

Une « boîte noire » à manipuler soigneusement : L'analyse des coûts et des bénéfices sociaux de l'entreprise multinationale

A "black box" to Handle with Care the Analysis of the Social Costs and Benefits of the MNE

Bernard Bonin

Volume 16, numéro 2, 1985

Les multinationales et l'État

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/701835ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/701835ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Bonin, B. (1985). Une « boîte noire » à manipuler soigneusement : L'analyse des coûts et des bénéfices sociaux de l'entreprise multinationale. *Études internationales*, 16(2), 261–279. <https://doi.org/10.7202/701835ar>

Résumé de l'article

This paper assumes that the analysis of the social costs and benefits of the MNE is not only possible but also necessary. This kind of analysis is not easy because there are different rival theoretical models, because of the oligopolistic market structures that characterize multinational industries, and because of the often clashing interest of home and host countries. However the author is able to identify the main costs and benefits for each group of countries. The home countries are often able to export products and factors, and to import steady flows of cheap raw materials and intermediate goods thanks to MNE. However they risk the loss of taxes, jobs and capital; besides they can suffer from MNE speculation against their own currency and balance of payments imbalances. Host countries show positive gains in terms of economic development, and eventual access to foreign markets. However they can lose taxes, suffer the extra-territorial implementation of home countries' laws and policies as well as transfer-pricing and balance-of-payments disequilibria.

UNE « BOÎTE NOIRE » À MANIPULER SOIGNEUSEMENT : L'ANALYSE DES COÛTS ET DES BÉNÉFICES SOCIAUX DE L'ENTREPRISE MULTINATIONALE

Bernard BONIN

*ABSTRACT — A "black box" to Handle with Care the Analysis
of the Social Costs and Benefits of the MNE*

This paper assumes that the analysis of the social costs and benefits of the MNE is not only possible but also necessary. This kind of analysis is not easy because there are different rival theoretical models, because of the oligopolistic market structures that characterize multinational industries, and because the often clashing interest of home and host countries. However the author is able to identify the main costs and benefits for each group of countries. The home countries are often able to export products and factors, and to import steady flows of cheap raw materials and intermediate goods thanks to MNE. However they risk the loss of taxes, jobs and capital; besides they can suffer from MNE speculation against their own currency and balance of payments imbalances. Host countries show positive gains in terms of economic development, and eventual access to foreign markets. However they can loose taxes, suffer the extra-territorial implementation of home countries' laws and policies as well as transfer-pricing and balance-of-payments disequilibria.

L'identification et l'évaluation des coûts et bénéfices sociaux résultant de l'entreprise multinationale n'est pas chose simple. Certes, on peut croire que ces coûts et bénéfices peuvent être commodément classifiés en fonction de l'efficacité, de l'équité ou de la souveraineté. Mais un problème d'identification se pose, d'abord parce qu'on ne sait pas toujours très bien si telle manifestation, tel comportement de l'entreprise doit être classé parmi les coûts ou les bénéfices du point de vue des États; c'est que divers modèles ou schémas politico-économiques de référence s'affrontent à cet égard, et la classification des coûts et des bénéfices n'est pas indépendante du point de repère que l'on adopte.

Un problème d'identification se pose ensuite parce que l'entreprise multinationale peut être associée à certaines structures de marché qui compliquent l'évaluation des effets nets sur le bien-être national. On aura ce problème d'identification, par exemple, si l'on constate que l'entreprise multinationale a tendance à oeuvrer plutôt dans des marchés oligopolistiques, dont la résultante peut être vue fort différemment selon que l'on s'intéresse à la statique ou à la dynamique.

* Professeur à l'École Nationale d'Administration Publique, Montréal.

Mais en supposant que ce problème d'identification puisse être convenablement résolu, il ne faudrait pas croire pour autant que la comptabilisation de tous les coûts et bénéfices sociaux sera nécessairement facile. Le calcul de la valeur sociale nette de l'entreprise multinationale ne relève pas d'une procédure standardisée; on sait cependant qu'il faudra apporter à la démarche de quantification de nombreux ajustements s'il y a distorsion dans les prix des produits ou des facteurs soit à cause d'une concurrence insuffisante, soit à cause d'interventions diverses de l'État (tarifs, lois sur le salaire minimum, etc.) qui provoquent ces distorsions.

Enfin, même si l'analyse ne se révélait pas rigoureusement identique, il y aurait lieu de la mener aussi bien pour les pays d'origine des entreprises multinationales que pour les pays d'accueil des filiales, car il n'y a pas nécessairement concordance entre la nationalité d'une entreprise et les intérêts du pays investisseur. Conséquemment, nous nous proposons, dans cet article¹, de faire ressortir les principaux éléments de cette analyse en distinguant précisément les interrogations qui s'adressent aux pays d'origine des sociétés mères de celles qui concernent davantage les pays d'accueil des filiales.

I — LES PAYS D'ORIGINE DES SOCIÉTÉS-MÈRES

La très grande majorité des entreprises multinationales ayant, en fait, une nationalité dominante, soit celle de la société-mère, cette caractéristique peut être importante à au moins deux points de vue. D'abord, la majorité des actionnaires de l'entreprise auront probablement la même nationalité que celle de la société-mère. Ensuite, l'investissement à l'étranger fait par la société-mère, sera considéré comme un investissement étranger du pays dans lequel réside la société-mère. C'est pourquoi, on a pu croire que les pays d'origine des sociétés-mères ne retireraient que des bénéfices de l'investissement à l'étranger. Ne l'ont-ils pas parfois encouragé? Plus récemment, cette vision des choses s'est modifiée et l'on admet maintenant que la relation sociétés-mères-gouvernements des pays d'origine puisse être ambivalente.

A — La communication gouvernements-entreprises

Les gouvernements rendent des services aux entreprises qui veulent aller produire à l'extérieur de leur pays d'origine: assistance; promotion; protection². Ils leur fournissent d'abord l'information nécessaire et mettent à leur disposition les services du personnel diplomatique à l'étranger. Ils dépassent parfois ce stade de la simple assistance pour aller jusqu'à promouvoir l'investissement à l'étranger: incitation à investir à l'étranger ou à accorder des licences de fabrication; encoura-

1. Cet article est un résumé des chapitres 8, 9 et 10 d'un ouvrage publié récemment: Bernard BONIN, *L'entreprise multinationale et l'État*, Montréal, Les Éditions Études Vivantes, 1984.

2. J.N. BEHRMAN, *U.S. International Business and Governments*, New York, McGraw-Hill Book Co, 1971.

gement à prêter à l'étranger pour les banques; programmes visant à assurer les investissements contre les risques de non-convertibilité, de défaut de paiement, d'expropriation ou de guerre, etc. Ces efforts de promotion peuvent aller jusqu'au financement gouvernemental, total ou partiel, de certains investissements et à la conclusion de traités visant à assurer ce que l'on appelle un climat favorable à l'investissement.

De plus, les mécanismes de règlement des disputes entre les entreprises multinationales et les gouvernements étrangers ne sont pas toujours aussi développés que les mécanismes nationaux d'arbitrage, de sorte que les gouvernements des pays d'origine sont parfois incités à s'impliquer davantage dans le règlement de ces disputes, soit par la voie diplomatique, soit par le recours à la force. Ce souci de la protection des intérêts privés a été tel que certains gouvernements se sont placés dans la position de ne pas pouvoir ne pas intervenir dans les disputes, c'est-à-dire, en d'autres termes dans une position telle qu'une intervention est exigée d'eux.

Certes, toutes les entreprises n'apprécieront pas également les rôles de promoteur et de protecteur que les gouvernements jouent à l'occasion. Mais, ils font bien partie du paysage de l'investissement étranger et signifient que les gouvernements eux-mêmes espèrent en tirer quelque bénéfice.

En retour, l'État impose bien des contraintes aux entreprises qui vont produire à l'étranger. Son rôle de régulateur de l'activité économique l'amène à déterminer les règles du jeu, à fixer le cadre dans lequel l'activité des entreprises privées pourra être menée, non seulement à l'intérieur du pays d'origine mais aussi à l'étranger. L'intervention peut alors être soit indirecte, soit directe comme lorsque les gouvernements entreprennent de réglementer les échanges commerciaux, l'octroi de licences, les mouvements de capitaux, de technologie ou de personnes avec le reste du monde ou certains pays seulement.

De même, pour éviter que leurs politiques de maintien de la concurrence soient rendues inopérantes à l'intérieur, des gouvernements de pays d'origine tenteront d'étendre l'application de leurs lois antitrusts à l'étranger. Ils recourront à l'impôt pour s'assurer que les projets menés à l'étranger seront traités de la même façon que les projets nationaux. Ils fixeront les conditions de divulgation de renseignements d'ordre financier de façon à donner satisfaction aux actionnaires nationaux. Ils réglementeront les exportations de biens et de techniques dans le but d'empêcher que des pays ennemis puissent les obtenir par l'intermédiaire des entreprises multinationales ou encore les sorties de capitaux dans le but d'atténuer un déficit de balance des paiements jugé inquiétant. Bref, ils tenteront d'appliquer extraterritorialement leurs lois et politiques. Ce faisant, ils transforment les entreprises nationales à l'étranger en instruments de leur politique étrangère, même si cela ne plaît pas toujours à ces entreprises.

Si les gouvernements des pays d'origine se sont crus autorisés à agir ainsi, ce doit bien être parce qu'ils ont cru déceler en même temps que les bénéfiques, quelques inconvénients possibles de l'investissement à l'étranger.

B — Les bénéfices que les pays d'origine espèrent tirer de l'extension internationale des activités des firmes nationales

Vu à partir du pays d'origine, l'investissement direct ne se substitue pas nécessairement aux exportations. L'intégration des opérations dans deux pays ou plus peut entraîner des exportations de pièces ou composants, et même des échanges de produits finis, s'il y a spécialisation de la production dans les divers pays. L'importance du commerce intra-firme (ou du commerce entre parties liées comme on le dit parfois) le laisse clairement entendre. La présence d'une filiale à l'étranger peut aussi permettre à l'entreprise multinationale de garder ouverts certains marchés qui auraient été perdus autrement. Elle peut aussi rendre possible l'utilisation de facteurs de production à l'étranger avec un rendement plus élevé que celui qui pouvait être envisagé dans le pays d'origine.

Investir à l'étranger peut être, pour le pays d'origine par l'intermédiaire de l'entreprise multinationale, le moyen d'acquérir des importations à plus bas prix. Ce peut être aussi le moyen d'avoir accès à des ressources étrangères de meilleure qualité.

La production à l'étranger ne se fera pas toujours uniquement à l'aide de facteurs du pays d'implantation. Il se peut au contraire que les entreprises qui travaillent à l'étranger aient recours à du personnel, de l'outillage, ou des techniques venant de leur pays d'origine, parce qu'elles considèrent en tirer de meilleurs services ou parce qu'elles sont habituées à certaines façons de faire; le cas échéant, on assistera donc à une « exportation » de facteurs à partir du pays d'origine, qui en tirera tout de même quelques revenus. Si l'investissement en vient à s'auto-financer, cela signifie que l'épargne « forcée » qui permet le financement de l'investissement, se répartit entre les consommateurs d'un grand nombre de pays, et certainement celui d'implantation de la filiale, et non pas seulement entre ceux du pays d'origine de la société-mère.

Du point de vue politique, on peut dire que la présence d'entreprises multinationales dans des économies étrangères permet aux pays d'origine d'y établir des positions qui peuvent se révéler bénéfiques à plus ou moins long terme. Si la relation entre pays d'origine et pays d'implantation est harmonieuse, il est juste de parler alors d'un bénéfice politique que le pays d'origine peut tirer de la présence de ses entreprises multinationales à l'étranger; si, au contraire, pour quelque raison que ce soit, la relation paraît conflictuelle, il faudrait plutôt parler de coûts politiques résultant de cette présence à l'étranger.

C — Les coûts de la production à l'étranger pour le pays d'origine

Parmi les coûts, on mentionne la possibilité que le pays d'origine enregistre un déséquilibre de sa balance des paiements par suite des activités de production à l'étranger et la capacité qu'ont les entreprises de spéculer contre la monnaie du pays d'origine et d'influer sur le taux de change de cette monnaie sur les marchés étrangers.

Il se peut aussi que les gouvernements des pays d'origine soient privés de recettes fiscales, car le recours aux prix de cession interne ne jouera pas nécessairement en leur faveur. La présence de nombreux havres fiscaux ne fait qu'affermir cette possibilité.

On a aussi accusé les entreprises multinationales d'exporter des emplois à partir du pays d'origine de l'entreprise. Plus généralement, on fait valoir que la présence des entreprises multinationales, dont les activités contribuent à accroître l'intégration internationale, est de nature à réduire la portée de la politique économique des pays d'origine.

Le pays d'origine peut aussi avoir à subir des coûts politiques de la présence à l'étranger d'entreprises dont la société-mère relève de sa juridiction. Si les pays d'accueil des filiales se montrent insatisfaits du comportement de certaines entreprises originaires d'un pays en particulier, cette insatisfaction risque fort de rejaillir sur le gouvernement du pays d'origine. Le risque n'en sera que plus grand si le gouvernement du pays d'accueil a tendance à considérer l'investissement étranger comme la forme moderne de l'impérialisme et les entreprises multinationales comme la manifestation, sinon l'instrument, de cet impérialisme. La présence de leurs entreprises à l'étranger peut d'ailleurs amener les gouvernements des pays d'origine à s'impliquer davantage qu'ils ne souhaiteraient le faire dans les relations entre les entreprises multinationales et les divers pays d'accueil. Également, il faut tenir compte des cas où le gouvernement du pays d'origine cherchera à faire des entreprises multinationales des instruments de sa politique étrangère (application extraterritoriale des lois et politiques). Enfin, tous les pays d'origine des entreprises multinationales sont en même temps des pays d'accueil d'entreprises originaires d'autres pays; or, à ce titre on n'en connaît aucun qui n'impose pas quelques restrictions à l'investissement direct chez lui. Lorsqu'ils réclameront, de la part des pays étrangers, une politique plus libérale d'accueil à l'égard de leurs entreprises, les pays investisseurs s'exposent sans doute à se faire rappeler que le traitement qu'ils accordent eux-mêmes aux entreprises étrangères n'est pas sans reproche.

D — Deux pouvoirs qui s'affrontent ?

Bien qu'il ne soit pas illimité, le pouvoir dont le gouvernement du pays de la société-mère dispose est plus grand que celui de tout autre pays. Ce pouvoir vient: 1) de la présence du siège social de l'entreprise à l'intérieur de la juridiction légale du pays d'origine; 2) de l'existence de liens étroits entre les gestionnaires de la société-mère et le gouvernement; 3) de la présence, au sein de son périmètre national, de la plus large fraction des actifs de l'entreprise.

Mais ce pouvoir n'est pas illimité. Le gouvernement peut d'abord juger préférable de s'abstenir de l'exercer, soit parce qu'il est d'avis qu'il ne réussira pas à atteindre son but, soit parce que la poursuite d'un objectif ayant trait aux entreprises multinationales entre en conflit avec d'autres objectifs gouvernementaux.

De plus, l'entreprise multinationale dispose elle-même d'un pouvoir économique plus ou moins affirmé. Si l'on admet que le pouvoir économique, dans son sens

le plus large, consiste dans la capacité d'influer de façon significative sur l'utilisation des ressources, la répartition des biens, le prix des produits et des facteurs, les goûts des consommateurs, le développement de la technologie ou la répartition des revenus, il est permis de croire que la grande entreprise dispose d'un tel pouvoir, dont la maîtrise échappera, en partie tout au moins, au gouvernement du pays d'origine.

En somme, il est possible que l'existence de l'entreprise multinationale contribue à diluer même le pouvoir de l'État d'origine. Bien que tous les gouvernements se trouvent ainsi à perdre de leur pouvoir au bénéfice de cette institution privée, il peut même arriver que la perte de pouvoir par un gouvernement national contribue à accroître celui d'autres gouvernements nationaux. Ce déplacement peut se faire non seulement dans l'espace, mais aussi dans le temps, en ce sens que la relation de pouvoir entre l'investisseur étranger (et le gouvernement du pays d'origine) et le gouvernement du pays d'accueil peut se modifier au cours des années.

E — Une hypothèse fondamentale

Au moins quatre grands schémas d'interprétation s'offrent à l'analyse, avons-nous dit. Certains font entrer des considérations de pouvoir; d'autres n'en tiennent pas vraiment compte³. Mais toujours la répartition des coûts et des bénéfices résultant de l'investissement étranger reste une question capitale. Elle a d'ailleurs deux dimensions: a) la répartition entre les pays d'origine et les pays d'accueil; b) la répartition entre les divers groupes à l'intérieur d'un même pays. Les questions relatives à la répartition se posent déjà lorsque l'investissement accroît le bien-être total; elles se font encore plus pressantes lorsque l'effet net sur le bien-être mondial est incertain, ce qui peut être le cas lorsque l'investissement étranger se fait en réaction à des tarifs douaniers élevés que l'on impose aux exportations du pays investisseur, ou encore par réaction à un taux d'imposition plus faible que celui que l'on doit subir dans le pays d'origine.

L'évaluation des effets de l'investissement à l'étranger sur les pays d'origine des entreprises multinationales doit donc prendre en considération des interrogations du genre: quel est l'impact sur l'exportation, l'importation, l'emploi? Quel est l'effet sur les recettes fiscales que l'État d'origine peut compter en obtenir? Quel est l'effet du pouvoir économique des entreprises sur l'état et l'évolution de la concurrence? Quel est l'impact des entreprises multinationales sur le marché du change, sur la valeur de la devise du pays d'origine? Quel a été leur rôle dans telle ou telle « crise de change »? etc.. Or, les résultats que l'on obtient en réponse à ces

3. Nous n'exposerons pas ici ces schémas qui ne sont pas essentiels à notre argumentation. On peut cependant les trouver dans les ouvrages suivants: C.F. BERGSTEN, T.O. HORST et T.N. MORAN, *American Multinationals and American Interests*, Washington, The Brookings Institution, 1978; Robert GILPIN, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, New York, Basic Books, 1975; N. HOOD et S. YOUNG, *The Economics of the Multinational Enterprise*, Londres, Longman, 1979; R.J. BARNET et R.E. MÜELLER, *Global Reach*, New York, Simon and Schuster, 1974.

interrogations sont très sensibles aux hypothèses que l'on fait quant à ce qui se serait produit si l'investissement direct n'avait pas eu lieu et aux alternatives possibles à cet investissement direct. En d'autres termes, l'hypothèse fondamentale sur laquelle repose alors l'analyse de l'effet net de l'entreprise multinationale sur le pays d'origine devient : est-ce que l'investissement direct à l'étranger se substitue à un investissement qui aurait été fait dans le pays d'origine ou en constitue-t-il plutôt un complément ?

À cet égard, les discussions quant aux effets de l'investissement sur l'emploi, sur les échanges et les paiements internationaux, ou encore sur la croissance du pays d'origine, s'apparentent à des variations sur un même thème. C'est ce qui explique des divergences, en apparence, étonnantes dans les résultats obtenus, car comment pourrait-on justifier autrement que certaines analyses montrent que les entreprises multinationales augmentent l'emploi dans tel pays d'origine alors que d'autres soutiennent qu'elles le font diminuer ; que des analyses font apparaître une stimulation des exportations à partir de tel pays d'origine alors que d'autres concluent à une diminution des exportations. Une vision si opposée des effets de l'entreprise multinationale sur le pays d'origine ne peut venir que de l'importance capitale que prend l'hypothèse quant à la substitution ou la complémentarité entre la production nationale et la production étrangère.

II – LES PAYS D'ACCUEIL DES FILIALES

Tout comme pour les pays d'origine des sociétés-mères, les pays d'accueil des filiales comptent bien retirer quelques bénéfices de l'investissement étranger : contribution à leur croissance économique ; apport au développement régional dans les pays qui en ont fait un objectif ; stimulation de la concurrence ; effet sur la balance des paiements. En pratique, il n'est pas certain que tous ces bénéfices seront réalisés, ou qu'ils seront très importants, si toutefois ils sont réalisés. Pourtant, on ne doute pas souvent qu'un bénéfice net résulte bien de la présence d'entreprises multinationales dans un pays d'accueil. On notera d'ailleurs que les bénéfices entrevus sont surtout de nature économique.

Au contraire des bénéfices, les coûts que l'on attribue à l'investissement direct étranger pour un pays d'accueil sont davantage de nature politique. Ils concernent surtout ce que l'on appelle la souveraineté du pays dans la littérature spécialisée alors qu'il vaudrait mieux parler de la marge d'autonomie politique à la disposition du pays d'accueil, c'est-à-dire de la liberté d'action sans que les coûts paraissent prohibitifs. Certaines tensions entre les entreprises multinationales et les gouvernements des pays d'accueil sont inhérentes à la structure d'organisation de l'entreprise ; d'autres viennent des États eux-mêmes qui craignent une domination industrielle de l'étranger, une dépendance technologique à l'égard de l'étranger, une réduction de la portée de leur politique nationale ou encore une pénétration chez eux d'une culture étrangère. Enfin, d'autres types de tensions résultent de l'utilisation, par les gouvernements des pays d'origine, de l'entreprise multinationale comme d'un instrument de leur politique étrangère : c'est là que l'on retrouve la question de l'application extraterritoriale de certaines lois ou politiques du pays d'origine.

A — Les bénéficiaires

Le gain que le pays d'accueil retire de l'investissement direct, en définitive ne repose pas principalement sur le transfert international de capital comme tel, mais plutôt sur la transmission internationale de la technologie au sens large et sur des investissements dans un processus de production à plusieurs stades, mené par le canal interne de l'entreprise multinationale et dont les opérations ne se feraient pas autrement à cause des imperfections des marchés externes⁴.

1. Contribution à la croissance économique

La question revient ici à se demander de quelle nature est le transfert international de ressources effectué par l'entreprise transnationale. Certes, lorsqu'il y a insuffisance d'épargnes mobilisables pour les niveaux d'investissement souhaités dans un pays, l'investissement étranger peut devenir un moyen de franchir cet obstacle lié à la formation du capital. Mais il faut alors s'interroger sur le mode de financement de cet investissement étranger, car celui-ci ne peut être assimilé purement et simplement à un mouvement international de capital.

En effet, si le financement peut réellement provenir de l'étranger (soit des marchés étrangers, soit de l'entreprise multinationale elle-même), auquel cas il y aurait lieu de parler véritablement d'un transfert international de ressources, il peut aussi provenir du réinvestissement, par la filiale, de profits ou de réserves ou encore d'émissions d'actions et d'emprunts qu'elle effectue sur le marché financier du pays d'accueil. Le transfert international de capital ne va donc pas de soi; le capital apparaît plutôt comme n'étant que l'une des composantes possibles du conglomerat de facteurs transféré par l'entreprise multinationale et pas nécessairement comme étant la plus importante. En fait, pour diverses raisons, les études empiriques permettent plutôt de conclure que la contribution du capital étranger à la formation du capital dans le monde est, dans l'ensemble, faible⁵.

Que penser de l'apport de technologie? On considère généralement que l'entreprise multinationale est un agent important de production et de transmission de la technologie, de sorte que la contribution que les pays d'accueil peuvent attendre à cet égard apparaît déjà intuitivement. Dans la mesure où elle transporte sa technologie à l'extérieur de son pays d'origine (bien que ce transport puisse se faire d'abord et avant tout par son canal interne), l'entreprise multinationale joue certainement un rôle dans la transmission internationale des innovations.

Mais d'une part, l'investissement direct étranger et l'entreprise multinationale qui s'en charge, n'est pas le seul moyen possible de transmettre les innovations d'un pays à l'autre; d'autre part, il se peut que le point de vue du pays d'accueil ne corresponde pas entièrement à celui de l'entreprise. Le pays d'accueil, s'il se trouve

4. Ce qu'il est convenu d'appeler la théorie de l'internalisation a été exposé dans de nombreux travaux, car elle se trouve au coeur des explications de l'entreprise multinationale proposées par une école de pensée. Voir en particulier, Mark CASSON, *Alternatives to the Multinational Enterprise*, New York, Holmes and Meier Publishers, 1979.

5. Pour une revue de ces études empiriques, on voudra bien se reporter à l'ouvrage de HOOD et YOUNG, *op. cit.*, chap. 5.

en présence de divers canaux de transmission possibles, voudra sans doute s'interroger sur les coûts de la technologie qu'il désire obtenir, le degré comparé de disponibilité de la technologie par les divers canaux, le degré d'adaptation de la technologie aux conditions du pays d'accueil, la possibilité et la rapidité de la diffusion de la technologie dans le pays, une fois qu'elle aura été obtenue. Or, à cet égard rien ne nous assure *a priori* que les intérêts d'une entreprise multinationale, qui s'efforce de « privatiser » le savoir et de le transmettre par le canal interne de ses opérations minimisant ainsi le risque de voir s'effriter l'avantage monopolistique qu'il lui confère, et ceux d'un pays d'accueil qui incline à traiter le savoir comme un bien public coïncideront.

Même en considérant que ces interrogations sont légitimes cependant, il faut reconnaître que la plupart des pays d'accueil accordent vraiment une très grande importance à l'obtention des innovations logiques en provenance de l'étranger; en fait, c'est fort probablement l'apport de l'entreprise multinationale que les pays d'accueil valorisent le plus. C'est du moins la conclusion à laquelle on est conduit en constatant que l'on consent souvent aux redevances à verser pour l'obtention de cette technologie un traitement de faveur que l'on n'accorde pas au paiement des dividendes. L'entreprise multinationale reste donc le véhicule privilégié de la transmission internationale de cet avantage fort recherché.

Il est une autre forme de savoir que les pays d'accueil peuvent désirer obtenir: ce sont les méthodes de gestion de grandes organisations. Là aussi plusieurs pays en sont venus à croire que le flux pourra être plus facilement obtenu dans le cadre d'une relation entre une société-mère et une filiale qui lui appartient en propre. Les pays qui obtiennent ces techniques de gestion de l'étranger espèrent qu'elles tendront par la suite à se répandre chez les concurrents et fournisseurs locaux de la filiale étrangère. Cela suppose que tous les postes principaux de gestionnaires ne sont pas réservés à des résidents du pays d'origine, que la filiale dispose d'une large autonomie de décision, qu'un certain nombre de gestionnaires quitteront un jour l'entreprise étrangère pour aller renforcer l'entrepreneuriat local, que les techniques de gestion utilisées dans la grande entreprise et reflétant une culture particulière sont bien transposables à des entreprises de petite dimension, produits d'une autre culture, etc. Bref, le pays d'accueil doit avoir la capacité d'absorber, d'assimiler l'apport étranger.

Enfin, il faut tenir compte de l'accès à des marchés étrangers qui peut résulter de la présence d'une filiale d'une entreprise multinationale dans un pays. Cet accès à des marchés étrangers concerne par exemple, l'industrie extractive lorsqu'une matière première est exportée à partir d'un pays pour être transformée ailleurs; mais, il s'applique aussi à l'industrie manufacturière si une filiale implantée dans un pays d'accueil est bien intégrée aux opérations mondiales d'une entreprise multinationale, comme le montre la tendance à l'*offshore production*.

L'écheveau complexe de relations commerciales que les entreprises multinationales contribuent à tisser a pour conséquence de transformer assez fondamentalement le commerce mondial. On note tout d'abord l'importance du commerce intra-firme, pour lequel nous disposons maintenant de meilleures données et analyses qu'il y a à peine dix ans. Bien que la plupart des théories du commerce international

supposent que les échanges se font, sur les marchés mondiaux, entre des acheteurs et des vendeurs sans relation de propriété les uns avec les autres et que la nation ou le pays soit la principale entité à laquelle l'analyse s'intéresse, en fait, le rôle des grandes entreprises multinationales dans ce commerce mondial montre qu'il repose plutôt, pour une fraction significative, sur des décisions de gestionnaires, sur des hiérarchies et non pas seulement sur des marchés⁶.

On note également l'importance croissante de l'*offshore production*, c'est-à-dire de la fabrication, comme partie d'un processus multinational de production, des phases les plus intensives en main-d'oeuvre, dans des pays en voie de développement où les salaires sont bas, pour ensuite réexporter soit le produit fini, soit le produit semi-fini vers un autre pays, souvent plus développé, où il subira le cas échéant, un autre stade de transformation⁷.

2. Contribution au développement régional

L'hypothèse de travail peut être formulée comme suit: si certains gouvernements cherchent à déconcentrer l'activité économique dans l'espace, les entreprises étrangères, ayant moins de racines sociologiques qui tendent à les fixer à une localisation en particulier, devraient se prêter assez bien à la poursuite de cet objectif. L'entreprise étrangère, qui ne tient pas absolument à s'implanter dans les grandes villes, deviendrait ainsi un instrument de lutte aux disparités régionales.

Il est vrai que les firmes transnationales ont parfois mieux répondu aux stimulants gouvernementaux, de sorte qu'on a pu croire que ces politiques avaient, en fait, été conçues pour elles. Mais les diverses expériences nationales qui ont fait l'objet d'un examen défient toute généralisation. Dans l'état actuel des connaissances, il paraît donc opportun de conclure qu'il y a bien là un bénéfice possible pour le pays d'accueil, mais dont la portée générale reste à démontrer.

3. L'effet sur la concurrence

Pour les pays d'accueil qui ne disposent que d'un marché intérieur de taille réduite, on a parfois cru que l'entrée des firmes étrangères aurait un effet salutaire sur les prix et la productivité, tout au moins dans les industries dominées par

6. Sur cette question du commerce intra-firme, voici quelques sources utiles: G.K. HELLEINER, *Transnational Corporations and Trade Structure: the Role of Intra-Firm Trade* dans H. Giersch, *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Tubingen, J.C.B. Mohr, 1979; G.H. HELLEINER et R. LAVERGNE, dans *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, nov. 1979; S. LALL, *The Multinational Corporation*, New York, Holmes and Meier Publishers, 1980; The United Nations (Commission on Transnational Corporations), *Transnational Corporations and World Development: a Reexamination*, 1978.

7. Comme sous-produits de la contribution de l'entreprise multinationale à la croissance économique des pays d'accueil, il faudrait faire état de leur apport à la création d'emplois, pour laquelle les attentes ne doivent cependant pas être exagérées, et des ressources fiscales qu'elles procurent aux pays d'accueil, à la double condition d'être en mesure de les percevoir (ce qui n'est pas aussi simple qu'on pourrait le croire étant donné le recours aux prix de cession interne) et de ne pas dilapider ces ressources en versant des subventions dans le but d'attirer l'investissement étranger. Il conviendrait aussi de ne pas oublier que le temps risque fort de faire son oeuvre, c'est-à-dire qu'il se peut que la contribution nette positive de l'investissement direct étranger atteigne son apogée peu de temps après la filiale pour ensuite décliner.

quelques grandes firmes. Mais, comme pour le développement régional, cette zone d'harmonie entre les intérêts de l'entreprise multinationale et ceux des États n'est pas claire. D'abord, lorsque les firmes étrangères qui entrent ont elles-mêmes un comportement oligopolistique, il se peut qu'elles acceptent la structure des prix existante et qu'elles fassent porter la concurrence sur autre chose. Ensuite, si on est vraiment en présence d'une lutte oligopolistique entre les entreprises, il peut arriver qu'il en résulte « trop » d'entrées de firmes étrangères dans un pays et que la production ne se fasse pas alors dans des conditions compatibles avec la recherche de l'efficacité.

Les études empiriques⁸, maintenant beaucoup plus nombreuses, font bien ressortir l'ambiguïté des résultats. Elles ont bien montré que l'entrée de firmes multinationales peut effectivement briser le monopole d'une entreprise établie et faire baisser les profits supranormaux. Mais elles montrent tout aussi clairement que l'effet concurrentiel peut être beaucoup moins bénéfique: utilisation abusive d'une position dominante sur le marché; accentuation des problèmes relatifs à la fragmentation de l'industrie par suite des entrées « en grappes » caractéristiques d'un comportement oligopolistique; création de nouvelles barrières à l'entrée par l'exploitation des économies d'échelle et des avantages en termes de différenciation des produits, de marketing ou de technologie; recours à des pratiques qui, tout en restant compatibles avec la multinationnalité, n'en restent pas moins restrictives (limitation imposée aux exportations dans le cadre d'un partage global des marchés; prix de cession interne et discrimination entre les nations, etc.). Il faut donc en conclure que le débat reste ouvert quant à l'effet de l'entreprise multinationale sur la concurrence dans un pays d'accueil.

4. L'effet sur la balance des paiements

La contribution à la balance des paiements des pays d'accueil ne peut être évaluée correctement que si l'on tient compte de la totalité des entrées et sorties de devises imputables à l'activité de l'entreprise; il faudrait aussi pouvoir tenir compte des effets indirects de renforcement ou d'affaiblissement de la capacité concurrentielle qui en résultent pour l'économie d'accueil.

En effet, il se peut, comme nous l'avons vu auparavant, que l'entreprise multinationale fasse un investissement qui se traduise bien par une entrée de devises étrangères, encore qu'une telle entrée n'est pas assurée. Mais une fois implantée, la filiale pourra exporter si ses conditions de coûts et les responsabilités qu'on lui confie au sein de l'entreprise multinationale lui en laissent la possibilité; elle continuera aussi d'importer. De plus, elle versera des redevances et des honoraires de gestion à la société-mère et il y aura versements de dividendes au siège social, paiements d'intérêts, etc. Si la présence de la filiale se traduit par une substitution de la production locale à l'importation, par l'obtention de méthodes de gestion et de techniques à des prix inférieurs aux prix du marché, pour autant qu'une telle

8. Pour un examen de ces études, on pourra consulter, outre l'ouvrage de Hood et Young déjà cité, J.H. DUNNING, *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres, George Allen and Unwin, 1981 et R.E. CAVES, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, 1982.

expression puisse avoir un sens ici, par l'apport d'occasions d'investissement à des capitaux du pays d'accueil, qu'on aurait autrement investis à l'étranger, etc., il faudrait pouvoir en tenir compte.

En réalité, ces effets indirects sont rarement pris en compte dans les études empiriques parce qu'il serait très difficile de le faire. Mais les effets directs sur la balance des paiements ont fait l'objet d'un bon nombre d'études, surtout à l'époque où les pays d'origine (États-Unis et Grande-Bretagne principalement) connaissaient des problèmes de balance des paiements, qu'ils ont tenté ou envisagé de résoudre en restreignant l'investissement direct à l'étranger. Elles font toutes ressortir la grande différence que peuvent faire les hypothèses que l'on adopte concernant notamment, 1) la durée de la période que l'on retient dans l'analyse; 2) ce qui se serait passé en l'absence de l'investissement étranger; 3) le caractère répétitif ou non répétitif de l'investissement analysé.

Elles montrent aussi que la balance des paiements des pays d'accueil bénéficie de l'entrée initiale de capital, c'est-à-dire celle qui se produit au moment de l'implantation de la filiale. Mais après un certain nombre de périodes, au cours desquelles les diverses entrées et sorties de fonds consécutives à l'activité des filiales se produisent, la balance des paiements des pays *investisseurs* s'améliore comme conséquence de leurs investissements directs à l'étranger. C'est seulement sous certaines hypothèses concernant la répétition des sorties de fonds à des fins de nouveaux investissements à l'étranger, que cette amélioration peut être repoussée très loin dans le temps. Ce bénéfice pour le pays *d'accueil*, conséquemment, n'est pas évident.

*

* *

En résumé, nous avons pu mettre en lumière une zone d'harmonie entre les intérêts de l'entreprise multinationale et ceux des pays d'accueil: il s'agit de la contribution à la croissance économique au moyen de l'apport de ressources étrangères. Les trois autres zones d'harmonie possibles que nous avons retenues, d'une part, se situent à un niveau d'analyse différent, d'autre part, n'apparaissent pas comme étant aussi clairement bénéfiques pour le pays d'accueil.

À cette analyse de bénéfices, il faut d'ailleurs adresser deux types de réserves. Si l'on cherche à mesurer les bénéfices que le pays d'accueil peut espérer retirer de l'investissement étranger, il y aurait lieu de déduire les très nombreux cas de désinvestissements volontaires, pour avoir une image plus juste des bénéfices potentiellement réalisables. De plus, il faut bien voir que, même en adoptant une approche néo-libérale, l'obtention par les pays d'accueil, des bénéfices résultant de l'entreprise multinationale ne paraît pas automatiquement assurée. Si l'entreprise ne fait que remplacer les importations par une production dans le pays d'accueil, laissant le prix du produit inchangé, et payant le taux de salaire courant à la main-d'oeuvre de ce pays, pour ensuite remettre à l'étranger, comme profits, l'intérêt sur son capital et la rente sur l'information de qualité supérieure qu'elle possède, le

pays d'accueil ne gagnera rien. Si celui-ci attire l'investissement étranger par la présence d'un tarif douanier ou de privilèges fiscaux, il se peut même qu'il y perde au change⁹.

B — Les coûts

On ne peut prédire facilement les effets d'ensemble de l'entreprise multinationale sur les économies d'accueil, étant donné que la forme de l'investissement (acquisition ou nouvel établissement), les conditions de la concurrence dans le pays d'accueil et le degré de développement économique sont des variables qui influent sur le résultat. On peut cependant s'attendre à ce que les risques que comporte l'entreprise transnationale pour les pays d'accueil concernent tantôt l'efficacité, tantôt l'équité, et parfois (et peut-être même le plus souvent) la souveraineté ou plutôt la marge de manoeuvre en pratique à la disposition des pays d'accueil, car la souveraineté comme telle n'est pas entamée.

1. *Tensions inhérentes à la structure de l'entreprise*

Le degré de centralisation de la prise de décision au siège social de l'entreprise multinationale varie selon les firmes. Cependant, l'expérience a montré qu'il est plus facile de décentraliser la décision pour certaines fonctions de l'entreprise multinationale que pour certaines autres. C'est ainsi que la gestion des finances de l'entreprise reste la fonction la plus souvent centralisée au siège social, aussi bien en ce qui a trait à l'allocation des fonds d'investissement qu'au contrôle sur les liquidités de l'entreprise et les devises dans lesquelles ces réserves sont conservées. Pour que les objectifs d'ensemble de l'entreprise puissent rester cohérents, le siège social doit coordonner l'allocation des ressources financières et des investissements. On peut douter qu'il puisse y avoir, à cet égard, un partage des tâches différent de celui-là. C'est là que réside tout le problème: si l'on demande à la firme transnationale de cesser de coordonner ses activités de cette façon, on lui demande, en somme, de cesser d'être multinationale ou, en tout cas, de renoncer aux avantages de la multinationalité.

Du point de vue du pays d'accueil, la conséquence d'une telle organisation est claire cependant: il existera peu de filiales de sociétés multinationales implantées chez lui qui ne seront pas plus ou moins démembrées ou tronquées.

Le choix de politiques dans l'entreprise peut aussi causer des tensions avec les pays d'accueil. Dans l'exploitation des richesses naturelles, les tensions concernent essentiellement les prix de vente fixés lors de transactions effectuées entre une filiale exploitant une ressource naturelle dans un pays d'accueil et une société-mère ou une autre filiale transformant cette matière première dans un autre pays, le rythme d'exploitation et le degré de transformation que l'on fait subir à la matière première dans le pays d'accueil. Ces éléments déterminent évidemment les recettes fiscales que le pays d'accueil retire de l'exploitation de ses richesses naturelles.

9. H.G. JOHNSON, « Survey of the Issues », dans Peter DRYSDALE ed., *Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific*, Toronto, University of Toronto Press, 1972.

Dans l'industrie manufacturière et les services, des tensions en résulteront avec les pays d'accueil si la société-mère manifeste une très nette préférence en faveur de la filiale dont elle détient la totalité du capital-actions; si le mode d'organisation est tel que les commandes d'exportation sont centralisées au siège social; si l'approvisionnement est aussi centralisé de manière à obtenir de meilleurs prix pour l'ensemble de l'entreprise; si les efforts de recherche de l'entreprise sont concentrés à l'extérieur du pays d'accueil d'une filiale, etc.

Ces tensions, inhérentes à la structure de l'entreprise multinationale, sont imputables à des différences d'horizon entre les gouvernements des pays d'accueil et les firmes étrangères. Bien que ces politiques soient conformes aux intérêts d'une entreprise dont les activités transcendent les frontières nationales, les gouvernements, sauf rares exceptions, ne maîtrisent que leur espace national.

Le recours aux prix de cession interne constitue certainement un autre exemple de ces divergences de vues. En manipulant plus ou moins arbitrairement les prix fixés lors de transactions entre deux établissements de la même entreprise mais implantés dans des pays différents, l'entreprise multinationale est en mesure de réduire au minimum l'impôt que devra verser l'organisation dans son ensemble, de compliquer l'entrée dans l'industrie aux concurrents éventuels ou de transférer des fonds d'un pays à l'autre.

Ce faisant elle agit aussi sur le partage international des impôts, sur les prix auxquels la technologie est transférée d'un pays à l'autre, sur la balance des paiements des pays et la valeur des devises, sur la rentabilité réelle d'une filiale et son pouvoir de négociation des contrats de travail, etc. Les conséquences possibles du recours aux prix de transfert sont donc suffisamment importantes pour susciter des tensions entre les entreprises et les États.

2. Tensions qui viennent des États

Que ce soit à cause de la taille des filiales étrangères, de leur concentration dans les secteurs vitaux de l'économie d'accueil ou de leur comportement dans la lutte concurrentielle, les États d'accueil ont parfois craint une sorte de domination industrielle qui viendraient à exercer les entreprises multinationales. C'est surtout en Europe que cette inquiétude s'est manifestée.

La réaction faisant suite à l'entrée d'une filiale se cristallise souvent autour de la perturbation qui résulte des conditions nouvelles créées par cette entrée. Certains gouvernements préfèrent prendre des mesures en vue d'atténuer ces perturbations. Ils ralentissent alors le rythme des entrées ou bien ils insistent pour que cette entrée se fasse par une implantation nouvelle plutôt que par l'acquisition d'entreprises existantes, ce qui aboutit indirectement à réduire le rythme des entrées.

Les craintes des pays d'accueil à ce sujet sont certainement nourries par ce que l'on peut appeler la réaction oligopolistique des firmes. En vertu de ce type de réaction, un processus d'interaction amènerait les entreprises rivales oeuvrant dans des industries composées de quelques grandes firmes à tenter de contrecarrer leurs actions respectives en posant elles-mêmes des gestes semblables. Cette réaction, expliquerait que l'on puisse constater des entrées groupées au cours de quelques

années dans un marché national, ou encore des investissements directs de sens contraire mais dans les mêmes secteurs d'activité. Lorsqu'elle a été soumise à l'épreuve de la vérification empirique, cette réaction oligopolistique a pu être mise en lumière¹⁰: les entrées de firmes américaines semblent s'être faites en grappes, c'est-à-dire concentrées sur quelques années. En ce sens, il faut donner raison aux hommes d'affaires lorsqu'ils affirment, qu'ils ont décidé d'investir à l'étranger en surveillant la réaction de leurs concurrents. Mais il faut aussi comprendre l'inquiétude des pays d'accueil qui peuvent se retrouver avec des entrées en plus grand nombre que ne le justifierait la taille de leur marché, ou à l'inverse et en vertu de la même réaction, en présence d'une sorte de refus collectif de s'implanter si leur politique est jugée défavorablement par les entreprises d'une même industrie.

Une autre inquiétude que les États d'accueil manifestent parfois, a trait à leur dépendance en matière de technologie. Les pays d'accueil désirent, en effet, le plus souvent la technologie que les entreprises multinationales leur apportent. Cependant, ils n'approuvent pas toujours le moment où le transfert s'effectue, ni la forme qu'il revêt; ils ne sont pas non plus très enthousiasmés à l'idée que la décision revienne à l'entreprise étrangère. On craint donc un écart technologique qui pourrait être créé et le retard technologique qu'un pays pourrait accumuler en ce qui concerne les techniques ou les industries de pointe.

Certes l'écart technologique n'est pas causé par l'entreprise multinationale, pas plus qu'il ne sera nécessairement refermé par l'arrivée de ces entreprises dans un pays d'accueil. Mais les sociétés-mères et les filiales de ces entreprises suscitent des appréhensions quant à la dépendance technologique parce qu'elles sont, en fait, les canaux d'un grand nombre de transferts de technologie.

Or, ces transferts internationaux se faisant par le canal interne de l'entreprise, ce qui lui permet de conserver toute la rente sur un avantage qui lui est spécifique, signifient que l'entreprise multinationale ne sera pas, par nature, un disséminateur de savoir, bien qu'elle puisse jouer ce rôle à l'occasion. Les gouvernements des pays d'accueil, quant à eux, inclinent davantage à considérer ce savoir comme un bien public; ils cherchent donc à obtenir plus qu'un simple transfert de savoir d'un groupe d'employés de l'entreprise multinationale à un autre groupe d'employés de la même entreprise, et faire en sorte plutôt, que le transfert de connaissances soit suivi d'une vaste dissémination de l'information dans le pays d'accueil et d'un apprentissage induit.

Les intérêts des deux partenaires ne concordent pas nécessairement. Dans un transfert interne, il peut être difficile de démarquer précisément la technologie transférée, de sorte qu'il n'existe pas de moyen sûr de déterminer les coûts de l'assistance fournie. La fixation du prix de transfert ne pourra être qu'arbitraire; cela étant, elle offre la possibilité de manipulations diverses. si on peut rejeter l'hypothèse qu'une telle opération puisse se faire à coût nul pour l'entreprise, en revanche les recettes obtenues lors d'un tel transfert de technologie peuvent être un fort multiple

10. F.T. KNICKERBOCKER, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1973.

des coûts encourus. Il est clair que les redevances versées peuvent être considérables, en particulier s'il existe peu de sources possibles de technologie. Or, à cet égard les résultats qui se dégagent de certaines études¹¹ tendent à confirmer l'hypothèse qu'un transfert interne à une filiale, appartenant entièrement à une société-mère, implique des économies que ne permettent pas les autres types de transferts, et que l'entreprise multinationale semble être un instrument particulièrement bien adapté à la réunion des divers ingrédients nécessaires à un transfert de technologie réussi.

Une autre crainte des pays d'accueil peut faire l'objet d'un traitement plus rapide puisqu'elle est, en quelque sorte, la contrepartie des bénéfices dont nous avons parlé et concerne également les effets de l'entreprise multinationale sur les pays d'origine: la présence de l'entreprise multinationale n'est-elle pas de nature à réduire la portée des politiques nationales du pays d'accueil?

Les gouvernements assument, en général, plus de responsabilités qu'ils ne faisaient il y a à peine quelques décennies dans la poursuite d'objectifs économiques et sociaux. Certains jugent nécessaire de recourir à la planification économique; d'autres, sans avoir un plan à proprement parler, interviennent plus fréquemment dans l'économie. L'arrivée de l'entreprise multinationale complique ces actions gouvernementales. Elle entraîne l'apparition de nouvelles incertitudes dans le pays d'accueil. Or, le succès d'une planification économique, ou de la politique économique en général, requiert une bonne dose de certitude: il faut pouvoir prédire les réactions de ceux qui seront touchés par les mesures gouvernementales. L'entreprise multinationale injecte de nouvelles incertitudes dans le pays d'accueil non seulement en modifiant le comportement des variables économiques, mais aussi en réduisant la capacité des gouvernements de prédire les réactions des agents à leurs plans ou propositions.

Enfin, on s'inquiète de ce que l'entreprise multinationale puisse être un cheval de Troie par lequel une culture étrangère pénètre dans le pays d'accueil. Il n'est pas facile de se faire une idée de la portée réelle de ce « coût ». En effet, même en admettant que l'entreprise puisse être effectivement un moyen parmi d'autres de la pénétration de traits culturels étrangers, pour pouvoir traiter cet effet comme un coût, il faudrait montrer dans quelle mesure et à partir de quel degré de pénétration, cet apport étranger détériore la culture nationale. Aucun analyste, à notre connaissance, n'a réussi à intégrer un effet dynamique de ce genre à son analyse bénéfices-coûts.

3. *L'application extraterritoriale de lois et politiques*

Qu'il s'agisse des lois antitrust, du commerce avec certains pays ou des politiques visant à améliorer la balance des paiements des États-Unis il y a quelques années, la société-mère s'est soumise aux directives du gouvernement américain et s'est efforcée d'amener ses filiales à l'étranger à faire de même. On ne connaît pas

11. Voir en particulier: D. TEECE, *The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Transfer*, Cambridge (Mass), Ballinger, 1976.

d'exemple où la société-mère américaine aurait refusé de se soumettre aux directives du gouvernement sous prétexte que celui-ci n'aurait pas juridiction, par son intermédiaire, sur les filiales à l'étranger. L'entreprise américaine devient ainsi, contre son gré souvent, un instrument de la politique étrangère des États-Unis.

Du point de vue du pays d'accueil, une conclusion s'impose alors: il n'existe pas et il ne peut pas exister, dans les conditions présentes, de véritables entreprises internationales; en effet, chacune d'elles est soumise à un gouvernement national pour certains aspects de ses activités et il n'est pas réaliste de penser qu'un gouvernement de pays d'origine renoncera à utiliser le pouvoir qu'il peut avoir sur ses entreprises à l'étranger. Il n'est pas toujours possible pour le pays d'accueil de connaître la portée réelle que cette forme d'intervention de l'État d'origine peut avoir.

*

* *

Résumons ces incompatibilités possibles entre certaines caractéristiques de l'entreprise multinationale et les objectifs des pays d'accueil à l'aide d'un schéma que nous empruntons à N. Hood et S. Young¹².

Caractéristiques des entreprises multinationales	Exemples de problèmes pour les pays d'accueil	Objectifs touchés
Grande taille, diversifiée	Pratiques monopolistiques	Efficience, équité
Multinationale	Esquive de certaines politiques nationales	Équité, souveraineté
Étrangère	Perte d'autonomie	Souveraineté
Privée, occidentale	Forme d'organisation capitaliste efficace	Efficience, équité, souveraineté
Technologiquement avancée	Dépendance technologique	Efficience, souveraineté
Mobile	Niveau et stabilité de l'emploi	Souveraineté, équité, efficience

SOURCE: HOOD et YOUNG, *The Economics of the Multinational Enterprise*, *op. cit.*, p. 240. Traduction de l'auteur.

12. *Op. cit.*, p. 240.

CONCLUSION

Au départ, nous avons dit que l'analyse coûts-bénéfices de l'entreprise multinationale n'est pas simple, car elle soulève un double problème d'identification des éléments pertinents et de quantification des coûts et des bénéfices sociaux. Chaque cas devient pratiquement un cas d'espèce, exigeant un traitement particulier si l'on veut inclure tous les éléments du calcul qui paraissent importants, étant donné les conditions dans lesquelles l'investissement sera réellement fait.

Cependant, la méthode d'évaluation des coûts et bénéfices devra toujours comporter les quatre stades suivants: 1) l'identification, par le pays, des effets du projet d'investissement étranger qui semblent avoir l'importance la plus grande du point de vue de la poursuite des objectifs nationaux; 2) la mesure de ces divers effets après correction des distorsions dans les prix; 3) la combinaison de ces divers effets de façon à en arriver à une évaluation quantitative d'ensemble de la valeur sociale de l'investissement; 4) l'ajout d'une évaluation qualitative des divers éléments qui ne se prêtent pas vraiment à une quantification.

Pour terminer, on peut illustrer une méthode d'analyse fréquemment utilisée à l'aide d'un exemple tiré du manuel de Robock et Simmonds¹³.

- 1) Bénéfices sociaux bruts. Il y a lieu de corriger la valeur des bénéfices sociaux bruts (ventes locales) pour tenir compte de la distorsion des prix imputable à la présence de tarifs. En effet, la valeur sociale du projet pour le pays est représentée par le coût de l'obtention du même output à partir de la source alternative la moins chère si le projet n'était pas entrepris; dans le cas présent, il s'agit de l'importation et le bénéfice social brut serait le coût des importations. Or, si dans le but d'attirer l'entreprise étrangère, le pays a accepté d'imposer un tarif de 20 pour cent à l'importation de façon à pouvoir la protéger de la concurrence venant de l'importation, le prix mondial sera vraisemblablement plus bas que le prix projeté pour la production intérieure par une marge équivalente à celle du tarif. Il y aurait donc lieu de réduire de 20 pour cent la valeur de l'output projeté pour tenir compte de la distorsion ainsi introduite.
- 2) Coûts alternatifs sociaux. Deux types d'ajustements doivent être faits pour bien faire apparaître les coûts réels pour le pays. D'abord, s'il y a distorsion dans les prix du marché, on leur substituera des prix implicites (*shadow prices*) ou les coûts alternatifs sociaux, c'est-à-dire la valeur qu'auraient les biens et services dans un usage alternatif où le marché fonctionnerait librement. Ensuite, il faut éliminer les coûts pour l'entreprise qui n'en sont pas pour le pays. En voici des exemples. Les syndicats exigent que le travail soit payé aux taux de salaire courants, même si le chômage sévit parmi la main-d'oeuvre non qualifiée, ce qui signifie que, du point de vue du pays, il n'y a pas de coût social à utiliser les services de travailleurs non qualifiés. Le prix implicite de ce type de travail est donc de zéro; si le

13. S.H. ROBOCK et K. SIMMONDS, *International Business and Multinational Enterprises*, Homewood, Ill., R.D. Irwin Inc., 3rd édition 1983, pp. 246-251.

travail non qualifié représente la moitié des coûts du travail, il y aurait lieu de réduire ceux-ci de moitié. Les coûts des matières premières ou pièces importées incluent un tarif prélevé sur les importations; comme les droits perçus par le gouvernement ne sont pas un coût pour le pays, il serait opportun de réduire les coûts des importations pour en tenir compte. Les impôts payés dans le pays d'implantation ne sont pas un coût pour le pays; il faut les déduire. Si l'intérêt consenti à la firme pour ses emprunts dans le pays sous-estime la valeur sociale du capital dans un usage alternatif (en d'autres termes, si on subventionne l'investissement), il y a lieu d'ajuster à la hausse les coûts de l'intérêt. Si la dépréciation est rapatriée dans le pays d'origine de la société-mère, elle représenterait effectivement un coût pour le pays d'accueil; si elle est réinvestie dans le pays d'accueil pour améliorer l'usine, elle ne doit pas être intégrée au calcul des coûts sociaux.

- 3) Bénéfices exportés. Il faut corriger la valeur sociale de façon à faire apparaître les dividendes versés à l'étranger comme un coût social, conséquemment, le profit après impôt sera inclus parmi les coûts sociaux.
- 4) Effets externes. Les effets qui n'apparaissent pas dans les opérations comptabilisées de l'entreprise doivent être inclus dans les bénéfices ou les coûts sociaux selon leur nature. Si, par exemple, la nouvelle filiale se charge de la formation du personnel technique ou administratif, si elle est de nature à améliorer la capacité concurrentielle du pays d'accueil dans le secteur concerné, cet effet externe positif doit être ajouté aux bénéfices sociaux.
- 5) Ajustements concernant le taux de change. Là encore on doit s'efforcer de refléter la valeur réelle de la monnaie du pays. Si pour des raisons économiques ou politiques le taux de change officiel de la monnaie nationale est surévalué, il faudra augmenter, d'un pourcentage correspondant, la valeur en monnaie nationale de tous les postes évalués en devises étrangères.

Une fois ces ajustements faits, ces corrections effectuées, les conclusions auxquelles on parvient quant à la rentabilité sociale concordent, peu importe que l'on utilise la méthode du bénéfice national net, du rapport bénéfice-coût, du rendement social sur le capital local utilisé ou du rendement sur l'ensemble des ressources du pays d'accueil utilisées.