libérale des gouvernements européens ont permis à cette contre-stratégie de réussir.

Cette invasion de l'Europe a menacé la position des firmes européennes qui ont maintenant commencé à réagir. Les menaces n'ont pas été ressenties partout de la même façon. Par exemple, le Royaume-Uni ne semble pas avoir senti la menace avec autant d'intensité que d'autres pays, même si la pénétration américaine au Royaume-Uni est beaucoup plus poussée que sur le continent européen. Les liens sont déjà très bien établis et plusieurs firmes britanniques parmi les plus grandes sont elles-mêmes plurinationales et ont un horizon d'espace qui s'exprime en termes de marchés mondiaux, ce qui explique les différences de comportement par rapport aux autres firmes européennes. Pour des raisons différentes, le Japon ne s'est pas, lui non plus, senti autant menacé que d'autres pays. En défendant, à toutes fins pratiques, l'investissement étranger le gouvernement japonais a réservé son propre marché en croissance rapide à ses propres firmes et il a ainsi fait échouer les efforts des firmes américaines qui cherchaient à corriger le déséquilibre causé par le défi japonais. Cette politique a entraîné l'apparition de tensions importantes et peut-être devra-t-on bientôt la modifier étant donné que les firmes japonaises rencontrent une résistance de plus en plus grande dans leurs efforts de pénétration par l'exportation.

Que nous réserve la prochaine ronde ? Il est décidé que l'Europe suivra (suit déjà) les politiques que Servan-Schreiber a proposées. Le mouvement européen de fusions est bien amorcé et à peu près

tous les gouvernements européens prennent des mesures positives en vue de renforcer leurs grandes firmes. Les mesures négatives sont tombées en disgrâce, en partie parce qu'elles ne sont pas praticables dans le cadre d'un Marché commun où une firme qui se serait vu refuser l'entrée dans un pays peut toujours s'implanter dans un autre pour ensuite pénétrer, par l'exportation, dans le marché qui lui a fermé la porte. Un accord unanime est alors nécessaire entre les pays, mais il n'est pas possible de l'obtenir étant donné les intérêts divergents et la différence de perspective. De toute façon, le sort en est jeté, puisque toutes les plus grandes firmes américaines sont déjà bien établies dans l'économie européenne.

Où les mesures positives nous mèneront-elles ? Il n'y a pas de raison de croire que les firmes européennes nouvellement élargies vont augmenter leur taux de croissance simplement à cause de leur taille plus grande. Au contraire, les données se rapportant à la dernière décennie montrent que la plupart des fusions vont provoquer un ralentissement du taux de croissance.

À l'exception des plus grandes firmes pour lesquelles il ne semble pas y avoir une relation bien établie entre la dimension et le taux de croissance, la plupart des firmes sont situées dans la partie descendante de la courbe où plus la taille est grande plus lente est leur croissance. Il est très possible que ces équations qui portent sur la période 1957-1967 ne s'appliquent pas au futur ; mais en prenant en considération les nombreuses autres études déjà citées et qui ont porté sur la relation entre la dimension et la croissance, nous pouvons au moins prédire avec une certaine confiance qu'une analyse en 1977 ou 1987 des taux de croissance des firmes ne montrera pas une relation positive quelconque entre la taille et la croissance.

Cependant, le mouvement européen de fusions va probablement entraîner un changement qualitatif décisif dans la nature du monde des affaires européen. L'accroissement de la taille moyenne des firmes européennes va leur donner une perspective moins régionale et davantage plurinationale avec le résultat qu'elles vont, tout comme les firmes américaines, investir beaucoup à l'étranger.

Parmi les raisons les plus importantes de ce changement, on retrouve les suivantes.

1) Les fusions et les rationalisations entraîneront une organisation de la firme et la création de structures administratives nouvelles plus semblables à celles de l'entreprise américaine et mieux adaptées à l'expansion plurinationale. En d'autres termes, à mesure que la taille et la complexité des firmes européennes s'accroîtront, leur « cerveau » administratif s'accroîtra plus que proportionnellement et leur attention se portera non pas tellement sur des marchés nationaux ou européens, mais sur le monde dans son ensemble en y incluant le marché américain lui-même. En un sens, on peut dire que la vision d'une firme dépend de la hauteur de l'édifice qui abrite son siège social.

2) Une plus grande force financière va permettre aux firmes européennes d'investir davantage à l'étranger. L'investissement dans un pays étranger implique souvent pour les firmes établies un défi plus direct que l'exportation. Les firmes qui étaient auparavant disposées à tolérer une certaine concurrence sous la forme d'exportations peuvent ne pas être disposées à tolérer l'investissement direct. Afin de se protéger contre ce qu'elles peuvent considérer comme étant une politique d'expansion agressive de la part de leurs concurrents, elles peuvent tenter de chasser l'intrus du marché avant qu'il ne devienne trop fort. Le résultat de cette lutte dépendra probablement des puissances financières respectives des firmes établies et de celle qui tente d'accroître sa part du marché au moyen de l'investissement, puissances financières qui sont elles-mêmes fonction de leurs dimensions relatives.

Les ressources financières associées à la dimension confèrent d'autres avantages à la grande firme. Elle peut se tailler une place dans certains marchés en achetant des firmes locales. Elle peut se permettre de prendre des risques. Pour une firme de la taille des géants américains dont le capital se chiffre dans les milliards de dollars, l'achat d'une usine étrangère qui coûterait disons 20 millions de dollars, peut être une affaire de relativement peu d'importance. Pour une firme dont le capital se chiffre dans les millions de dollars, il s'agirait là, au contraire, d'une affaire très importante que l'on pourrait envisager seulement si l'on est à peu près certain de réussir. La firme de plus faible dimension doit donc se montrer prudente là où la firme plus grande peut se permettre de tenter des expériences.

3) En consolidant les ventes à l'étranger des firmes européennes, les fusions les rendront mieux en mesure d'établir des filiales d'une taille compatible avec l'efficacité. Dans n'importe quel marché en particulier, il est probable qu'une grande firme aura des ventes réelles ou potentielles plus élevées que celles d'une petite firme, soit parce qu'elle vend déjà davantage sous la forme d'exportations, soit parce qu'elle peut se permettre de financer une promotion coûteuse et la distribution de ses produits. Elle peut également se permettre d'établir une filiale grande et efficace qui peut fournir la production nécessaire pour satisfaire ce marché élargi. Du point de vue, donc, et de l'offre et de la demande, la grande firme est mieux en mesure de produire sur une échelle compatible avec l'efficacité.

Comme exemple hypothétique, considérons le cas de quatre firmes européennes, chacune avec des ventes réelles ou potentielles de vingt millions de dollars aux États-Unis. À ce niveau, il peut n'y avoir aucun espoir de produire localement et d'atteindre l'efficacité et, par conséquent, elles exportent à partir de leurs usines domestiques. Supposons qu'elles fusionnent. La firme qui résultera de la fusion aura des ventes réelles ou potentielles de 80 millions de dollars — soit une part significative du marché américain — qui peuvent être suffisamment élevées pour justifier l'implantation d'une filiale aux États-Unis.

Un examen rapide des données qui s'y rapportent confirme l'opinion que la taille est un déterminant important de l'investissement à l'étranger¹¹. En 1957, des 1,542 firmes ayant des investissements à l'étranger, 15 dont les actifs étrangers s'élevaient chacune à plus de 100 millions de dollars, représentaient 35 p.c. de l'ensemble des investissements manufacturiers américains à l'étranger. Si l'on tient compte, en plus, de 64 autres firmes dont les investissements à l'étranger étaient d'au moins 25 millions de dollars chacune, c'est à 69 p.c. du total des investissements américains que l'on arrive, ce qui laisse 1,463 firmes pour se partager les 31 p.c. qui restent¹². Dans le cas de la Grande-Bretagne, le gros investisseur domine également. Quelque 46 firmes, grandes pour la plupart, comptaient en 1962, pour 71 p.c. des actifs manu-

11. (Des preuves additionnelles seront fournies lorsque) G. Bertin (de l'Université de Rennes) terminera ses recherches économétriques sur les relations entre la dimension et l'investissement étranger.

12. U.S. Business Investments in Foreign Countries, Washington, 1960.

Tableau 8

Exportations et production locale

(millions de dollars)

	X	P	X+P	P/X	X	P (estimation)	X+P	P/X
À l'extérieur des É.-U.	1957				1966			
Europe	6,940	10,762	17,702	1.55	14,440	36,000	50,440	2.50
À l'intérieur des É.-U.	1959				1966			
R.-U., Pays-Bas et Suisse	2,320	4,657	6,977	2.01	3,740	7,400	11,140	1.97
Autres pays d'Europe	4,580	559	5,139	0.12	8,050	1,271	9,321	0.16
dont :								
France	690	92	782	0.13	1,050	123	1,173	0.12
Allemagne	1,380	47	1,427	0.03	2,700	138	2,838	0.05

SOURCES : *Survey of Current Business* (divers), *Statistical Abstract of the United States* (divers), *U.S. Business Investment in Foreign Countries* (1960), et *Foreign Business Investment in the United States* (aucune date). Toutes ces publications proviennent du département du Commerce des États-Unis.

DÉFINITIONS : X = exportations (c.i.f.) ;

P = ventes de pétrole et de produits manufacturés effectuées par les filiales locales.

Nous supposons que, jusqu'en 1966, le taux de croissance des ventes est identique à celui des actifs dans l'industrie concernée (industrie manufacturière, pétrole). Le résultat d'un test effectué à partir des ventes des filiales américaines, dans l'industrie manufacturière pour l'année 1965, nous a porté à croire que l'estimation première, soit 39,600 millions de dollars, était d'environ 3,000 à 4,000 millions trop élevée. Nous avons alors corrigé l'estimation en fonction du montant de 36,000 millions de dollars apparaissant au tableau. Les actifs nets par industrie, concernant le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la Suisse, n'étaient pas disponibles pour 1966. Nous avons alors supposé un taux annuel de croissance des ventes et des actifs nets identique, entre 1959 et 1967. Pour ce qui est de la France et de l'Allemagne, il n'existait pas de données désagrégées concernant les actifs pour 1966, et nous avons supposé que le taux de croissance était le même que celui des actifs nets pour toutes les industries. Il est probable que ceci sous-estime la croissance des ventes dans l'industrie manufacturière et le pétrole, mais l'erreur n'est vraisemblablement pas importante.

Enfin, les données f.o.b. concernant les exportations et les importations, telles que fournies par le département du Commerce, ont été majorées de 50 p.c. pour tenir compte des frais d'assurance, de transport et autres.

facturiers à l'étranger, et 3 firmes possédaient à peu près la totalité des actifs étrangers dans l'industrie pétrolière. Entre elles, elles totalisaient environ 83 p.c. de tous les investissements britanniques à l'étranger dans l'industrie manufacturière et pétrolière.¹³

Le tableau 8, qui montre la production locale des filiales étrangères dans l'industrie manufacturière et pétrolière (P) et les exportations (X) des divers pays, illustre bien le rôle de l'investissement dans l'expansion des firmes américaines sur les marchés européens et vice versa. Même si certaines des données sont plutôt des estimations grossières, l'image générale qu'elles dégagent est juste. Trois pays européens — le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la Suisse — comptent pour environ les 9/10 des ventes de toutes les filiales européennes dans l'industrie manufacturière et pétrolière américaine. Ces ventes équivalent, en gros, au double des exportations totales de ces trois pays vers les États-Unis. Par contraste, d'autres pays européens comptent surtout sur l'exportation pour servir le marché américain. À cet effet, l'exemple le plus frappant est celui de l'Allemagne dont les firmes, en 1966, ont exporté aux États-Unis l'équivalent de vingt fois leur production dans ce pays.

Comme résultat de l'investissement, les firmes du premier groupe ont pu garder une nette avance sur le marché américain, relativement à d'autres firmes européennes. En dépit d'une croissance impressionnante des exportations vers les États-Unis qui ont doublé en neuf ans, en 1966 les ventes allemandes n'étaient encore que le quart des ventes du premier groupe. De plus, l'écart absolu s'est accru de façon dramatique alors que les ventes de ce premier groupe ont augmenté de plus de 4 milliards de dollars comparativement à 1.4 milliard pour l'Allemagne et 0.4 pour la France.

Il est clair que si les firmes françaises ou allemandes désirent s'établir sur une vaste étendue du marché américain ou même y acquérir une position solide, elles devront investir beaucoup, ce qu'elles n'ont pas encore fait¹⁴. Pourquoi ne l'ont-elles pas fait ?

13. W.B. Reddaway, *Effects of U.K. Direct Investment Overseas*, Cambridge, 1967.

14. Il existe actuellement une grande asymétrie entre les mouvements des produits et des capitaux. Les exportations et les importations européennes avec les États-Unis, quant aux produits manufacturés, sont à peu près équivalentes, mais les investissements directs effectués par les entreprises européennes aux États-Unis sont de loin inférieurs à ceux des États-Unis faits en Europe. C'est la théorie du cycle du produit : innovation → exportations → perte du marché, à mesure que la concurrence vient amoindrir les avantages de l'entreprise européenne.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Après tout, le marché américain est important pour elles, comme leur performance en ce qui concerne l'exportation le montre bien. Ce qui est encore plus étonnant, c'est qu'elles ont beaucoup investi dans d'autres pays, comme le montre le tableau 9. Au cours des années 1961-1964, les firmes allemandes ont investi, en moyenne, 220 millions de dollars par année à l'étranger et les firmes françaises, en moyenne, 100 millions ; par comparaison, leurs investissements aux États-Unis apparaissent négligeables : 5.5 millions de dollars en moyenne pour les Allemands et 9 millions pour les Français.

Une partie, sinon la totalité, de la réponse se trouve dans la petite taille des firmes allemandes et françaises, en particulier dans les secteurs où l'investissement européen aux États-Unis a été considérable. En utilisant, comme guide, la distribution sectorielle des investissements en 1959, nous constatons que le gros de ces inves-

Tableau 9
Investissements directs des pays industriels
(en millions de dollars É.-U.)

Pays	Moyenne 1957-1960			Moyenne 1961-1964		
	Sorties	Entrées	Net	Sorties	Entrées	Net
États-Unis	-2,830	330	-2,500	-3,210	310	-2,900
Royaume-Uni	- 510	310	- 200	- 670	480	- 190
SOUS-TOTAL	-3,340	640	-2,700	-3,880	790	-3,090
Belgique	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
France	- 10	30	+ 20	- 100	280	+ 180
Allemagne	- 120	60	- 60	- 220	200	- 20
Italie	- 60	220	+ 160	- 170	350	+ 180
Pays-Bas	- 170	50	- 120	- 120	60	- 60
SOUS-TOTAL	- 360	360	0	- 610	890	+ 280
Autres pays de l'E.F.T.A.	n.d.	20	n.d.	- 60	110	+ 50
Canada	- 60	550	+ 490	- 100	360	+ 260
Japon	- 50	20	- 30	- 90	80	- 10
TOTAL	-3,810	1,590	-2,220	-4,740	2,230	-2,510

SOURCE : Marcus Diamond, *I.M.F. Staff Papers*, mars 1967.

NOTE : n.d. = non disponible.

tissements se trouve dans des secteurs où les firmes du Royaume-Uni, des Pays-Bas et de la Suisse ont une nette avance par rapport à d'autres firmes européennes et sont d'une taille comparable à celle des géants américains¹⁵. Unilever (anglo-hollandaise), Nestlé (Suisse) et British-American Tobacco (anglaise) sont plusieurs fois plus grosses que d'autres firmes européennes dans leurs secteurs respectifs des aliments et des produits ménagers et à peu près de la même dimension ou même plus grandes que leurs rivales américaines. Dans l'industrie pétrolière, Royal-Dutch-Shell (anglo-hollandaise) et B.P. (britannique), qui a récemment entrepris une expansion massive sur le marché américain, sont plusieurs fois plus grandes que les autres firmes européennes. Dans le secteur des produits pharmaceutiques, une industrie à échelle comparativement faible, la Suisse a les seules 4 entreprises spécialisées qui se trouvent sur la liste des entreprises non américaines de *Fortune*. Dans les industries du caoutchouc et du papier, les firmes britanniques sont les plus grosses en Europe et rivalisent avec les américaines, et dans celle des produits électriques, les Pays-Bas ont la plus grande firme non américaine. Bien sûr, il y a des exceptions. Par exemple, le U.S. Department of Commerce mentionne la Suisse comme ayant des investissements dans l'industrie électrique et pourtant, la plus grande firme suisse n'est que la cinquième en Europe. Mais dans l'ensemble la corrélation se présente bien.

Dans les industries où les trois pays ne sont pas des leaders européens — fer et acier, machines, automobiles — leurs firmes sont assez petites par comparaison avec les entreprises américaines et elles ont tendance à ne pas investir aux États-Unis. Même l'exception apparente des produits chimiques, où l'I.C.I. britannique, la plus grande firme en Europe (en excluant Unilever) s'appuie sur l'exportation, vient renforcer, en fait, notre argumentation, car I.C.I. projette une expansion rapide aux États-Unis à partir de sa base comparativement étroite dans l'industrie des fibres synthétiques.

Jusqu'à maintenant la question du lien de causalité reste entière car il serait possible de soutenir que ces firmes sont géantes parce qu'elles investissent aux États-Unis plutôt que l'inverse et que si

15: U.S. Business Investments in Foreign Countries, Washington, 1960.

les firmes européennes fusionnent pour devenir à leur tour des géants, il n'y a pas de raison de prendre pour acquis qu'elles suivront la même voie et investiront aussi aux États-Unis. Si les géants européens produisaient le tiers, la moitié ou davantage de leur output aux États-Unis, cet argument serait plausible, mais ce n'est pas le cas. Par exemple, au cours de la dernière décennie, Unilever n'a jamais produit plus qu'un sixième de sa production totale sur le continent américain dans son ensemble, c'est-à-dire en comprenant le nord et le sud. Même la British-American Tobacco, peut-être la plus dépendante de ses investissements américains, n'a que le tiers de ses actifs aux États-Unis. Il est alors permis de conclure qu'en général la causalité va, au moins autant, de la taille géante à l'investissement aux États-Unis que de l'investissement à la taille géante. Dans des cas comme l'I.C.I. ou B.P. qui commencent à peine à investir sérieusement, la causalité est manifestement beaucoup plus forte dans la direction qui va de la dimension à l'investissement. Notre intention n'est pas de nier le rôle que joue ou que jouera l'investissement à l'étranger dans la croissance des grandes firmes, en particulier dans le cas des petits pays comme la Suisse ou les Pays-Bas. Au contraire, la voie la plus courante que suivront les firmes européennes pourrait bien être la croissance domestique sur la base des ventes domestiques et de l'exportation jusqu'au point où elles sont suffisamment bien établies sur les marchés étrangers et suffisamment fortes du point de vue financier pour envisager l'investissement à l'étranger. Au début, elles commencent par investir à l'étranger, à l'extérieur des États-Unis, dans des marchés où il est plus facile de pénétrer. Plus tard, lorsqu'elles ont acquis l'expérience, créé la structure organisationnelle et, peut-être le plus important, acquis la puissance financière nécessaire, elles investissent aux États-Unis.

Il est clair que la plupart des firmes européennes sont encore au premier ou au second stade. Ou elles n'ont pas du tout investi à l'étranger, ou elles investissent à l'extérieur des États-Unis. Les fusions, en ajoutant à leur puissance financière et en consolidant leurs ventes à l'étranger, leur permettront d'accélérer leur passage au premier et au second stades ou même de sauter le stade intermédiaire pour passer directement de la protection domestique à l'investissement aux États-Unis. Plutôt que de nous attarder sur ce

point, nous prendrons pour acquis que le mouvement européen de fusion entraînera des investissements à l'étranger importants à l'extérieur des États-Unis et dans une période un peu plus longue aux États-Unis également.

Comment les firmes américaines réagiront-elles au défi des investissements étrangers des firmes européennes ? Les entreprises américaines connaissent également un mouvement de fusion important qui peut avoir maintenu ou augmenté leur taille relative. Comme les firmes américaines sont grandes et puissantes, il n'y a pas de raison pour qu'elles acceptent un taux de croissance plus faible. De plus, précisément parce qu'elles sont les firmes dominantes, elles doivent se préoccuper des reculs de leur position relative et être préparées à prendre des mesures de défense lorsqu'elles sont menacées. Même si elles étaient disposées à accepter la perte de quelques points de leur part du marché au bénéfice d'un grand nombre de concurrents de petite ou de moyenne taille, il est probable qu'elles ne verront pas du même œil une perte, même faible, au bénéfice d'un rival européen de grande taille. Il est donc plus probable qu'à cause du mouvement de fusion, elles feront tout ce qui est en leur pouvoir pour maintenir le même taux de croissance que les firmes non américaines : comme leurs ressources et leurs talents sont très considérables, elles auront probablement, en moyenne, beaucoup de succès dans leurs efforts. Au début, les firmes européennes auront le bénéfice d'un fort appui gouvernemental, mais si l'équilibre mondial semble menacé, on peut s'attendre que le gouvernement américain vienne à la rescousse de ses entreprises.

La réaction américaine va probablement comporter l'assignation d'un rôle accru à l'augmentation des investissements à l'étranger. D'abord, il en coûte très cher à une firme dominante de résister aux incursions que font des concurrents sérieux dans son propre marché (car la perte causée par une réduction de prix de 1 p.c. est plus grande pour la firme déjà établie que pour le nouvel arrivant). Également, les efforts européens en vue de s'implanter dans le marché américain seront probablement aussi couronnés de succès, car il sera plus facile pour les firmes américaines de contre-attaquer à l'étranger et de contrebalancer les entrées d'investissements étrangers par des sorties d'investissements vers l'étranger. En effet, les firmes américaines pourraient même très bien accueillir un échange de marchés,

étant donné qu'un tel échange créera un « environnement » mondial plus favorable au « plurinationalisme ». Il peut arriver également que la croissance de l'économie américaine se ralentisse si la nouvelle administration républicaine adopte une politique monétaire et fiscale restrictive au cours des prochaines années, ce qui constituerait un élément de plus. Pour garder leur position mondiale intacte, les firmes américaines devraient alors croître plus rapidement à l'étranger afin de compenser leur croissance domestique plus lente. Un ralentissement de la croissance du marché américain constituerait un problème moins grave pour les firmes non américaines, étant donné qu'elles partent d'une assise moins importante. L'investissement aux États-Unis continuerait probablement et, combiné avec des politiques déflationnistes, il améliorerait la balance des paiements américaine et faciliterait la sortie de capital américain. Enfin, une pression additionnelle en faveur de l'investissement à l'étranger résulte de l'impossibilité pour les firmes américaines de rester inactives et de laisser les Européens s'emparer de marchés vastes dans les pays sous-développés ou les pays communistes.

On peut alors s'attendre à une période de « plurinationalisation » intensifiée (s'apparentant presque à une fuite de capitaux) au cours de la prochaine décennie alors que les entreprises américaines et non américaines vont tenter d'établir leurs positions à l'échelle mondiale et de se protéger contre le défi qu'elles constituent les unes pour les autres ¹⁶. L'interpénétration qu'implique le modèle simple d'oligopole que nous venons de décrire, a comme aboutissement logique un équilibre stable dans lequel tous les oligopoleurs dominants ont une répartition similaire de leurs ventes à travers le monde. Cet aboutissement logique ne se réalisera probablement pas en pratique, mais les équations suivantes sont un instrument utile qui peut servir à éclairer les tendances courantes :

$$\begin{aligned} S_1 &= a_{11}Y_1 + a_{12}Y_2 \\ S_2 &= a_{21}Y_1 + a_{22}Y_2 \end{aligned}$$

16. L'entrecroisement des investissements est une particularité de longue date de l'investissement direct étranger. Dans plusieurs industries où les entreprises américaines ont des investissements directs importants dans les pays étrangers, une des plus puissantes entreprises aux États-Unis est une firme étrangère. C'est le cas, par exemple, des industries suivantes : pétrole, boissons non alcooliques, papier, savon et détergents, machines agricoles, outillage commercial, pneus et chambres à air, machines à coudre, lait concentré, biscuits, produits chimiques.

où :

S_1 est égal aux ventes globales des firmes américaines « dominantes » ;

S_2 aux ventes globales des firmes non américaines « dominantes » ;

Y_1 la taille du marché américain ;

Y_2 la taille du marché non américain ;

et les coefficients a_{ij} représentent la part d'une entreprise du pays i dans le marché du pays j (obtenue soit par l'exportation ou les ventes locales). En simplifiant, on peut dire que la structure industrielle du monde d'aujourd'hui se caractérise par la faiblesse de a_{21} (la part européenne du marché américain). Dorénavant, si Y_2 croît plus rapidement que Y_1 , les entreprises non américaines croîtront plus rapidement que les firmes américaines, à moins que ces dernières n'accroissent a_{12} . Comme nous l'avons suggéré plus haut, cette évolution décrit en gros la décennie 1957-1967. L'accroissement de a_{12} et le ralentissement de la croissance de Y_2 ont menacé les firmes européennes et les ont conduites à prendre des mesures leur permettant d'accroître a_{21} . Ces actions, croyons-nous, amèneront les entreprises américaines à leur tour à chercher à augmenter davantage a_{12} . Au fur et à mesure que ce processus dialectique se déroule, la répartition des ventes mondiales des firmes américaines et européennes tendra à devenir de plus en plus semblable. À mesure que le rapport $\frac{a_{11}}{a_{12}}$ se rapproche de $\frac{a_{21}}{a_{22}}$, la dimension relative S_1/S_2 devient de moins en moins touchée par les différences entre les taux de croissance de Y_1 et Y_2 . En d'autres termes, les firmes des deux centres en viendront à avoir des taux de croissance semblables peu importe que l'Europe croisse plus vite que l'Amérique ou que cette dernière croisse plus vite que l'Europe. Mais cette solution au « défi américain » au niveau de la concurrence oligopolistique, ne fera pas disparaître les conflits au niveau politique. La brisure du lien entre les entreprises et les pays va entraîner des conflits entre l'intérêt privé et l'intérêt public de même qu'entre un pays et un autre dont la solution n'est pas facile. Dans la prochaine section, nous abordons ces problèmes à la fois plus épineux et plus importants.

III — LE CAPITAL INTERNATIONAL ET L'INTÉRÊT NATIONAL

Le concept de « défi américain » comme diagnostic et comme solution aux conditions difficiles qui confrontent l'Europe est, en bonne partie, un mythe reposant sur une exagération des prouesses des grandes firmes américaines et sur une courte vue de la dynamique de la concurrence internationale. Il s'agit en réalité d'un autre déguisement d'une nouvelle forme de protectionnisme et comme telle, d'une tentative en vue d'assimiler l'intérêt national à celui de certaines firmes dominantes. Les instruments de ce néo-protectionnisme diffèrent de l'ancien. Au lieu de réclamer des tarifs en vue de préserver le marché domestique au bénéfice des firmes nationales, les hommes d'affaires demandent des mesures positives d'assistance dans le but de les aider à pénétrer dans les marchés étrangers. Cependant, le thème est le même ; la croissance d'un

Tableau 10

**Exportations et production locale du Royaume-Uni
dans 15 pays principaux**

(en millions de livres sterling)

	1956	1963	Changements en p.c.
1. Exportations du Royaume-Uni (f.o.b.)	1,450.3	2,000.5	+38
2. Exportations des entreprises incluses dans l'échantillon Reddaway	114.2	106.2	- 7
3. Production locale des entreprises incluses dans l'échantillon Reddaway	1,321.4	2,137.8	+62
4. Exportations totales du Royaume-Uni vers 15 pays à l'exclusion des exportations des entreprises incluses dans l'échantillon Reddaway (f.o.b.)	1,336.1	1,894.3	+42

SOURCE : W.D. Reddaway, *Effects of U.K. Direct Investment Overseas. An Interim Report*, tableau VI. Cambridge University Press, 1967.

NOTE : Nous avons estimé la production locale en soustrayant 150 p.c. de la valeur des exportations (f.o.b.) des entreprises comprises dans l'échantillon Reddaway, des ventes totales de ces entreprises dans les 15 pays considérés. Le 50 p.c. de surplus a pour but de tenir compte du fait que la valeur des ventes est mesurée d'après le prix de vente alors que la valeur des exportations l'est f.o.b.

certain secteur est élevée au rang d'objectif national et les problèmes économiques du pays dans son ensemble sont envisagés dans une optique d'avantage particulièrement restrictive.

Notre analyse permet de penser que le principal résultat de la stratégie qui consiste à utiliser des « mesures positives » afin d'aider les grandes firmes sera de changer le caractère qualitatif du milieu des affaires européen, en faveur d'une « plurinationalisation », plutôt que d'élever les taux de croissance relatifs des firmes européennes.

La « plurinationalisation » accrue qui suit l'augmentation de la dimension des entreprises, en affaiblissant le lien traditionnel entre la performance d'un pays et celle d'une entreprise, va aider à l'égalisation des taux de croissance de firmes de diverses nationalités et faciliter la tâche des entreprises américaines qui cherchent à maintenir leur position.

Si l'objectif poursuivi était de développer un milieu d'affaires national fort, il serait probablement préférable de suivre l'exemple japonais d'une stimulation de la croissance du marché intérieur, accompagné d'une restriction à l'entrée d'investissements étrangers et d'une pénétration dans les marchés étrangers au moyen de l'exportation plutôt que l'investissement (bien que cette politique ait également ses limites). La stratégie actuelle renforcera quelques très grandes firmes mais amènera un divorce entre leur intérêt et celui de l'économie nationale et peut avoir, en plus, un effet négatif sur le commerce international alors que les firmes se concentreront sur l'investissement étranger plutôt que sur les exportations. Par exemple, les données tirées du rapport Reddaway (tableau 10) et englobant les 15 pays qui reçoivent la plupart des investissements britanniques, montrent que les gros investisseurs produisent sur les divers marchés locaux, vingt fois plus qu'ils n'exportent. De plus, leurs exportations vers ces marchés ont baissé de 7 p.c., tandis que leur production locale s'est accrue de 62 p.c. Au cours de la même période, les exportations des autres firmes britanniques qui n'avaient pas d'investissements dans ces marchés se sont accrues de 42 p.c. Il semble inconcevable que les gros investisseurs n'auraient pas pu accroître leurs exportations très au-dessus de leur niveau actuel de 106.2 millions de dollars s'ils avaient été dans l'impossibilité d'in-

vestir à l'étranger. Il est nécessaire de faire plus de travaux sur d'autres pays, mais cet exemple devrait servir à illustrer la différence entre des politiques ayant comme objectif le maintien des parts des diverses entreprises sur le marché mondial et des politiques dont l'objectif serait le maintien de la part d'un pays en particulier¹⁷.

Que sera l'effet d'ensemble sur la performance économique et l'indépendance politique, d'un monde d'entreprises plurinationales dont certaines viendront d'un côté de l'Atlantique, d'autres, de l'autre côté (et peut-être quelques-unes du monde sous-développé) ? Nous ne pouvons donner ici qu'un résumé très bref des diverses façons d'envisager le problème.

La tradition américaine en matière de lois anti-trusts, telle qu'illustrée, par exemple, par Kaysen et Turner¹⁸, tendrait à voir la vague actuelle de fusions et d'acquisitions nationales et internationales d'un œil soupçonneux, tout comme cette même tradition avait considéré avec inquiétude, le mouvement de fusions aux États-Unis à la fin du 19^{ème} siècle. À cette époque, la croissance de l'entreprise nationale avait causé une grande inquiétude dans le secteur agricole et dans celui des petites entreprises au sujet « du sort des petits producteurs chassés des affaires ou privés de la possibilité d'y entrer par les concentrations toutes-puissantes de capital » et « du pouvoir des monopoles de faire tort au public en élevant les prix, détériorant la qualité des produits et en restreignant la production », tandis que du côté politique « la concentration des ressources dans les mains de quelques-uns était considérée comme une catastrophe sociale et politique », une croyance comme Kaysen et Turner l'ont fait remarquer, « qui peut être rationalisée en termes de symboles jeffersoniens dont l'attrait politique et la con-

17. Notons que la production locale des entreprises américaines à l'étranger s'accroît plus rapidement que les exportations. Voir aussi : Van der Beld et Van der Werf, « A Note on International Competitiveness », Berlin, 1965. Le tableau 6 de la page 649 montre que l'Allemagne s'est comportée beaucoup mieux que le Royaume-Uni et les États-Unis même en tenant compte des prix. De la même façon, Junz et Rhombert (I.M.F. Staff Papers, 1965) démontrent que l'Allemagne et le Japon ont fait mieux par rapport au Royaume-Uni et aux États-Unis, que les prix ne laissent croire.

La mauvaise performance du Royaume-Uni et des États-Unis pourrait s'expliquer, dans les deux études dont nous venons de parler, par le fait que leurs entreprises ont eu tendance à se développer par l'investissement plutôt que par l'exportation.

18. Carl Kaysen et Donald F. Turner, *Antitrust Policy*, Harvard University Press, Cambridge, 1959. Les citations sont tirées des pages 19 et 9, respectivement.

tinuité sont très grands dans la vie américaine ; les entreprises sont politiquement irresponsables et, par conséquent, les grandes entreprises sont dangereuses ». La tradition en matière anti-trust souhaiterait donc le recours à la concurrence plutôt qu'à la grande dimension comme moyen d'obtenir l'efficacité et les innovations et dissiperait les doutes « en faveur de la réduction du pouvoir de monopole plutôt que de son maintien ». Cependant, ces forces politiques exerçaient peu d'influence aux États-Unis. Comme Mason l'a fait remarquer dans sa préface à l'ouvrage de Kaysen et Turner, « la bataille contre la dimension a été perdue au cours du mouvement de fusions du tournant du siècle »¹⁹. De la même façon, au plan international, la bataille contre la dimension est en voie d'être perdue dans le mouvement actuel de fusions et les lois anti-trusts internationales nè s'opposeront probablement pas à la structure dimensionnelle des firmes qui en résultera. En fait, elles la supportent.

Les spécialistes du commerce international se sont, en général, moins inquiétés des dangers de la forte concentration et de l'oligopole, et ont bien accueilli le mouvement libre de capital comme instrument d'intégration de l'économie mondiale. Ils ont fait ressortir les avantages des économies d'échelle et ont soutenu que la firme plurinationale sera un facteur puissant d'allocation efficace du capital et de diffusion de la technologie des pays avancés vers les autres à cause de sa capacité d'organisation. Ils voient d'un très bon œil une structure industrielle par laquelle de grandes firmes couvrent le monde entier, produisant chaque pièce dans le pays où les coûts sont les plus bas et rendant rapidement et également disponibles à travers le monde, les progrès techniques et les produits nouveaux. Le modèle qu'ils suggèrent est peut-être celui des États-Unis où les principales firmes sont répandues sur la presque totalité de l'étendue du pays et tirent avantage des différences relatives dans les offres de travail, de capital ou de ressources naturelles. Au plan international, le prototype est peut-être l'intégration États-Unis/Canada qui, en termes symboliques, s'est faite dans la direction nord-sud, c'est-à-dire par le « jumelage » des entreprises canadiennes avec leur pendant du sud plutôt que dans la direction est-ouest,

19. E.S. Mason, préface de l'ouvrage de Kaysen et Turner, *op. cit.*, p. xi.

c'est-à-dire par la coordination, à l'intérieur du Canada, entre les diverses parties de son économie.

L'économie socialiste fait aussi ressortir les avantages de la grande taille en accord avec l'analyse marxiste du caractère de plus en plus social de la production (en incluant le caractère de plus en plus social de la gestion). Cependant, elle ne s'accorde pas toujours avec les spécialistes du commerce international quant à la façon avec laquelle le capital devrait être concentré et centralisé. Alors qu'avec cette dernière approche, on souhaite la coordination d'une industrie à travers plusieurs pays, l'économie socialiste fait ressortir les avantages d'une coordination entre plusieurs industries à l'intérieur d'un pays. Elle soutient donc qu'il y a lieu de combiner des oligopoles pour en faire des monopoles (parce qu'elle considère les choix offerts au moyen de la différenciation oligopolistique entre les produits comme le plus souvent sans signification et parfois nuisibles) ; elle soutient qu'il y a lieu aussi de combiner les industries de façon à harmoniser les secteurs complémentaires et concurrentiels et, enfin, d'avoir une planification centralisée capable de fournir une coordination d'ensemble de toutes les entreprises. Le plus important, c'est qu'elle fait ressortir la nécessité d'un contrôle politique sur les responsables des décisions économiques. Ceci implique que les frontières d'une entreprise devraient être contenues à l'intérieur des frontières de l'unité politique, étant donné que les entreprises qui s'étendent dans plusieurs unités politiques peuvent échapper au contrôle politique que n'importe quelle d'entre elles pourrait tenter d'exercer (sur la base de cet argument, les « conglomérats » devraient peut-être être organisés au niveau régional plutôt que national afin qu'ils soient plus sensibles aux exigences locales).

Étant donné que le système des entreprises plurinationales est celui qui prévaut, nous pourrions le discuter un peu plus en détail, en particulier ses relations avec les États-nations. George Ball a exprimé très succinctement les arguments en faveur du dépérissement de l'État-nation :

« la structure de l'entreprise plurinationale est un concept moderne capable de faire face aux exigences d'une époque moderne ; l'État-nation est une vieille idée démodée et mal adaptée aux besoins de notre monde complexe actuel »²⁰.

20. George W. Ball, « The Promise of the Multinational Corporation », *Fortune*, juin 1967, p. 80.

L'idée sous-jacente à cette opinion, telle qu'exprimée par Sidney Rolfe ²¹ par exemple, c'est que le progrès phénoménal dans les communications et le transport a créé une interdépendance de l'activité humaine qui rend désuètes les frontières nationales. Dans tous les pays, les États-Unis inclus, « le conflit de notre époque est entre le nationalisme ethnocentrique et la technologie géocentrique ». La firme plurinationale est moderne parce qu'elle est la première des institutions les plus importantes à comprendre que « l'histoire n'est pas l'essentiel ici, l'évolution l'est », un fait important est que « ce à quoi le monde fait face c'est au défi international plutôt qu'au défi américain ».

Cet argument contient un fort élément de déterminisme technologique et, à notre avis, simplifie à outrance et peut-être se trompe beaucoup sur les tendances du monde moderne. Bien qu'il soit tout à fait vrai de dire que la technologie moderne rend possible la coordination de la production et du *marketing* à l'échelle mondiale, il est également vrai que les communications modernes rendent possible la planification centralisée à l'intérieur d'un pays. De plus, la grande productivité de la nouvelle technologie apporte aux pays de plus grandes possibilités d'indépendance nationale, puisqu'il devient beaucoup moins urgent de se concentrer sur l'économie de ressources rares. Enfin, le plus important, l'amélioration des communications facilite aux petites régions et unités, l'obtention rapide et à bas coût de la fine pointe du savoir sans avoir à recourir à des lignes de communications à la fois institutionnelles et formelles. Ceci apporte une marge d'indépendance accrue et renforce le « polycentrisme » plutôt que le « centralisme ». Il n'est pas du tout évident que les structures d'autorité hiérarchique des entreprises soient bien adaptées à ces conditions. À une époque où il est possible pour chaque pays ou ville d'être presque immédiatement en communications avec tout autre pays ou ville, la distinction technologique entre l'hinterland et le centre disparaît, bien qu'elle puisse être maintenue par les institutions politiques ou économiques. En bref, les options disponibles avec la nouvelle technologie sont beaucoup plus vastes que ne le suggèrent les partisans de la

21. Sidney Rolfe, « Up-dating Adam Smith », *Interplay*, novembre 1968.

firmes plurinationales et il n'est pas justifié de clore le débat à ce moment-ci ²².

Quelle que soit la puissance de la technologie, il est clair que la croissance des firmes plurinationales, en soi, tend à affaiblir les États-nations. Les firmes plurinationales rendent inefficaces plusieurs instruments de politique traditionnels, la capacité de taxer, de restreindre le crédit, de planifier l'investissement etc..., à cause de leur souplesse internationale. De plus, les sociétés plurinationales servent de véhicule à l'intrusion des politiques d'un pays dans un autre avec comme effet ultime la diminution de la puissance des deux pays ²³. Les pays sous-développés dépendants ont reconnu ces tendances depuis longtemps, mais il est maintenant également évident que même les États-Unis, comme État-nation, perdent une partie de leur « indépendance » lorsqu'ils tentent de faire face à la trame compliquée qui résulte de leurs affaires internationales ²⁴.

Cependant, la bataille est loin d'être terminée. Les États-nations sont puissants et ils ne mourront probablement pas facilement. Demander simplement quelle est l'institution que l'on s'attendrait de retrouver dans cent ans, la France ou la General Motors, montre bien la nature du problème. De plus, l'opinion de Ball implique le dépérissement des États-Unis également comme État-nation ²⁵. Comment cela se produira-t-il exactement ? Voilà une question qui, pour dire le moins, n'est pas claire. Le *feedback* croissant que les entreprises américaines exercent sur les États-Unis a déjà créé des difficultés considérables et on peut s'attendre qu'il en résulte des

22. Pour un important débat sur la technologie et le nationalisme dans la ligne de pensée de Harold Innis, Kari Polyani et Marshall McLuhan, voir Abraham Rotstein, « The 20th Century in Prospect : Nationalism in a Technological Society » et Melville Watkins, « Technology and Nationalism », dans Peter Russell (éd.), *Nationalism in Canada*.

23. Pour une discussion concernant les contraintes imposées par les entreprises plurinationales à l'État-nation, voir : *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, The Queen's Printer, Ottawa, 1968. Voir aussi : Kari Levitt, « Canada : Economic Dependence and Political Disintegration », *New World*, volume IV, no 2.

On trouvera dans F. Perroux et R. Demonts, « Large Firms Small Nations », *Présence Africaine*, vol. 10, no 38, un traitement incisif destiné aux pays sous-développés, mais qui pourrait peut-être bientôt s'appliquer aux pays développés.

24. Leo Model étudie quelques aspects intéressants de ce problème dans son ouvrage : « The Politics of Private Foreign Investment », *Foreign Affairs*, juin 1967, p. 648.

25. Les arguments avancés par Ball et les grandes entreprises en faveur d'un système d'incorporation internationale, sont, bien sûr, une tentative comme n'importe quelle autre, des entreprises pour échapper aux lois américaines.

efforts accrus de la part de l'État américain, dans le but de contrôler ses entreprises. D'autres pays vont aussi tenter de contrôler les firmes plurinationales surtout dans leurs aspects qui rongent le pouvoir des États. Même le gouvernement du Canada, qui pour des raisons uniques, a moins résisté que d'autres pays à l'abandon de l'« indépendance » en échange de l'investissement étranger, n'est pas allé jusqu'à l'intégration complète et a, par exemple, utilisé les tarifs pour gêner la rationalisation de l'entreprise.

Les États-nations et le nationalisme ont, de plusieurs façons, constitué des supports puissants du capitalisme, car ils ont créé la solidarité de groupe qui a permis au régime de survivre. Dans un régime d'entreprise privée, certains gagnent et certains perdent et il est nécessaire d'avoir un gouvernement national disposant du pouvoir de redistribuer le revenu et la richesse afin de convaincre les perdants de laisser le jeu de la concurrence se continuer²⁶. La façon de donner des subventions aux perdants (par exemple, le soutien des prix agricoles) a souvent été inefficace et a fait l'objet de beaucoup de critiques de la part des économistes ; mais ce n'est pas la même chose de dire que les entreprises peuvent se passer d'un État-nation fort, pour s'occuper des problèmes des fluctuations économiques, de la sécurité sociale, du chômage, des disparités régionales de croissance, de l'agitation ouvrière, des attaques contre l'ordre et la propriété, etc. Si, par exemple, tous les pays perdaient leur pouvoir en matière de politique fiscale et monétaire, ce qui selon certains observateurs est le cas du Canada, comment arriverait-on à stabiliser la demande globale ? Ou est-ce que le « plurinationalisme » supprime les problèmes keynésiens ?

Ainsi, les firmes plurinationales exigent des États plurinationaux. Il est utopique de penser que cette évolution viendra assez tôt pour permettre la floraison complète de l'entreprise internationale. Il pourrait être possible d'aller en titubant vers un certain niveau plus élevé de coopération en ce qui concerne les politiques monétaire, fiscale, tarifaire et anti-trust, mais le degré de succès sera limité. Un obstacle très important à la supra-nationalité vient du fait que plusieurs parmi les politiques gouvernementales les plus importantes nécessitent, pour être efficaces, un certain degré

26. Cf. C.P. Kindleberger, *International Economics*, Richard D. Irwin Co., New-York, 1966.

de patriotisme. Qu'il s'agisse de la persuasion morale que les gouvernements exercent sur les banques, des principes directeurs que l'on établit sur une base volontaire en ce qui concerne les mouvements de capitaux, les salaires et les prix, ou encore de l'appel à l'honnêteté en ce qui a trait au paiement des impôts, le gouvernement dépend d'un acquiescement volontaire de la part de ses ressortissants pour fonctionner efficacement. Une loyauté de groupe de ce type n'existe pas à un niveau international. Il ne semble pas y avoir encore de moyen efficace de remplacer le nationalisme qui, dans le passé, a aidé à la dissolution des conflits de classes et au maintien de la cohésion sociale (on peut en trouver un témoignage dans la façon efficace avec laquelle les gouvernements occidentaux ont utilisé les sentiments patriotiques pour calmer le mécontentement social dans les périodes de privations économiques comme les années de la reconstruction d'après-guerre).

Dans un régime de firmes plurinationales et d'États-nations faibles, la différence va s'accroître et elle conduira à la formation d'alliances internationales et de fédérations parallèles à la firme plurinationale²⁷. Et même si un gouvernement fédéral fort à l'échelle mondiale pouvait être établi, plusieurs problèmes ne pourraient être résolus qu'au niveau national ou local. Si les gouvernements des divers États sont trop affaiblis, le modèle de l'avenir pourrait être la crise urbaine, dans laquelle des gouvernements municipaux faibles se trouvent confrontés à des entreprises nationales fortes. Bref, il y a un conflit fondamental entre la planification nationale par des unités politiques et la planification internationale par des entreprises, conflit qui prendra une envergure considérable avec la croissance de l'investissement direct.

En conclusion, nous pouvons retourner à la question soulevée dans *Le Défi américain* quant au danger que l'Europe devienne une colonie. Servan-Schreiber a peut-être raison de dire que dans un univers de firmes plurinationales, il est préférable pour un pays, d'en avoir quelques-unes en propre que de n'en pas avoir du tout. Ceci ne signifie pas, cependant, que des « entreprises plurinationales européennes » permettraient aux Européens de contrôler leur avenir. Les difficultés venant de l'internationalisation de la richesse

27. Ernest Mandel, « International Capitalism and Supra-Nationality », *op. cit.*, et « Where is America Going ? », *New Left Review*, mars-avril 1969, pp. 14-15.

pourraient bien plutôt diminuer la capacité de l'Europe de résoudre ses problèmes internes et, à cet égard, les problèmes auxquels le Royaume-Uni fait face dans la conciliation de son rôle international dans le domaine de la finance avec son intérêt national, devraient servir d'avertissement (tout comme les problèmes actuels des États-Unis). Le problème du colonialisme n'est pas vraiment un problème européen, étant donné que le milieu des affaires européen, en dépit de l'analyse de Servan-Schreiber, est fort et non pas faible. Le colonialisme est le problème des pays sous-développés où les entreprises, qu'elles soient étatiques ou privées, sont très faibles et ne peuvent certes pas tenir leur bout face aux puissantes organisations privées du monde économiquement développé. Dans la concurrence à venir entre les entreprises européennes et américaines, les marchés du tiers-monde constitueront un champ de bataille important parce que l'enjeu ne sera pas seulement les marchés limités de l'Afrique, de l'Amérique latine ou de l'Asie, mais l'équilibre oligopolistique dans le monde développé lui-même. La leçon du colonialisme que l'Europe a pratiqué dans le passé, c'est que le mal qui en a résulté pour les étrangers n'a pas été contrebalancé par le bénéfice que l'Europe elle-même en a retiré (c'est-à-dire par un bénéfice pour le pays dans son ensemble et non pour un groupe en particulier). Il est certain que la nation a souvent été amenée à se sacrifier pour pouvoir maintenir des liens impériaux qui ne bénéficiaient qu'à quelques-uns. En partie à cause de cela, il existe chez certains économistes britanniques (Keynes)²⁸, une tradition qui consiste à mettre en doute les avantages de l'investissement étranger. En suivant cette tradition plutôt que celle qui prévaut le plus souvent à l'effet que les mouvements internationaux de capitaux sont guidés par une main invisible de façon à améliorer le bien-être humain, notre intention n'est pas de suggérer l'adoption de mesures en vue d'arrêter la plurinationalisation, car il s'agit là, croyons-nous, d'une conclusion inéluctable. Notre but est plutôt de faire ressortir quelques-unes des conséquences probables et des contradictions des lois de la réorganisation industrielle à l'échelle internationale telles que nous les voyons. La propension des entreprises plurinationales à s'implanter partout et à établir des liens

28. J.M. Keynes, « Foreign Investment and National Advantage », *The Nation and the Athenaeum*, août 1924.

partout, est en train de donner une nouvelle nature cosmopolite à l'économie, et les politiques auxquelles on aura recours pour s'attaquer à ce problème devront s'appuyer sur cette base.

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

et

Robert ROWTHORN,
lecturer,
Université de Cambridge (Angleterre)