

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 31 (1973)
Heft: 1

Artikel: La crise de l'emploi, l'intégration internationale et l'entreprise multinationale
Autor: Aharoni, Y.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-137058>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

La crise de l'emploi, l'intégration internationale et l'entreprise multinationale

Y. Aharoni,
Professeur à l'IMEDE, Lausanne

Une prolifération d'organisations, opérant dans plusieurs parties du monde, a particulièrement marqué la période suivant la Seconde Guerre mondiale. Toutes ces organisations sont contrôlées par un siège central, qui accorde néanmoins une autonomie relativement grande à chacun de ses membres. Différents auteurs se réfèrent à ces organisations en leur attribuant de très nombreuses dénominations, telles que « sociétés multinationales », « sociétés supranationales » ou « sociétés internationales ».

Ces entreprises croissent beaucoup plus rapidement que les sociétés nationales; un grand nombre de firmes ont depuis peu lancé des opérations à l'étranger ou bien ont développé de telles activités qui étaient déjà amorcées. Ceci se constate non seulement dans le cas de firmes américaines, mais de plus en plus dans celui de sociétés européennes et japonaises. Nous aborderons ici les points suivants:

1. une brève exploration des questions de définition. Ces définitions sont liées à un domaine d'étude important touchant l'entreprise multinationale, c'est-à-dire celui des conflits éventuels entre ces groupes et les gouvernements des Etats-nations;
2. discussion d'une autre source de conflits éventuels: la production d'éléments de production dans des pays étrangers, pour leur exportation dans un autre pays, y compris le pays d'origine; on examinera aussi l'importance de ces nouveaux transferts, tout en formulant des hypothèses sur leur taux de croissance;
3. enfin, quelques conclusions sont suggérées sur les prolongements possibles de ces tendances.

I

Différentes autorités en matière d'entreprises multinationales les ont définies de bien nombreuses et différentes façons.

Certaines définitions, fondées sur la *structure*, retiennent toute entreprise qui contrôle des activités créatrices de revenus dans plus d'un pays (Fayerweather, 1967, Dunning 1971) ou seulement les grandes sociétés productrices qui opèrent au moins dans un minimum de pays (Vernon, 1971). D'autres définitions, établies à partir de *critères de performance* réservent le titre d'entreprise multinationale aux seules entreprises dont les affaires à l'étranger correspondent à un pourcentage minimum de leurs ventes totales, de leurs actifs ou de leur personnel (Bruck et Leeg, 1966, 1968, Rolfe, 1969, Mc Donald et Parker, 1963). D'autres définissent l'entreprise multinationale comme une entreprise qui adopterait une *stratégie particulière* pour ses opérations sur le territoire national et à l'étranger (Perlmutter, 1969, Behrman, 1970, Dymza, 1972).

J'ai analysé les différentes définitions en usage ailleurs (Aharoni, 1971). Elles impliquent de nombreux problèmes conceptuels et sont souvent fondées sur l'intérêt particulier du chercheur. Quelques-uns de ces problèmes conceptuels portent sur les catégories d'activités créatrices de revenus dont il faut tenir compte, la proportion des actions à droit de vote qui constituent un « contrôle », la mesure de l'activité qui peut être fondée soit par la valeur ajoutée, soit par les avantages que retire le pays hôte; dans ce cas, la contribution au produit national ou à la balance des paiements est pertinente.

Problèmes conceptuels mis à part, il faut encore spécifier comment l'on entend exploiter la mesure qui aura été choisie.

Si l'on se propose, par exemple, de mesurer les effets sur la balance des paiements, il est alors parfaitement valable de tenir compte de *toutes* les sortes d'activités créatrices de revenus qui proviennent de *toutes* les entités étrangères. La réponse serait différente si l'on voulait expliquer les raisons de quelques avantages allégués par certains types d'entreprises pour justifier leurs investissements dans le domaine de la production.

Il est un domaine sur lequel il semblerait déjà y avoir unanimité de jugement: avec l'apparition de cette nouvelle forme d'entreprise, des conflits risquent de naître entre les Etats-nations et les entreprises multinationales (Vagts, 1970, Behrman, 1969, 1970, 1972). Trois raisons majeures ont été invoquées pour appuyer cette assertion. Vagts les a sommairement résumées comme suit:

1. l'entreprise multinationale a une structure et une orientation qui lui permettent de développer une stratégie beaucoup plus globale que celle de toute autre entité d'affaires antérieure; sa structure tient moins compte des frontières naturelles dans la poursuite de ses objectifs;
2. l'importance accordée par l'entreprise multinationale à la technologie lui confère à la fois le caractère d'un concurrent ou d'un antagoniste formidable et celui d'un invité très désiré; enfin,
3. l'entreprise multinationale est une entreprise de grande dimension qui dispose de nombreuses ressources rapidement disponibles et, fréquemment, d'une position dominante sur le marché.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'Etat-nation a pris, lui aussi, une importance croissante. Les gouvernements nationaux sont désormais considérés comme responsables de l'évolution économique, de la politique de croissance et de développement de leurs pays. L'on n'attend pas qu'ils maximisent le bien-être de l'humanité dans l'accomplissement de cet objectif. On suppose plutôt qu'ils veillent aux intérêts de leurs propres citoyens. S'il apparaît nécessaire d'agir dans un sens préjudiciable aux intérêts d'autres nationaux, un tel comportement est considéré comme acceptable; il est même encouragé. Ainsi, un pays peut interdire aux étrangers de travailler à l'intérieur de ses frontières, mais l'on s'attend à ce qu'il procure le plein emploi à ses propres citoyens; les gouvernements imposent des discriminations sur les importations de biens et de capitaux au moyen d'un système de taxes, de droits de douane, de tarifs et de quotas, tout en accordant en même temps des subventions aux exportations.

Dans l'intervalle, les entreprises multinationales semblent avoir été capables de développer une certaine loyauté de groupe. Dans le complexe, les responsables de la décision se considèrent liés les uns aux autres, chacun faisant partie du système. Il s'ensuit qu'ils

essaient de maximiser ou d'optimiser les profits ou les autres avantages du système de l'entreprise multinationale. Par conséquent, de nombreux conflits sont devenus inévitables entre l'entreprise multinationale et les Etats-nations dans lesquels les entreprises internationales exercent leur activité économique.

Une analyse un peu approfondie des raisons de ces conflits peut montrer qu'ils ont très peu de relation avec la plupart des définitions et des mesures de performance utilisées pour qualifier une entreprise internationale. Du point de vue d'un Etat-nation particulier, le nombre de pays dans lesquels l'entreprise multinationale est établie ou le pourcentage des ventes du groupe provenant des pays étrangers ne lui importent guère. Les craintes que cet Etat manifeste paraissent surtout provoquées par des questions relatives à la dominance de la société étrangère dans le pays même, plutôt que par le nombre des autres pays dans lesquels elle opère. Lorsqu'un gouvernement se préoccupe des influences néfastes que pourrait exercer l'entreprise multinationale, ce qui, en fait, l'inquiète, c'est la proportion du PNB contrôlé par les étrangers. Le cas du Canada a bien mis cela en évidence (voir Levitt, 1970). Il craint aussi les effets des investissements étrangers directs sur la balance des paiements et sur l'efficacité des mesures de politique monétaire et fiscale.

Le gouvernement hôte peut également être soucieux de sa sécurité militaire, en particulier lorsque la production de l'entreprise multinationale est directement ou indirectement liée à la défense du pays. Ici encore, le problème est lié à la propriété *étrangère* en soi et pas nécessairement à la propriété par une entreprise multinationale.

Etant donné que notre principal domaine d'intérêt dans cet article réside dans l'effet des nouveaux développements sur les Etats-nations, l'expression d'entreprise multinationale est employée ici pour caractériser toute entreprise qui contrôle des fabriques dans plus d'un pays. La discussion est limitée aux opérations manufacturières, car c'est dans ce cas que les entreprises multinationales peuvent tirer le plus grand avantage d'une politique globale d'allocation et de gestion des ressources internes et externes dont elles disposent.

II

Plus une entreprise multinationale devient experte dans ses méthodes de « contrôle à distance », et plus elle tend à intégrer ses opérations à travers le réseau serré de ses succursales. Au lieu de considérer chaque succursale comme une entité séparée, produisant principalement pour le marché local dans lequel elle est engagée, les entreprises multinationales essaient maintenant de consolider leurs activités sur un plan mondial; pour autant que cela soit possible dans un monde composé d'Etats-nations, elles s'efforcent de répartir leurs ressources de manière optimale sur l'échiquier mondial, sans accorder de priorité à un pays quelconque, y compris celui de la maison mère.

Dans l'entreprise multinationale, la planification a pour objet de construire un système optimum de production, d'approvisionnement et de ventes à l'échelle mondiale. Elle situe ses fabriques en fonction de considérations de stratégie de marketing, de coûts des transports, de disponibilité et de coûts de la main-d'œuvre et de restrictions diverses relatives aux importations, telles que les barrières tarifaires ou non tarifaires, les quotas d'importation et l'existence, au niveau régional, de communautés économiques et d'unions douanières. Elle essaie d'intégrer et de rationaliser sa production, son marketing et son système d'approvisionnement sur une base globale, souvent fondée sur des éléments standardisés et sur la possibilité d'échanger des pièces entre les différentes fabriques.

Quatre facteurs semblent avoir accéléré cette évolution :

1. les entreprises multinationales raffinent leurs méthodes de contrôle à distance. Elles se sentent moins brimées par les risques de leurs opérations à l'étranger, car, avec l'amélioration de leur connaissance du marché, les anxiétés et les craintes dues à l'ignorance tendent à disparaître;
2. les politiques gouvernementales ont subi de profondes transformations dans les pays développés aussi bien que dans les pays moins développés. Les pays développés ont réduit les contrôles qui freinaient la mobilité des mouvements de capitaux; ils ont également constitué (au moins en Europe) une zone de libre échange régionale et un marché commun auxquels d'autres pays — notamment ceux du pourtour méditerranéen — ont reçu ou sont sur le point de recevoir un accès plus facile. Ils commencent également à se montrer moins réticents en ce qui concerne les échanges et les investissements touchant les pays dits socialistes de l'Europe de l'Est et la Chine ¹;
3. en ce qui concerne les pays moins développés, nombre d'entre eux ont commencé à douter de l'efficacité des politiques de substitution des importations. Ces politiques se sont souvent révélées auto-destructrices, en donnant naissance à des entreprises de faible productivité, qui produisent à des prix de revient très élevés, gaspillent les ressources et perturbent le processus d'allocation des ressources. Pendant la dernière décennie, les gouvernements de ces pays se sont convaincus qu'ils pourraient atteindre une croissance économique plus rapide et à moindre frais en adoptant une politique de promotion des exportations. Il en est résulté un effort croissant pour attirer les entreprises orientées vers l'exportation;
4. enfin, la main-d'œuvre est devenue une ressource rare dans la plupart des pays développés. Un nombre croissant de pays industrialisés sont devenus très dépendants de leurs importations de main-d'œuvre d'autres pays. En Suisse, plus de 25 % des travailleurs sont des étrangers. Une situation similaire, même si elle est moins tendue, prévaut en Allemagne, en France et dans d'autres pays. Aux Etats-Unis, la pénurie de main-d'œuvre est moins aiguë, mais les salaires sont considérablement supérieurs à ceux d'autres pays.

Au cours des premières phases du développement, l'offre nécessaire en main-d'œuvre pour l'industrialisation et les activités tertiaires est alimentée par la migration des paysans. Les recherches effectuées par Umemura (mentionnées dans Shinohara, 1970, p. 14) montrent de très étroites corrélations entre le taux de croissance du PNB et celui de la main-d'œuvre. Dans le monde développé, l'augmentation de la main-d'œuvre est faible et insuffisante. Par conséquent, malgré l'usage croissant de l'automation, les entreprises ressentent la pénurie de main-d'œuvre comme un frein à leur croissance.

Ces quatre facteurs ont provoqué une augmentation exponentielle de ce qu'on a appelé la « quête internationale des ressources » (international sourcing).

Depuis la fin des années 60, de grandes sociétés avec des intérêts mondiaux ont établi un nombre toujours plus grand de filiales à l'étranger, dans le but d'exporter dans d'autres pays, y compris le pays d'origine de la société mère.

¹ Pour une brillante analyse des problèmes et des possibilités de transactions entre l'Est et l'Ouest, voir Pisar (1970).

De petites sociétés se sont également engagées dans le mouvement et ont ainsi gonflé le nombre des filiales de fabrication spécifiquement destinées à exporter, à bénéficier des salaires bas et à tirer parti de la disponibilité en main-d'œuvre des pays en voie de développement.

Dans un monde où les distances ont été réduites par les transports supersoniques, les ordinateurs reliés par télécommunication spatiale, les téléphones et d'autres moyens de communication, par la révolution du « container » pour le transport maritime et l'usage croissant des « Jumbo Jets » qui abaissent de plus en plus les coûts du fret aérien, les possibilités technologiques et logistiques disponibles pour la production de biens dans un pays en vue de son emploi dans un autre se développent sans cesse. Quelquefois, la recherche de ressources s'accompagne d'une transformation des méthodes de production, afin de permettre de nouvelles localisations: ce sont généralement les pièces détachées que l'on produit dans les pays à bas salaires, de même que les assemblages secondaires et la fabrication de composants.

Il n'existe pas de statistiques complètes sur *l'étendue* de cette nouvelle structure internationale des ressources. Les articles qui traitent de ce sujet se limitent à des études de cas. Il semble qu'il y ait cependant une tendance croissante à déplacer la production en Amérique latine et en Asie.

D'après le *Financial Times* du 10 mai 1971, environ 270 sociétés américaines étaient établies au Mexique, près de la frontière américaine et 75 autres y étaient en voie d'installation à fin 1971. Ces usines appartenaient généralement à l'industrie textile ou à celle de l'électronique et produisaient toutes des pièces détachées ou des composants envoyés pour le montage ou la vente aux Etats-Unis, conformément à des accords connus sous le nom d'« arrangements d'usines jumelées »; des accords similaires existent avec les Caraïbes et le Brésil.

La principale région d'implantation actuelle de ces activités est l'Asie du Sud-Est. Les pays de cette zone fournissent une main-d'œuvre bon marché et abondante, tandis que l'entreprise multinationale apporte le capital et surtout les connaissances technologiques et le contrôle des canaux de marketing. La Corée du Sud, Hong-Kong, Singapour et Formose ont ainsi pu se développer à un rythme incroyable, grâce à l'installation de centaines d'usines, principalement en mains de sociétés américaines, japonaises ou britanniques. Ces usines produisent des composants pour l'industrie de l'électronique ou d'autres industries, en vue de les réexporter dans d'autres pays, souvent d'ailleurs en direction du pays d'origine de l'entreprise multinationale. Cette tendance a été facilitée par la création de « zones de transformation pour l'exportation », constituées spécifiquement pour les sociétés qui produisent, transforment et effectuent le montage de produits qu'elles exportent, à partir des matières premières et d'éléments importés. Ces zones existent en Corée du Sud, aux Philippines, à Formose, en Malaisie et à l'île Maurice.

La tendance à l'organisation internationale des ressources n'est pas limitée aux entreprises multinationales américaines. Des sociétés européennes se sont installées dans des régions à bas salaires à l'intérieur du Marché commun, notamment en Italie, en Espagne, au Portugal et en Grèce, comme aussi en Asie.

Certains pays européens limitent l'immigration de main-d'œuvre étrangère et, dans d'autres, le grand nombre d'ouvriers étrangers a créé un malaise social. En même temps, des pays disposant d'un excès de main-d'œuvre, tels l'Italie et l'Espagne, commencent à

s'inquiéter de la propension de leurs citoyens à travailler à l'étranger. Par conséquent, des entreprises, grandes ou petites, ont dû se résoudre à se déplacer dans des pays où la main-d'œuvre est abondante afin de poursuivre leur croissance.

Pour ces sociétés, l'attrait réside bien entendu dans le très bas niveau des salaires. Elles ont souvent pu élever la productivité en apportant une technologie nouvelle et des connaissances qui ont rendu les usines très rentables. Ces usines ne se limitent pas à une technologie simple (textiles, aliments en boîtes et congelés, articles en cuir, meubles et autres objets en bois, montage de radios et de télévisions, machines à coudre, tours et autres machines outil simples), mais elles comprennent aussi la production de pièces de machines à écrire et d'avions.

Un indice de l'ampleur de ces activités, fondées sur l'emploi de la main-d'œuvre de pays en voie de développement, est donné par les importations américaines qui figurent sous les articles 807.00 et 806.30 du barème des tarifs américains, d'après lequel les droits sont seulement imposés sur la valeur ajoutée par la force de travail étrangère et non pas sur la valeur totale des produits finis. Ces importations ont passé de 953 millions de dollars en 1966 à 1,842 millions de dollars en 1969, et la part des pays en voie de développement dans ces importations a sauté de 7 % en 1966 à 22 % en 1969 (ou de 60.5 millions de dollars à 367 millions de dollars) ¹. En fait, le niveau des importations provenant des pays moins développés a alarmé plusieurs des pays développés. Les syndicats américains exercent toute leur influence pour éliminer le traitement préférentiel accordé à ces produits importés, fabriqués à l'étranger avec des matières premières américaines et ils ont exigé que l'on prenne des mesures sévères de protection.

Les fabricants de textiles américains, britanniques et allemands, parmi d'autres, ont pu persuader leurs gouvernements respectifs d'imposer des quotas d'importation. Deux sénateurs américains — Hartke et Burke — ont présenté un projet de loi pour freiner ces importations et la Commission tarifaire américaine a été chargée d'examiner les effets de la fabrication à l'étranger sur la main-d'œuvre américaine. Néanmoins, les quotas d'importation additionnels proposés aux Etats-Unis pourraient déclencher des représailles dans d'autres pays avec des conséquences imprévisibles pour le commerce international et l'emploi; de telles mesures semblent, par conséquent, assez peu probables. Au demeurant, rien n'indique que les *centres de décision* tendront eux-mêmes à se rapprocher des unités de production situées dans les pays moins développés.

La théorie du « cycle du produit » a prévu le déplacement vers les pays en voie de développement, il y a longtemps déjà. Les problèmes de la pollution et d'autres contrôles, ainsi que la pénurie de main-d'œuvre dans les sociétés développées, accéléreront le transfert de certains investissements à objectif d'expansion des pays à « croissance nulle » vers les pays en voie de développement.

Malgré les très nombreuses réactions amères des syndicats, la fabrication à l'étranger ne semble pas avoir encore atteint aujourd'hui des proportions alarmantes. D'après les estimations de Bradshaw (1969), les exportations des fabricants américains s'élevaient à 4,7 milliards de dollars, soit 8 % des ventes totales pour 1968. Dans le même temps, l'impor-

¹ *Les facteurs économiques affectant l'usage des articles 807.00 et 806.30 du tarif*, publication de la Commission tarifaire, n° 339, septembre 1970, p. 3. Pour des statistiques d'importation d'articles manufacturés depuis les pays moins développés dans les pays de l'OCDE, voir Leontiadès (1971).

tation des produits semi-fabriqués à l'étranger tendait effectivement à augmenter (1,8 million de dollars en 1965) ¹. Les syndicats américains affirmaient en 1971 que près de 25 % de l'ensemble des importations américaines était produit dans des usines situées à l'étranger et contrôlées par des sociétés de production américaines.

La tendance est également valable pour les sociétés européennes et pour les sociétés japonaises, ces dernières développant leurs investissements à l'étranger à un rythme très rapide. D'après un responsable du syndicalisme en Europe ² (Levinson, 1971, pp. 96-97):

... « Les sociétés européennes se déplaceront de plus en plus en Asie. Ainsi, les entreprises européennes produiront au Japon et exporteront du chômage en Europe, tout comme le capital américain exporte des biens et du chômage du Japon aux Etats-Unis.

» La hausse des salaires encourage une plus grande variété d'entreprises internationales à transférer leur production, de leur pays d'origine dans le paradis de la main-d'œuvre bon marché que représente le continent asiatique. Depuis quelques années, les sociétés américaines, spécialement celles de l'électronique, ont créé des bases de production en Asie qui leur permettent d'exporter aux Etats-Unis et dans d'autres pays industrialisés. Les industriels européens commencent à réaliser les avantages qu'offre l'Asie comme base d'exportation, non seulement pour la production industrielle légère, mais aussi pour la fabrication d'articles très avancés. Il ne faut pas s'étonner de ce que les entreprises allemandes aient pris la tête de ce mouvement; il est probable que beaucoup d'autres entreprises européennes suivront ce courant. »

Dans beaucoup de pays, les syndicats se sentent de plus en plus concernés par les effets de cette nouvelle structure de production sur l'emploi et les salaires dans les pays développés. Etant donné que les Etats-Unis souffrent de chômage, il est donc naturel que la plupart des réactions syndicales se soient manifestées là-bas; mais des critiques similaires commencent à être formulées aussi dans des pays où la pénurie de main-d'œuvre sévit encore, tels l'Allemagne, la Suisse et la Hollande.

Aux Etats-Unis, l'AFL-CIO demande l'introduction de quotas d'importation généralisés, des restrictions permanentes sur l'exportation de capitaux et de technologie et l'établissement de réglementations internationales équitables concernant l'emploi.

Cette prise de conscience s'est aussi reflétée dans la résolution de la Conférence mondiale des syndicats de la Confédération internationale des syndicats libres à Bruxelles en juillet 1969 et par la prise de position du Trade Unions Congress britannique de 1972. Une autre réaction syndicale a été de développer des organismes syndicaux multinationaux. L'internationalisation des négociations sur les problèmes de la main-d'œuvre semble devenir un autre développement important à observer (Gennard, 1972).

Tout porte à croire que nous assistons maintenant à la naissance d'une ère nouvelle dans laquelle la mobilité des facteurs, et non pas les ressources traditionnelles d'une nation en moyens de production, sera un élément décisif dans les décisions d'investissement. Les facteurs de production les plus mobiles se déplaceront vers les moins mobiles. En particulier, la technologie et le « management » se dirigeront vers les régions où la main-d'œuvre est

¹ Cette augmentation est quelque peu trompeuse. Elle provient surtout de l'augmentation des ventes aux Etats-Unis d'éléments pour l'industrie automobile produits au Canada, conformément aux accords américano-canadiens de 1965.

² Voir la *Revue du Congrès*, « Extensions des remarques », 15 novembre 1971, F 12200.

disponible. Cette tendance ne sera pas réservée seulement à l'entreprise multinationale géante, mais aussi aux sociétés de moyenne importance qui imiteront les plus grandes. Ce phénomène ne sera pas limité aux Etats-Unis, mais il sera également valable pour l'Europe de l'Ouest et le Japon. L'implantation mondiale de la fabrication ne résultera pas seulement de la recherche d'une main-d'œuvre bon marché, mais surtout du besoin d'obtenir *assez* de main-d'œuvre.

Ce courant ne se limitera pas exclusivement aux industries « simples » et « rodées », comme l'industrie textile. En fait, toutes les industries très avancées, comme celles de l'électronique, des machines à écrire, de l'équipement de bureau et des ordinateurs peuvent être simplifiées de manière à permettre un transfert partiel de certaines phases de fabrication dans les pays à main-d'œuvre abondante.

En d'autres termes, ce que l'on transférera dans les pays moins développés n'est pas nécessairement des industries peu avancées, mais n'importe quel processus de fabrication qui absorbe beaucoup de main-d'œuvre. Cette évolution sera intensifiée par les lois visant à éliminer la pollution dans les pays développés. Quelques entreprises au moins trouveront rentable de déplacer leur centre de production générateur de pollution vers des régions où les considérations d'emploi sont encore prioritaires par rapport aux soucis de l'environnement. Les pays en voie de développement hébergeront ainsi non seulement des investissements nécessitant beaucoup de main-d'œuvre, mais aussi des projets à haute capitalisation comportant des risques de pollution.

Par contraste avec les Etats-Unis, le système de quotas du Marché commun, lié aux tarifs préférentiels, n'encourage pas de façon excessive les fabricants européens à établir, dans les pays en voie de développement, des industries fondées exclusivement sur les ré-exportations. Néanmoins, plus la pénurie de main-d'œuvre sera aiguë, et plus l'évolution vers une redistribution mondiale de certaines fabrications s'intensifiera, surtout lorsque les fabricants européens auront à faire face à la concurrence des firmes américaines et japonaises qui jouissent des avantages d'une logistique mondialisée.

III

Examinons quelques-unes des conséquences du développement croissant de cette logistique internationale. Certains économistes, persuadés que le plus grand avantage de l'entreprise multinationale réside dans sa dimension et dans sa capacité d'innovation, affirment que l'économie mondiale sera dominée à long terme par 300 ou 400 gigantesques entreprises supranationales. A mon avis, cela ne se passera pas ainsi. Cela ne signifie pas que les grandes entreprises multinationales oligopolistiques n'existeront pas et cesseront de croître. Je pense qu'elles survivront. Il semble vraisemblable que la proportionnalité entre les petites et les grandes sociétés restera la même. Aux Etats-Unis, où le processus de concentration est allé le plus loin, la fréquence de distribution des sociétés d'après la taille ne s'est pas modifiée profondément depuis le début du siècle. Je demeure très sceptique sur les perspectives des super-sociétés de l'avenir. L'histoire nous apprend que la production standardisée, qui implique de nombreux concurrents, est finalement l'aboutissement des avances technologiques.

Il faut aussi insister sur le fait que l'internationalisation de la fabrication n'est pas limitée à l'heure actuelle aux seules *grandes* entreprises multinationales et le sera encore moins à l'avenir. De nombreuses sociétés trouveront avantageux de créer des filiales de production hors de leur propre pays.

Cette évolution obligera sans doute les syndicats de travailleurs à demander une aide gouvernementale et à recommander des mesures protectionnistes. Il est important de noter dans ce contexte, en premier lieu, que la réduction des postes de travail n'est pas aussi sévère que les syndicats veulent bien l'affirmer, ainsi que le démontre, par exemple, Stobough (1972).

D'autre part, il faut souhaiter que les préoccupations des syndicats n'empêcheront pas les gouvernements de *réduire les tarifs* sur les articles réexportés dans les pays développés. Voyons pourquoi :

1. tout d'abord, la mobilité internationale de l'emploi fait partie de *tout* commerce international. Si un pays exporte des produits ou des services dans un autre pays, il est possible d'alléguer qu'il soustrait des emplois aux ouvriers du pays vers lequel il exporte. En d'autres termes, il n'y a pas une différence essentielle entre le commerce international et l'internationalisation de la production, du point de vue de l'emploi. Si la théorie des avantages comparés présente quelques mérites, alors la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires pour le commerce devrait profiter à *tous* les pays. Bien entendu, il peut y avoir des problèmes de dislocation temporaire que l'on devrait considérer comme faisant partie des questions que les gouvernements doivent résoudre à travers les assurances-chômage, les subventions de recyclage et d'autres mesures. Evidemment, les indemnités de chômage dans les pays développés, si inadéquates qu'elles puissent être, n'en sont pas moins bien supérieures à celles que les pays moins développés peuvent offrir (voir Grant, 1971);
2. je ne peux pas comprendre la cohérence d'une politique axée d'une part sur l'aide aux pays moins développés, en vue de combler le fossé qui existe entre les pays riches et les pays pauvres et qui, d'autre part, au moyen de tarifs, quotas et autres barrières, réduit l'entrée des produits de ces pays moins développés. Si nous voulons réellement aider les pays moins développés à devenir plus prospères, il est insensé d'handicaper leurs exportations et de les empêcher ainsi de promouvoir les industries, même modestes, qui leur permettraient de devenir compétitifs.

Il est vrai que Hong-Kong, Singapour, la Corée du Sud, les Philippines et le Mexique ne représentent qu'une infime partie du monde moins développé. Jusqu'à ce que l'internationalisation de la production s'étende vigoureusement vers des pays tels que l'Inde, l'Indonésie et les pays du continent africain, les dimensions du phénomène resteront marginales, à la fois du point de vue du monde développé et du point de vue des pays moins développés. Ceci me conduit au troisième point.

3. Même si les entreprises multinationales cherchent de la main-d'œuvre à bon marché pour l'internationalisation de leurs affaires, il est très évident, du moins eu égard aux grandes entreprises multinationales, que celles-ci évaluent soigneusement le « climat politique » et choisissent d'investir dans des pays qu'elles considèrent « politiquement stables ». En dépit de l'intérêt de ces entreprises pour les sources nouvelles de main-d'œuvre, les investissements étrangers en Afrique sont orientés surtout vers l'Afrique du Sud et le Nigeria, que l'on considère comme relativement « stables ». Cet aspect renforce un facteur important souvent négligé par les gouvernements : l'entreprise privée *ne peut pas être contrainte* d'être productive, d'investir et de croître.

Une des conséquences de l'influence grandissante de l'entreprise multinationale renforce l'idée qu'il y a une limite aux possibilités qu'ont les gouvernements de brimer le secteur

privé et de lui dicter des actions que les gouvernements croient être « d'intérêt national ». Ceux qui souhaitent la suprématie des gouvernements peuvent déplorer cet état de fait. Par contre, les économistes libéraux, qui tiennent au « système de la libre entreprise », peuvent y trouver un sujet de grande satisfaction.

Les réactions de chacun, naturellement, dépendent de ses croyances idéologiques. Les pays en voie de développement, se souvenant de la rapacité des affaires coloniales, pourraient craindre que les entreprises multinationales se mêlent de leurs affaires internes. A mon sens, la décision politique est un processus de conciliation et de compromis qui a lieu au sein de gouvernements à objectifs multiples et à organisation tentaculaire. Les décisions gouvernementales ne sont pas nécessairement identifiables à l'« intérêt national ».

Par conséquent, la possibilité qu'a une entreprise multinationale de décider si elle choisira ou non d'investir dans un certain Etat-nation fait partie des contrôles et des équilibres essentiels qui caractérisent une société pluraliste.

Les gouvernements répugnent à laisser souffrir « leur » secteur privé de la concurrence provenant d'« autres » secteurs privés. Ils considèrent de leur devoir de protéger leurs citoyens en imposant des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce et de les aider à promouvoir les exportations en leur offrant des services d'information gratuits, notamment par l'intermédiaire des attachés commerciaux. Ils négocient également des accords en tenant compte des besoins de « leurs » entreprises commerciales. Si l'on analyse la plupart des politiques gouvernementales, on réalise que les gouvernements ne sont pas réellement convaincus que le commerce international présente des avantages.

Il est compréhensible que les gouvernements essaient d'exercer un contrôle de plus en plus grand sur la destinée de leurs pays, mais le pouvoir qu'a la société multinationale de refuser de s'implanter dans un pays dont les politiques sont trop restrictives constitue également un facteur important. Bien entendu, il ne s'agit pas de recommander aux entreprises multinationales de se mêler des affaires gouvernementales. Dans le même temps, la faculté d'annuler un investissement est un contre-poids nécessaire à la puissance apparemment illimitée des gouvernements. Les pays qui ont choisi d'attirer les investisseurs étrangers ont vu leur économie prospérer. Ceux qui n'ont pas effectué de choix devraient réaliser le prix qu'ils paient pour la prétendue « indépendance » qu'ils pensent se ménager.

Avant la Seconde Guerre mondiale, un comportement oligopolistique typique était constitué par la division du marché mondial au moyen d'accords cartellaires. Depuis la guerre, les hommes d'affaires américains semblent moins intéressés à maintenir une division géographique des marchés mondiaux.

Cette attitude peut être partiellement expliquée par la destruction des industries européennes et japonaises. Ces industries, maintenant rénovées, commencent à rechercher un équilibre oligopolistique en s'installant, par des investissements directs, dans les marchés américains et en concurrençant les sociétés américaines sur les marchés asiatiques. Personnellement, je préfère cette forme de concurrence oligopolistique à l'alternative constituée par la prédominance de l'Etat sur l'économie ou par les cartels internationaux.

La plus grande critique que l'on puisse adresser à cette internationalisation de la production est que les pays moins développés deviennent les coupeurs de bois et les puiseurs d'eau du monde. Les usines éphémères, qui y sont établies, fabriquent des produits qui

requièrent les aptitudes les plus modestes, alors que les activités de recherche et de développement demeurent dans les pays développés, ce qui tendrait à confirmer ainsi irrévocablement l'infériorité des pays moins développés.

Dans un certain sens, ce point de vue est un peu vrai, mais en le considérant dans l'optique des pays en voie de développement, il est possible de se poser la question suivante: y a-t-il une autre solution ? L'autre solution est une croissance nulle du revenu par habitant, ou encore 25 % ou plus de chômage; la situation serait donc bien plus mauvaise encore.

Rubin Murray, de l'Université du Sussex (1972) écrit:

« Plutôt que de traiter l'économie internationale comme une aggrégation d'entités nationales, il est plus raisonnable de la considérer comme un système unique, à dominance capitaliste, dans lequel la distribution géographique des activités économiques est régie par des décisions relevant d'abord du marché et subsidiairement seulement de l'action des Etats-nations.

» Les entreprises concurrentes, en particulier les sociétés internationales, deviennent les éléments dominants du système. Les Etats, qui reflètent partiellement les intérêts de ces sociétés, représentent des éléments secondaires d'évolution. »

Comme je le vois, l'entreprise multinationale est une *entité politique*. Il peut y avoir des tensions entre une société multinationale et un gouvernement, de la même manière que des tensions peuvent exister entre les nations. Bien entendu, les tensions apparaissent aussi à l'intérieur même de ces sociétés. Du point de vue d'une entreprise multinationale, l'Etat nation constitue l'une des variables dont elle doit tenir compte pour formuler sa stratégie. Du point de vue de l'Etat-nation, une entreprise multinationale constitue l'une des variables dont il essaie d'influencer le comportement et qui, à son tour, l'influence.

Les dirigeants des entreprises multinationales sont conscients qu'ils ont affaire à un marché fragmenté en nations et non à un marché global. Ils savent très bien que chaque pays peut imposer des taxes, accorder des concessions, protéger son commerce local contre les importations et ainsi de suite. Pour prendre ses décisions, l'entreprise multinationale doit considérer toutes ces variables comme des données externes.

Ces variables sont des *hypothèses de travail*; elles ne sont pas des *ordres*. L'idée selon laquelle une entreprise *devrait* adopter un certain comportement, parce qu'elle fait partie d'un pays, apparaît quelque peu démodée. Les entreprises multinationales observent l'attitude qu'elles considèrent la meilleure, tout en réalisant que les Etats-nations font partie du système et qu'on ne peut pas les ignorer. Dans ce sens, les entreprises multinationales ne sont pas les *sujets* d'un « prince », mais elles jouent le rôle d'un *autre acteur politique*. Les nations sont en mesure d'influencer le comportement de ces entreprises, presque de la même manière qu'elles influent sur le comportement d'un autre pays.

Les pays en voie de développement profiteront-ils de ces nouvelles tendances ? Pour certains, il semble que la réponse soit négative. Ils refuseront toute dépendance de l'étranger et craindront de perdre le contrôle de leur économie. D'autres insisteront sur les bienfaits résultant de la création d'emplois, bienfaits qui seront renforcés par l'effet d'accélération et par l'ouverture de nouveaux courants commerciaux pour les exportations.

La maîtrise de l'entreprise multinationale dans le domaine des procédés techniques, des normes de contrôle de qualité, et des aptitudes de gestion lui donne un avantage décisif

comme agent de développement. Sa faculté de commercialiser ses produits dans de nombreux pays lui confère un avantage unique pour le tiers Monde. Il serait peut-être préférable que ces pays développent leurs propres industries d'exportation, mais il est certain que les mauvaises expériences du passé rendent cette probabilité peu vraisemblable. L'imbrication croissante de l'entreprise multinationale dans l'environnement économique mondial suscite naturellement des réactions hostiles de quelques gouvernements et groupes d'intérêt, tels que les syndicats des pays développés. Pour certains, les entreprises multinationales seraient trop puissantes. Néanmoins, ainsi que le souligne Vernon (1972, p. 248); « Il n'y a aucune preuve que les économies qui conservent les éléments d'un système décentralisé d'entreprises, telles que les économies japonaise, mexicaine et yougoslave aient réussi à rendre la répartition du revenu plus équitable en fixant des limites particulières au champ d'activité des entreprises multinationales. »

D'après Streeten (1971, pp. 243-44) « les gouvernements n'ont pas la puissance *politique* pour négocier avec l'entreprise multinationale. Au XIX^e siècle, une foule de petites affaires anonymes étaient confrontées à quelques grands gouvernements. De nos jours, une poignée de puissantes et grandes sociétés affrontent une foule de petits gouvernements qui se concurrencent et dont la faiblesse est souvent aggravée par l'inconsistance de leurs politiques ».

Cette façon de voir les choses pourrait conduire à exagérer les dangers. En premier lieu, les entreprises multinationales ne se comportent pas différemment des grandes entreprises *nationales*. En second lieu, et surtout, les Etats-nations ne sont pas si démunis face aux entreprises multinationales, ainsi que quelques auteurs désireraient nous le faire croire. Ils ont le pouvoir de taxer les sociétés, de les nationaliser, d'exproprier leurs biens, d'exiger que des représentants du gouvernement fassent partie des conseils de direction, etc.

A l'avenir, les gouvernements trouveront même que leur pouvoir de négociation vis-à-vis de l'entreprise multinationale augmente. Aujourd'hui, les atouts des pays en voie de développement sont plus faibles dans le domaine de la production industrielle que dans celui des matières premières essentielles, telles que le pétrole, simplement parce que l'entreprise multinationale a la faculté d'installer ses unités de production là où il lui plaît. Avec l'apparition d'un plus grand nombre d'acteurs dans l'arène internationale, venant principalement d'Europe et du Japon, et avec l'intensification de la coopération parmi les pays en voie de développement, à quoi il faut ajouter l'importance de la disponibilité en main-d'œuvre dans ces pays, il est assez aisé de prévoir que la capacité de négociation de ces pays sera, sur tous les plans, au moins aussi grande que celle qu'ils ont actuellement dans le secteur des matières premières. Cette puissance sera comparable à celle qui découle d'organismes, tels que l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) et le CPEC (Conseil des pays exportateurs de cuivre).

Il faut répéter ici que, si la plupart des *études* sur les entreprises multinationales sont concentrées sur les grandes sociétés, l'internationalisation des affaires n'est pas limitée à elles seules. De nombreuses firmes de taille moyenne ou même petite, disposant d'une puissance économique bien plus faible, apparaîtront de plus en plus sur la scène.

La probabilité du déplacement d'usines chimiques et d'autres usines génératrices de pollution vers les pays en voie de développement constitue un problème troublant. Dans ces régions, le fossé qui sépare les gains privés et les avantages sociaux est profond. Seuls, des accords internationaux au niveau des gouvernements résoudront ces problèmes.

Jean Louis Malaussena de Perno (1971) a suggéré que « la redistribution des tâches industrielles » devait être réalisée par une planification mondiale placée sous l'égide de l'UNCTAD. Behrman a recommandé la création d'une « organisation pour l'intégration industrielle internationale ». Son objectif serait d'identifier les secteurs qui engendrent des problèmes permanents pour le commerce et l'industrie entre les pays. Elle les analyserait ensuite soigneusement pour déterminer les systèmes de production et de commercialisation les plus désirables.

Si des ajustements substantiels en matière d'implantation industrielle et de déplacement des facteurs étaient nécessaires (par exemple, de tel secteur dans un certain pays vers un autre secteur au potentiel de croissance supérieure), des estimations des coûts impliqués seraient effectués, de même que des suggestions seraient présentées sur les moyens de les couvrir.

Vafai (1971) a proposé qu'une organisation internationale de développement mette en commun les intérêts et les aptitudes des gouvernements et des entreprises multinationales, afin de mieux atteler ces dernières à la réalisation des objectifs des premiers. Goldberg et Kindleberger (1970) ont proposé « un GATT pour l'investissement ». La question demeure ouverte de savoir si les pays moins développés seraient prêts à adhérer ou non à de tels organes internationaux de supervision et de leur abandonner une partie de leur souveraineté.

