

# La grande unité interterritoriale comme forme institutionnelle : matériaux pour une analyse

Gilles Paquet

Volume 46, numéro 4, janvier–mars 1971

La firme plurinationale

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003982ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003982ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Paquet, G. (1971). La grande unité interterritoriale comme forme institutionnelle : matériaux pour une analyse. *L'Actualité économique*, 46(4), 611–622. <https://doi.org/10.7202/1003982ar>

Tous droits réservés © HEC Montréal,

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

é  
rudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

# La grande unité interterritoriale comme forme institutionnelle: matériaux pour une analyse

*« The analysis done so far resembles maps  
in the early days of cartography. — elegant  
but not helpful to navigation. »*

Geoffrey Chandler \*

## Introduction

Au cours des dernières années, il s'est publié toute une série d'ouvrages sur la naissance, la nature, les principes d'organisation, la stratégie de croissance et les comportements de l'entreprise pluri-nationale. Cette littérature demeure, cependant, largement descriptive et manque encore d'un thème qui viendrait lier en une trame cohérente ce qui demeure seulement un assemblage riche et bariolé. Il n'y a là rien de surprenant puisque ce processus d'assemblage constitue la première étape essentielle du cheminement qui aboutira à une systématisation opérationnelle.

Cependant les faits vont plus vite que les idées : l'entreprise transnationale est partout présente et des noms comme B.P., I.B.M., Philips ont pris sur tous les continents des résonances familières. Il se pourrait même, disent certains, que cette forme organisationnelle nouvelle devienne l'un des éléments importants de la vie économique canadienne et québécoise au cours du prochain quart de siècle. De fait, elle constitue déjà un relief important dans la trame actuelle.

Force donc est de se demander si la théorie économique conventionnelle nous donne la clé d'une bonne compréhension de ces

---

\* G. Chandler, « The Myth of Oil Power : International Groups and National Sovereignty », *International Affairs*, vol. 46, no 4, octobre 1970, p. 718.

grandes unités transnationales. Les modèles peu nombreux qui ont cours ne semblent satisfaire personne : l'économie appliquée des dernières années épelle trop mal les formes organisationnelles de ce que Perroux a nommé le « second XX<sup>e</sup> siècle ». Il faut aller plus loin que les nouvelles fonctions objectives des gérants à la Marris ou à la Williamson<sup>1</sup> ou que la mystique de l'effet de domination à la Perroux ou à la Byé<sup>2</sup>. Certains disent qu'il faut refaire une économie nouvelle, d'autres, comme nous, insistent seulement pour que l'on utilise de façon plus imaginative l'appareil conceptuel existant.

Les questions que pose à l'économiste la grande unité interterritoriale (G.U.I.) ne sont pas nouvelles. On peut les répartir en deux grandes familles : celles qui s'attachent à établir les raisons de l'internationalisation de la production, les règles du jeu qui l'ont amenée et les réaménagements institutionnels qu'elle appelle et celles qui s'attachent à examiner les effets de ce processus sur le *pattern* de développement économique et social des économies nationales.

a) Quels éléments du fonctionnement des économies modernes ont amené la formation des G.U.I. ? Quels sont les avantages de la transnationalité ? Selon quels principes la G.U.I. opère-t-elle ? Pourquoi et comment choisit-elle ses secteurs d'opération ?

b) Est-ce que cette institution nouvelle correspond à l'esprit des sociétés qu'elle envahit ? Qu'arrive-t-il si la logique de développement qu'elle entérine ne correspond pas à celle que l'État nation veut imprimer ? Existe-t-il des politiques que les collectivités pourraient utiliser pour contrôler ces créatures transnationales et les inciter à harmoniser leur action avec leurs objectifs politiques ?

Dans son livre de 1969, Kindleberger remarquait que l'entreprise semblait avoir réussi mieux que l'État, et d'une manière combien plus souple, à s'internationaliser. Et Kindleberger de conclure que les États devront se hâter s'ils veulent mettre au point

1. Pour un bon tour d'horizon sur ces développements récents, voir A.A. Alchian, « The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm », *Journal of Industrial Economics*, vol. XIV, no 1, novembre 1965, pp. 30-41.

2. Pour un exemple de l'approche Perroux-Byé, voir M. Byé, « Self Financed Multiterritorial Units and Their Time Horizon », *International Economic Papers*, no 8, 1958, pp. 147-178.

des politiques qui gardent à l'État-nation son rôle de définisseur de situation<sup>3</sup>.

C'est l'acuité même du problème et sa dimension canadienne et québécoise qui ont incité la Société canadienne de Science économique à se pencher sur la question. Nous avons voulu réunir à Montréal quelques experts qui viennent porter le débat au cœur même de nos préoccupations quotidiennes. Le sens du symposium que la Société canadienne de Science économique nous a chargé d'organiser a été de reconnaître les limites de l'acquis et de charger sur un petit radeau des matériaux pour une analyse. Notre propos dans cette introduction sera de replacer des éléments qui pourraient sembler disparates dans un cadre de référence qui voudra leur fournir un support de direction.

#### *Approche à deux niveaux*

Les débats sur les grandes unités interterritoriales ont pendant longtemps été empêtrés dans des modèles de mouvements internationaux de capitaux. Cette approche par le biais de l'économie internationale part de la spectrographie des flux de biens, de services et de capitaux entre pays pour son analyse de la G.U.I.<sup>4</sup> Ces analyses, enracinées dans un découpage national des phénomènes, auscultent l'investissement international sans pourtant pouvoir proposer une explication qui dépasse la référence à une rentabilité comparative.

Ces analyses révèlent tout au plus la crête de l'iceberg : pour comprendre vraiment le treillis des flux de biens et de capitaux et le processus par lequel l'échange international est lentement remplacé par la production internationale<sup>5</sup>, il faut se référer à une analyse qui part de la logique de l'organisation industrielle. C'est là une idée qui se fait lentement jour à la fin des années 1950 en

3. C.P. Kindleberger, *American Business Abroad*, New Haven, 1969, Lecture No. 6. Ce rôle n'est d'ailleurs pas assuré à l'État-nation. Des formes nouvelles de rassemblement existent qui ne passent pas nécessairement par la particularisation de la « nation » traditionnelle. F. Perroux, *Aliénation et société industrielle*, Paris, 1970, ch. V.

4. Un manuel récent constitue un bel exemple de cette approche ; voir Virgil Salera, *Multinational Business*, Boston, 1969.

5. Pour une discussion succincte de cette transformation, voir « Les entreprises multinationales, facteurs d'intégration économique au cours de la prochaine décennie », *Bulletin économique de la Deutsche Bank*, reproduit dans *Problèmes économiques*, no 1151, 22 janvier 1970, pp. 13-17.

France et dont on trouve l'écho dans les travaux de Stephen Hymer au début des années 1960<sup>6</sup>.

Cette seconde approche par le biais de l'organisation industrielle ne met plus l'accent surtout sur les flux financiers visibles, mais part d'une analyse du fonctionnement de l'entreprise et des marchés pour en déduire certains éléments de la dynamique d'ajustement des formes organisationnelles de l'entreprise. Plus compréhensive et enracinée dans les catégories économiques de la théorie de la croissance de la firme, cette approche s'attaque directement à la question fondamentale : pourquoi la firme choisit-elle la forme transnationale de croissance ? C'est donc à une extension de la théorie de la concurrence imparfaite et oligopolistique qui accommode ces phénomènes transnationaux que renvoie la thèse de Stephen Hymer dès 1960.

Le glissement à partir d'une analyse des flux internationaux vers une modélisation du changement dans les formes d'entreprise, promet des progrès importants dans l'étude des grandes unités interterritoriales. Les imperfections du marché, les économies de dimension dans l'administration et la grande flexibilité que confère la possibilité d'une production internationale sont au cœur de la transnationalité<sup>7</sup>. Or, la théorie du commerce international balbutie à peine ses premiers théorèmes applicables à un univers de concurrence non parfaite et ne semble pas capable de donner prise à une bonne compréhension de l'internationalisation de la production. La théorie de l'organisation industrielle est beaucoup mieux équipée pour traiter de ces questions. Déjà, certains phénomènes qu'on disait mystérieux deviennent clairs : les mémoires de McManus et de Hymer présentés au symposium montrent clairement que voilà la direction de la recherche féconde.

6. S.H. Hymer, « The International Operations of National Firms : A Study of Direct Investment » (thèse de doctorat, M.I.T., 1960).

7. Il s'agit là d'une simple extension de la division des tâches un peu plus avant et, pourtant, ceux-là mêmes qui voient d'un bon œil des unités nationales de production entrer dans la ronde du commerce international des produits, semblent ne point accepter aussi facilement une unité internationale de production qui veuille « utiliser le faible coût de la main-d'œuvre au Libéria, la haute qualification irlandaise et les facilités financières de la Suisse dans des modèles industriels intégrés ». Pour un examen de l'importance du capital administratif et du changement dans la technologie des mécanismes administratifs sur les formes organisationnelles, voir J.F. Becker, « Economic Integration and the Administration of Values », *Studies on the Left*, 3, 4, automne 1963, pp. 49-77.

Un groupe de jeunes économistes canadiens aura l'occasion de développer ces analyses au milieu des années 1960. Le *Task Force* de Mel Watkins va bien poser le problème et sera l'occasion d'étudier le phénomène de l'entreprise interterritoriale au cœur de l'expérience canadienne. Si le rapport qui en est sorti<sup>8</sup> contient un bouquet d'idées intéressantes, point question d'y chercher un modèle de l'organisation transnationale. D'ailleurs, l'atmosphère n'était pas propice à un débat rationnel. L'opposition potentielle entre la logique de la croissance de la grande unité interterritoriale et la logique du développement national souhaité est clairement posée, mais la grande ignorance des circonstances canadiennes et la survivance de l'approche par l'économie internationale devait laisser trop de place à la science infuse et aux questions de drapeau.

#### *Deux formes organisationnelles empiriques*

On peut aller plus loin que la prise de conscience de l'opposition potentielle entre la logique de l'entreprise transnationale et celle de l'État-nation et examiner la confrontation entre l'une et l'autre de ces institutions comme forme organisationnelle empirique. Dans la société post-industrielle, essentiellement temporaire<sup>9</sup>, le réaménagement des institutions est devenu la règle plutôt que l'exception : dans cet univers, ni l'une ni l'autre de ces formes n'a un droit à la permanence. Aussi, l'État et l'entreprise devront-ils trouver des voies de réconciliation efficaces. Ce processus est déjà lancé ; il part d'une redéfinition dramatique de la firme et de la nation.

Si la firme classique du XIX<sup>e</sup> siècle pouvait encore être circonscrite par la notion de produit, les choses ont changé. Les firmes du second XX<sup>e</sup> siècle, sous la pression de l'idéologie de croissance et des balises nouvelles qu'elle définit pour les chefs d'entreprise et sous la pression de la recherche et de l'innovation avec sa dynamique propre, vont se définir moins par le produit que par le processus qui donne naissance au produit<sup>10</sup>.

8. *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Report of the Task Force on the Structure of Canadian Industry, Ottawa, 1968.

9. W.G. Bennis et P.E. Slater, *The Temporary Society*, New York, 1968.

10. Dans un article fascinant, Donald Schon a examiné ce processus de glissement de la firme définie par le produit, vers la firme définie par le processus et, finalement, la firme définie par un système fonctionnel. Et de poursuivre : « *The notion of defining*

Cette notion de l'entreprise comme organisation en fait un être complexe dont l'activité et l'adaptabilité dépendront de deux séries de forces : les unes, internes, ressortissant des sous-unités qui la composent, de leur valence, et des relations entre elles<sup>11</sup> ; les autres, externes, attribuables à la trame causale de leur environnement<sup>12</sup>.

L'analyse du changement dans la forme institutionnelle de l'entreprise renvoie à un repérage précis des *sous-unités* (travail, capital financier, gérance, etc.) qui la composent, aux *rappports* complexes qu'elles entretiennent entre elles et aux droits de propriété ainsi qu'à la *valence de pouvoir de chacune*. C'est dans l'interaction de ces trois dimensions qu'on peut saisir la dynamique du changement organisationnel.

La valence des sous-unités et les droits qui la définissent constituent un indicateur fort précieux des réaménagements internes de la firme. Ils permettent de voir de très près la nature des divers intérêts qui habitent la firme, ainsi que l'écart entre le bouquet de droits concrètement cristallisés et celui qui correspondrait aux désirs des sous-unités<sup>13</sup>. Ces droits constituent aussi la dimension la plus visible de la structure interne de toute organisation.

*a business in this sense represents a radical departure even from the concept of a business based on process like 3 M. What I am talking about is not conglomeration. It is not the agglomerating of companies under the heading of fiscal measures such as price-earnings ratio. It is the concept of uniting in a single organization those elements required to fulfill major social functions. And it has other implications of a very major kind for what the planning process is, for what design is and for what the unit is. In a word the task of design shifts from the meeting of product specifications to the system as the unit.* D. Schon, « The Future of American Industry », *The Listener*, 2 juillet 1970, p. 12.

11. F. Lugassy, « Répercussions du fonctionnement interne des organisations sur leur comportement économique », in G. Palmade (éd.), *L'Économique et les Sciences Humaines*, Paris, 1967, tome 2, pp. 259-285.

12. F.E. Emery et E.L. Trist, « The Causal Textures of Organizational Environments », *Human Relations*, vol. 18, no 1, février 1965, pp. 21-32.

13. Pour une introduction simple à l'analyse des organisations, voir J. Feibleman et J.W. Friend, « The Structure and Function of Organization », *Philosophical Review*, vol. 54, no 1, 1945, pp. 19-44. Pour ce qui est de la valence des sous-unités, les suggestions les plus diverses ont cours quant à la définition des divers intérêts qui définissent la firme et les réaménagements nécessaires des droits de propriété entre eux. Ces problèmes renvoient à toute une littérature sur l'économique des droits de propriété. (A.A. Alchian, « Some Economics of Property Rights », *Il Politico*, vol. XXX, no 4, 1965, pp. 816-829 ; H. Demsetz, *Economics*, vol. IX, octobre 1966, pp. 61-70). Quant aux réformes précises proposées, on en trouvera des exemples intéressants dans F. Bloch-Lainé, *Pour une réforme de l'entreprise*, Paris, 1963, G. Adler-Karlsson, *Reclaiming the Canadian Economy*, Toronto, 1970 (introduction de Abraham Rotstein) ; J.J. Servan-Schreiber, *Le manifeste radical*, Paris, 1970. Pour un exemple récent en économie centralisée, voir S. Pejovich, « Liberman's Reforms and Property Rights in the Soviet Union », *Journal of Law and Economics*, vol. XII, avril 1969, pp. 155-162.



Le réaménagement qui départage plus précisément les droits de propriété entre les sous-unités qui composent l'organisation se fait en relation avec la nature de l'environnement. Emery et Trist ont proposé une taxonomie des environnements ainsi que de l'importance qu'ils ont sur la nature des combinaisons viables à l'intérieur des organisations. Si, comme ils le suggèrent, nous sommes dans un environnement turbulent qui réclame des combinaisons nouvelles et fondamentalement temporaires, il devrait être possible de voir mieux les étapes de l'adaptation de l'entreprise.

C'est donc l'état dans lequel l'entreprise est enserrée : entre un environnement fluide et changeant qui commande la flexibilité et une « communauté d'intérêts » dont la « constitution » a une dynamique propre, le dessin de la forme organisationnelle nouvelle transparait lentement. Il s'agit d'une forme qui, pour être viable, devra constituer une technologie sociale efficace<sup>14</sup>. Or, cette viabilité va réclamer, par exemple, l'internationalisation de la production et impliquer par le fait même des réaménagements de droits entre l'entreprise et le reste du monde. De là sortent les conflits entre la G.U.I. et l'État-nation. Y a-t-il vraiment une incompatibilité entre l'aménagement des droits de propriété que réclame la dynamique de l'entreprise comme organisation pour être efficace et celui que réclame l'État-nation pour survivre ? Voilà qui appelle moins l'anathème que la recherche d'une forme organisationnelle encore supérieure (un aménagement nouveau des droits de propriété) qui constitue une voie de réconciliation efficace de ces rationalités divergentes.

Le plus clair de ce que nous avons dit de l'entreprise comme organisation tient tout autant pour l'économie dans son ensemble et pour l'État-nation qui la règle. Les sous-unités, les interconnexions et les valences diffèrent mais le processus d'ajustement est assez semblable. La nation, comme l'entreprise, évolue. Depuis la nation-firme des mercantilistes, en passant par la nation-masse comme lieu administratif et espace d'immobilité des facteurs de production des classiques, jusqu'à la nation comme « groupe de groupes » des modernes, on a jeté beaucoup de lest<sup>15</sup>.

14. J. Marschak, « Economics of Inquiring, Communicating, Deciding », *American Economic Review*, vol. LVIII, no 2, 1968, pp. 1-18.

15. M. Byé, *Relations économiques internationales*, Paris, 1959, pp. 4-9.



Correspondant à cette décantation de la notion de nation, nous avons vu un redécoupage des phénomènes et une remise en question des valences des sous-unités et de la notion même de nationalité qui prévaut. Dans la nation comme « groupe de groupes », il faut reconnaître les droits de chacun ; et la montée des droits collectifs nouveaux (droit à l'éducation, droit à la santé) vient condamner les anciens droits de contrôle de l'éducation et de la médecine des guildes à pourrir lentement<sup>16</sup>.

Ainsi donc, l'entreprise et la nation peuvent être considérées comme des organisations essentiellement adaptatrices et dont le changement s'accélère avec l'émergence des environnements de type IV à la Emery-Trist. Le processus d'ajustement dans chaque cas en est un qui va réclamer soit un nouveau découpage des sous-unités de part et d'autres, soit un changement dans les relations qui les lient, soit dans la valence des sous-unités mesurée par les droits de propriété que chacune possède, soit, enfin, par un réaménagement aux trois niveaux<sup>17</sup>. Ce qui va donner le ton de ces réaménagements c'est la rationalité de ces organisations.

#### *Plusieurs rationalités*

Nous voudrions distinguer entre la micro-rationalité de l'entreprise et ce que nous nommerons le macro-rationale de la nation. Si, formellement, toutes deux constituent des rationalités limitées<sup>18</sup>, elles sont justiciables de fonctions objectives différentes et animent des structures organisationnelles internes (sous-comités, interaction, valences) fort différentes.

L'entreprise maximise une fonction objective que dominant les considérations de profit. Travail, capital, propriétaires, gérants constituent des sous-unités dont la valence a changé dans l'organisation et qui, donc, ont des influences changeantes sur le comportement de l'entreprise. Mais, d'une façon générale, il s'agit d'une communauté d'intérêts qui constitue presque une équipe (*team*)

16. Pour un examen du processus d'ajustement dans l'univers médical, voir G. Paquet, « Vers une médecine rationnelle », *Le Médecin du Québec*, vol. 5, no 3, mars 1970, pp. 23-35.

17. Pour un examen détaillé de ce processus, voir R.L. Carson et G. Paquet, « The Convergence of Two Systems : Theory and Practice », communication lue à la Conference on Current Problems of Socialist Economies, McMaster University, Hamilton, Ontario, 23-24 octobre 1970.

18. J.G. March et H.A. Simon, *Organizations*, New York, 1958, ch. 6.

au sens de Marschak<sup>19</sup>. Ce qui plus est, il existe dans l'entreprise une allocation des droits de propriété à laquelle est attachée une structure de responsabilités. Dans le processus d'ajustement de l'entreprise<sup>20</sup>, la spécialisation, le changement technique, les voies de la rationalisation et de l'intégration sont des décisions que l'entreprise remet à des gérants qui seront vite limogés si des décisions malheureuses sont prises. Voilà qui assure le fonctionnement d'un darwinisme économique interne à l'entreprise qui s'aboutit bien aux critères de survivance de l'entreprise elle-même.

Quant à la nation, sa fonction objective est moins claire. On peut assumer avec les libéraux qu'il y a agrégation des préférences des sous-unités dans l'intérêt collectif<sup>21</sup>, mais il est plus acceptable de postuler une fonction objective enracinée dans les préférences du planificateur ou de sa bureaucratie. Cette fonction de préférence est inspirée *fondamentalement* par les désirs du peuple mais l'État doit déchiffrer le palimpseste que constitue l'intérêt général et ce faisant il injecte son biais propre. Le biais du politique ou de la bureaucratie n'a rien d'inavouable : on peut croire que si l'homme politique déchiffre mal le palimpseste, il sera désavoué.

Mais cette fonction de préférence du planificateur contient un certain arbitraire et comme les membres de la bureaucratie ne sont pas *en droit* responsables devant le public cela ajoute encore à l'arbitraire. Il ne saurait être question de postuler un altruisme des commis de l'État que l'on ne postule pas des fonctionnaires de l'entreprise. La mauvaise définition des objectifs collectifs et le manque à allouer les responsabilités en droit aux bureaucrates, rendent l'État-nation insensible de bien des manières aux impératifs que balbutie la collectivité<sup>22</sup>.

19. J. Marschak, « Towards an Economic Theory of Organization and Information » in Thrall-Davis-Coombs (éd.), *Decision Processes*, New York, 1954, pp. 187-220.

20. L'économie s'ajuste par un triple processus de changement dans la structure industrielle, de changement dans la structure des entreprises à l'intérieur de l'industrie et de changement dans la structure spatiale des opérations qui résulte en quelque sorte des deux premiers. Nous nous attachons ici surtout à la seconde branche de ce tryptique bien que ce soit la relation entre la seconde et la troisième qui constitue le nœud de l'ajustement qui a donné naissance à la grande unité interterritoriale.

21. *Économie Appliquée* a consacré un numéro complet à cette question, tome V, no 4, octobre-décembre 1952.

22. J'ai discuté ailleurs ces deux problèmes : G. Paquet, « The Economic Council as Phoenix » in T. Lloyd et J. McLeod (éd.), *Agenda 1970*, Toronto, 1968, pp. 135-158 ; « Corporations professionnelles et droits nouveaux », à paraître dans *Le Médecin du Québec*, 1971.

Au-delà des micro-rationalités des entreprises et du macro-rationale de l'État, il faut chercher à créer cette macro-rationalité consciente qui viendra fondre les premières en une solution de réconciliation plus large et plus généreuse. Cette macro-rationalité est de l'ordre même de cette « *higher rationality* » dont parle Marcuse<sup>23</sup>. Elle nie à la nation tout autant qu'à l'entreprise le privilège d'être incontrôlée. Comme le dit si bien Perroux, la nation à souveraineté illimitée et la propriété sans restriction contredisent les droits de l'humanité<sup>24</sup>. Il faut donc chercher dans un processus d'intercréation et de collaboration multiforme entre l'État et l'entreprise la voie de cette rationalité supérieure<sup>25</sup>.

Reste à savoir comment va se faire l'accommodement entre la G.U.I. et ces ensembles de nations : d'une part, puisque l'industrialisation du second XX<sup>e</sup> siècle se déploie dans des espaces transnationaux, de même « ce sont des ensembles de nations qui constituent les créations collectives les plus spécifiques du XX<sup>e</sup> siècle »<sup>26</sup> ; d'autre part, nous croyons pouvoir saisir le sens de cet accommodement dans le double mouvement de réformes de l'État-nation et de l'entreprise.

#### *Pour une nouvelle donne*

Il nous semble que l'ajustement entre ces deux formes organisationnelles empiriques que sont l'entreprise transnationale et l'État-nation passera par un réaménagement du pouvoir. L'une et l'autre ne constituent pas, en effet, des formes viables dans le monde actuel. Déjà, la firme pour survivre doit accepter de traverser les frontières et de s'engager dans des avenues de production qui paraissent incongrues. Ce faisant, ses décisions internes peuvent perturber l'ordre national ou du moins diminuer la « souveraineté économique » de l'État-nation. Les planifications par les gouvernements nationaux

23. Marcuse parle de cette « *higher rationality* » — « *that of a society which sustains its hierarchic structure while exploiting ever more efficiently the natural and mental resources and distributing the benefits of this exploitation on an ever larger scale* ». H. Marcuse, *One-Dimensional Man*, London, 1964, p. 144.

24. F. Perroux, *Aliénation et société industrielle*, Paris, 1970, pp. 163-164.

25. « *The test of rationality of an institution, or a company, or a person, is the determination of the manner in which X functions as Y, and the way Y functions as X* », C.W. Churchman, *Challenge to Reason*, New York, 1968, p. 106. Voilà qui pose de façon brutale cette notion de rationalité plus large qui naît de ce processus d'intercréation.

26. F. Perroux, *Aliénation et société industrielle*, p. 162.

et la création de magistratures économiques qui ont su contrôler les empiètements volontaires ou non des firmes nationales sur l'intérêt général ne semblent pas capables, disent certains, de contenir les créatures transnationales.

La réaction du système économique à ce défi s'est amorcée déjà à deux niveaux. D'une part, certaines sous-unités de la firme transnationale, comme les travailleurs par exemple, ont senti que leur vulnérabilité était accrue et qu'ils ne pouvaient pas compter sur l'État-nation pour les protéger contre les maléfices de décisions extra-territoriales. En conséquence, on a vu croître les pressions pour certaines formes de co-gestion. Il s'agit là d'une diffusion du pouvoir de la G.U.I. dans le sens du facteur de production le plus sédentaire<sup>27</sup>. D'autre part, l'État-nation a compris que, pour une action de surveillance et de contrôle des G.U.I., il faudrait en arriver à aliéner certaines portions du pouvoir national à des clubs plurinationaux mieux équipés pour ce faire.

Puisque le mécanisme de réaménagement des droits de propriété est en marche, faudrait-il s'en remettre aux mécanismes auto-régulateurs du système économique ? À notre sens ces ajustements naturels sont trop lents : il faut suggérer des moyens d'activation du processus. S'il y a maldonne, il faut réclamer une nouvelle donne.

Cette nouvelle donne correspond pour l'entreprise à une perte de pouvoir économique pour la gérance. Il n'est que naturel que les travailleurs nationaux veuillent changer les règles de décision de façon à minimiser les coûts externes d'une décision de la gérance qu'elle soit locale ou extraterritoriale<sup>28</sup>. Certains exemples récents, comme dans le cas de la Sogefor à Maniwaki, montrent que quand les coûts externes possibles sont assez élevés, la structure du pouvoir économique est vraiment l'enjeu. Cette action par les travailleurs nationaux sera complétée par des actions de l'État-nation. Si l'on a insisté souvent sur l'incapacité des gouvernements terri-

27. Nous n'insistons pas ici sur un autre ajustement interne à la corporation moderne qui ferait qu'en croissant elle acquiert âme et conscience. A.A. Berle, *Le capital américain et la conscience du roi*, Paris, 1957. Cet ajustement postulé voudrait qu'à mesure que la firme grandit et prend une portée nationale ou internationale, sa grandeur même engendre un degré de conscience nationale ou internationale qui supposément devrait suffire à rassurer ceux qui craignent les effets perturbateurs de leurs activités sur ces collectivités.

28. Sur les coûts externes des règles de décisions voir J.M. Buchanan et G. Tullock, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, 1962, partie II.

toriaux à contrôler complètement les firmes plurinationales, il ne faudrait pas tirer la conclusion que l'État-nation est impotent. Expropriation, confiscation, nationalisation, *guidelines*, et toute une kyrielle de techniques collectives de contrôle sont à la disposition même des petits États<sup>29</sup> et l'extraterritorialité a déjà incité plus d'un État-nation à analyser la structure et le meilleur usage des multiples pouvoirs sociaux<sup>30</sup>.

Quant aux contrôles plurinationaux sur la firme transnationale, ils requièrent d'abord un cadre légal international qui n'existe pas encore. L'architecture d'un tel édifice légal implique évidemment la délégation d'une portion de ce qui constitue aujourd'hui le domaine de l'État-nation. Des schémas possibles ont déjà été esquissés<sup>31</sup>.

Cependant ces amorces d'ajustements internes à l'entreprise transnationale et à l'État-nation et la prospective d'accords plurinationaux à venir ne sauraient suffire. Nous croyons qu'il faut ici savoir faire un bon usage de l'utopie expérimentale comme instrument de prospection<sup>32</sup> et de la simulation comme procédé de vérification préliminaire<sup>33</sup>. Voilà où commence le travail des experts<sup>34</sup> — ces ingénieurs et entrepreneurs sociaux dont c'est la vocation de découvrir des combinaisons neuves plus efficaces.

Gilles PAQUET,  
Carleton University (Ottawa).

29. L'argument est posé très clairement par G. Chandler, *op. cit.* Celui-ci rappelle avec humour que David a vaincu Goliath.

30. Il faudrait renvoyer ici à une littérature fort abondante mais dont les économistes (spécialement en Amérique du Nord) n'ont pas fait beaucoup de cas. Le numéro spécial de la *Revue Économique* (VIII, 6 novembre 1958) sur le pouvoir économique constitue un propos d'étape utile sur les débats français des années 1950. Tout récemment les travaux de François Perroux (*Industrie et création collective*, tome II, Paris, 1970) et de J.J. Servan-Schreiber (*Le manifeste radical*, Paris, 1970) ont redonné un nouvel élan et à l'appareil analytique et aux passions réformatrices.

31. C.S. Burchill, « Multinational Corporations », *Queen's Quarterly*, vol. LXXVII, no 1, printemps 1970, pp. 3-18. L'auteur y esquisse les principes d'un type d'accord plurinational ainsi que les avantages qu'on peut en espérer.

32. H. Lefebvre, « Pour un nouvel urbanisme », *Revue française de Sociologie*, vol. II, no 3, pp. 191-198.

33. Pour un examen de ces possibles, voir B. de Jouvenel, *L'art de la conjecture*, Monaco, 1964, ch. XX.

34. G.A. Kelly, « The Expert as Historical Actor », *Daedalus*, vol. 92, no 3, été 1963.