

LES SOCIÉTÉS MULTINATIONALES
ET LE FAIT EUROPÉEN

Exposé de
Monsieur Henri SIMONET,
Vice-Président
de la Commission des Communautés Européennes

aux

Journées internationales d'Etude des Centrales
électriques modernes

organisées par

L'ASSOCIATION DES INGÉNIEURS ÉLECTRICIENS

à

Liège, le 14 octobre 1974.

Notion et caractéristiques

La littérature consacrée aux entreprises multinationales est devenue extrêmement abondante. Aussi n'est-il pas étonnant que les spécialistes se soient ingéniés à classer le phénomène selon des définitions comportant des distinctions de plus en plus subtiles : entreprises internationales, transnationales, multinationales, etc., géocentriques, ethnocentriques, polycentriques, ... et j'en passe.

Je ne vais pas entrer dans une exégèse de toutes les définitions. Je voudrais simplement m'en tenir à une conception assez générale, d'après laquelle l'on considère qu'une entreprise multinationale possède, contrôle ou gère des départements productifs et commerciaux dans plusieurs pays. En d'autres termes, l'entreprise multinationale est celle qui exerce de façon permanente dans divers pays des activités économiques dont elle assure la coordination.

définition

Cette ~~distinction~~ est assez générale. En fait, elle exclut simplement les entreprises qui ne sont internationales que par l'un ou l'autre des deux aspects suivants :

- les entreprises ayant simplement une grande activité d'importation ou d'exportation ;
- les entreprises dont le capital est aux mains de personnes de nationalités différentes.

Il convient de noter que les entreprises multinationales ainsi définies groupent sous une seule entité des transferts internationaux de toute sorte. En effet, elles ne déplacent pas seulement des capitaux lorsqu'il s'agit d'acquérir une filiale, d'investir ou de rapatrier des bénéfices. Elles déplacent aussi un nombre assez considérable de cadres, soit de façon temporaire, soit de façon permanente. Elles assurent un transfert de connaissances techniques. Et finalement, elles sont à l'origine d'importants échanges de marchandises. On estime, par exemple, qu'au cours des années récentes près d'un quart

des exportations effectuées par des entreprises multinationales ayant leur siège en Grande-Bretagne étaient à destination de leurs propres filiales.

Nous examinerons plus loin certaines causes qui peuvent expliquer le développement extraordinaire des entreprises multinationales. Mais dès à présent il me semble utile de signaler que l'on peut en quelque sorte considérer que l'entreprise multinationale est l'enfant naturel de l'Etat-nation dont les frontières sont devenues trop étroites. On a pu dire en effet que la concurrence imparfaite, la différenciation des produits et les obstacles aux échanges expliquent pourquoi il existe des sociétés internationales et multinationales (cf. J. Dunning).

Le développement des entreprises multinationales a pris essentiellement la forme d'investissements directs à l'étranger, et plus particulièrement d'investissements directs américains à travers le monde. Je donnerai plus loin quelques chiffres concernant le développement de ces investissements directs par continent. Dès à présent, je dois préciser que l'importance réelle des entreprises multinationales dépasse de loin ce qu'indiquent les chiffres relatifs aux investissements directs. En effet, ces statistiques ne donnent que la valeur d'inventaire, généralement sous-estimée ; les experts estiment que cette valeur d'inventaire équivaut à peu près à la moitié de la valeur de marché. En outre, les statistiques en question ne donnent que la part contrôlée par l'entreprise multinationale, c'est-à-dire parfois 25 ou 50 % seulement des actifs contrôlés. C'est ainsi que pour l'année 1969, un rapport d'experts a estimé que les 10 milliards de dollars affichés comme valeur d'inventaire des investissements directs américains dans la Communauté européenne (les six) était en fait égale à un actif industriel de l'ordre de 40 milliards contrôlé par les entreprises américaines.

On possède des statistiques relativement précises pour ces entreprises américaines à l'étranger, mais on n'en possède guère pour les autres pays. Dunning a estimé qu'en 1968 la valeur d'inventaire de ce que les entreprises multinationales possèdent en dehors de leurs frontières d'origine serait de l'ordre de 100 milliards de dollars. D'autres estimations aboutissent à un chiffre de l'ordre de 150 milliards de dollars pour l'année 1970 : Cela correspondrait à un chiffre d'affaires dépassant au cours de la même année les 300 milliards de dollars.

A titre de comparaison, mentionnons qu'en 1970 la valeur totale du commerce mondial, y compris les échanges entre pays européens, était de l'ordre de 290 milliards de dollars. Au cours de la même année, la somme des produits nationaux bruts de la France, de l'Italie et des pays du Benelux était du même ordre de grandeur (je mentionne ce chiffre à titre d'illustration, tout en sachant que l'on ne peut pas entièrement comparer des statistiques de chiffres d'affaires, cu

du commerce extérieur, avec des chiffres de PNB; puisque ceux-ci ne donnent que la valeur ajoutée).

Mais les comparaisons mentionnées sont d'autant plus significatives que l'importance des entreprises multinationales y ~~est~~ ^{est} présentée sous un angle minimaliste. En effet, les 150 milliards de dollars mentionnés pour 1970 ne représentent que la valeur d'inventaire de ce que les entreprises multinationales possèdent en dehors de leurs frontières nationales. Il faut donc multiplier par 3 ou par 4 au moins ce chiffre pour avoir l'ampleur des actifs contrôlés. Il faut en outre doubler ce résultat si l'on veut y inclure la valeur des actifs que les entreprises multinationales détiennent dans leur pays d'origine. Tout cela explique pourquoi la somme de la production totale des 150 plus grandes entreprises multinationales a donné en 1970 un chiffre de l'ordre de 500 à 600 milliards de dollars.

En ce qui concerne plus particulièrement les investissements directs d'entreprises américaines à l'étranger, je ne donnerai que quelques statistiques : en 1950, leur valeur d'inventaire était estimée à 11,8 milliards de dollars ; en 1972 ce chiffre avait atteint quelque 94 milliards. Au cours de cette période, les investissements américains avaient subi une réorientation profonde. Alors qu'au point de départ ils étaient fortement orientés vers l'approvisionnement en matières premières et produits de base - ce qui se traduit par le fait que la plus grande partie de ces investissements est localisée dans des pays en voie de développement - on a vu au cours des années '50 une double orientation nouvelle : d'une part, une proportion croissante des investissements a été localisée dans des pays industrialisés, et plus particulièrement en Europe occidentale, d'autre part et parallèlement les nouveaux investissements directs avaient comme terrain de prédilection l'industrie manufacturière, et plus particulièrement des secteurs industriels relativement nouveaux.

Dans cette réorientation géographique, la Communauté européenne (à six) a été la zone de plus grande attraction. Par contre, le Royaume-Uni a été relativement délaissé. Les chiffres suivants peuvent l'illustrer:

(en millions de dollars)

	<u>1950</u>	<u>%</u>	<u>1972</u>	<u>%</u>
C. E. E. (six)	637	5,4	15.745	16,8
Royaume-Uni	847	7,2	9.509	10,1
Monde	11.788	100	94.031	100

Depuis quelques années, un courant inverse s'est également développé sous la forme d'investissements directs européens aux Etats-Unis. Leur valeur d'inventaire était estimée à quelque 3 milliards de dollars en 1950. En 1972, le chiffre s'élève à quelque 14 milliards.

Dans certains pays, comme la Belgique, l'importance des entreprises multinationales est particulièrement grande.

D'après une étude de la Banque Nationale, la part des investissements étrangers dans le total des investissements de toutes les entreprises industrielles exploitant en Belgique peut être estimée à quelque 25 % pour la période 1964-1967, si l'on prend les investissements bruts (c. à d. y compris les amortissements et réinvestissements pour lesquels les entreprises déjà établies sont évidemment relativement plus importantes). Si l'on prend les investissements nets, la part des investissements étrangers pour la même période serait de l'ordre de 35 % .

Part des investissements étrangers et semi-étrangers dans le total des investissements de toutes les entreprises industrielles exploitant en Belgique ¹

(pour cent)

	Part des investissements étrangers		Part des investissements étrangers et semi-étrangers	
	bruts	nets	bruts	nets
1964	21,0	32,6	22,8	33,8
1965	19,6	31,7	22,2	33,4
1966	22,1	31,8	22,8	33,9
1967	26,9	37,5	23,5	38,6
Période 1964-1967 ...	24,6	31,9	25,4	40,1

¹ Industries extractives, manufacturières, de la construction, de l'électricité, gaz et eau.

² Extrapolation à toutes les entreprises industrielles, des enquêtes effectuées par l'Institut National de Statistique auprès des établissements en activité occupant 50 personnes ou plus (pour la construction, 50 personnes ou plus en 1969), et auprès des établissements non encore en activité.

Il convient d'ajouter que pour des secteurs traditionnels comme le textile, le bois, le papier et le cuir, les entreprises américaines n'ont pas été fortement attirées. Par contre, en ce qui concerne la chimie, les entreprises étrangères occupent en Belgique une part que l'on a estimé à 45 % pour ce qui concerne l'emploi, 72 % pour la valeur ajoutée, 55 % pour les exportations.

Tableau : Aandeel van de buitenlandse ondernemingen in enkele Belgische bedrijfssectoren, in percentagés (1955)

Bedrijfssector	Criteria	Tewerkstelling	Bruto toegevoegde waarde (d)	Verkopen	Uitvoer
Voeding		13	7	19	34
Textiel		9	10	13	14
Hout, papier, leder		8	10	17	23
Chemie		45 (a)	72 (b)	63 (b)	55 (a)
Niet metaalhoudende mineralen		15	16	24	29
Metaal		23	30	37	31
Diverse nijverheid		15	11	— (c)	6

(a) Rubber en petroleum inbegrepen.

(b) Rubber inbegrepen, petroleum niet inbegrepen.

(c) Werd niet afzonderlijk berekend.

(d) Wedden en lonen, afschrijvingen, winsten vóór belastingen, interesten en huurgelden.

Dans les pays voisins, l'importance des entreprises étrangères est parfois moins grande. Mais dans certains cas elle l'est tout autant et même davantage. Des secteurs entiers de l'industrie britannique, néerlandaise, etc.. sont à "dominance" étrangère.

Pour l'année 1966, Rainer Hellmann a fourni les estimations suivantes quant au degré de contrôle de l'industrie américaine sur l'activité économique de la C. E. E. :

raffinage	33 %
industrie automobile	25 à 17 %
industrie chimique	10 à 12 %
électronique	16 %
informatique	80 %

Causes du phénomène

Un phénomène aussi complexe que le développement des entreprises multinationales est évidemment attribuable à une multiplicité de causes dont l'interaction peut prendre des formes diverses.

Dans beaucoup de cas, et cela est particulièrement vrai pour les premières entreprises multinationales qui se sont développées avant la seconde guerre mondiale, le souci primordial était de s'assurer un approvisionnement sûr en matières premières. C'est notamment ce facteur qui explique le développement de certaines entreprises pétrolières et d'entreprises telles que Unilever, United Fruit, etc..

Mais pour la période postérieure à la seconde guerre mondiale, je crois que des facteurs différents ont joué un rôle plus important. L'orientation géographique des investissements directs à l'étranger, et particulièrement leurs préférences pour des pays déjà industrialisés ou sur le point de l'être, indiquent clairement que l'accent tombe précisément sur une certaine forme de développement de l'activité manufacturière.

A cet égard, le phénomène des entreprises multinationales doit être rapproché d'un aspect particulier du développement du commerce mondial. Dans ce commerce également l'importance des produits manufacturés a été de plus en plus grande et la part relative des pays industrialisés l'a été également. Ainsi, par exemple, en 1953 les échanges entre pays industrialisés représentaient quelque 37 % du total du commerce mondial. En 1973, la part de ces pays industrialisés ou plutôt de leurs échanges réciproques était devenue quelque 52 % du commerce mondial. Parallèlement, la part que représentent les échanges des pays industrialisés avec les pays non industrialisés était tombée de plus de 20 % à quelque 12 % du commerce mondial. C'est dire que dans ce commerce les produits manufacturés et les relations entre pays hautement développés s'étaient proportionnellement développés beaucoup plus vite que les échanges de produits de base, c'est-à-dire avec les pays non industrialisés.

Or, cette évolution a été considérablement stimulée par des efforts d'intégration régionale qui ont caractérisé l'Europe d'après-guerre : la création des Communautés européennes d'une part, la création de l'Association européenne de Libre échange d'autre part. On ne doit pas oublier en effet que c'est l'existence de la Communauté européenne qui a provoqué les plus grands abaissements de tarifs, qui ont été réalisés non seulement pour les échanges intra-européens, mais également au niveau mondial. Rappelons, en effet, que l'initiative du Kennedy Round résultait directement de la perspective d'un élargissement de la Communauté provoquée par la première demande britannique pour y adhérer.

Le "fait européen" a donc contribué incontestablement au développement des investissements directs à l'étranger entre pays industrialisés. Il y a contribué d'ailleurs encore d'une autre façon. En effet, d'après une enquête de MacGrow Hill effectuée au sujet de la motivation des investissements américains directs à l'étranger, en 1960-1961, on peut se rendre compte que le motif largement prédominant est le désir de s'implanter dans des marchés nouveaux en expansion rapide. Dans la majorité des secteurs industriels, plus de la moitié des entreprises ont été guidées par cette raison pour décider d'un investissement à l'étranger. C'est notamment cette raison qui explique qu'à partir de cette période la Communauté des Six supplante le Royaume-Uni comme région de prédilection. Cf tableau en annexe

Ce motif est nettement plus important que le souci de "sauter" au-dessus des barrières du tarif douanier commun ; car le motif restrictions aux échanges n'est invoqué que par 16 % des entreprises.

Un élément non négligeable est le problème des coûts comparés. Sur la base d'une autre enquête effectuée vers la même époque par deux auteurs américains au sujet du coût moyen par unité produite aux Etats-Unis et à l'étranger dans le chef des entreprises américaines (comparaison entre société-mère et ses filiales), il résultait que le coût de la main-d'oeuvre par unité produite n'était en moyenne que de 54 % dans la Communauté européenne par rapport au coût correspondant aux Etats-Unis. Sans doute cet avantage était partiellement compensé par un désavantage

plus grand en matière de frais généraux. Mais on peut supposer que ce désavantage cachait en fait des royalties et autres indemnités profitables, de même qu'un déplacement comptable des coûts, pour faire apparaître des bénéfices plus élevés dans l'un ou l'autre paradis fiscal.

Là aussi l'existence de la Communauté européenne a eu l'effet d'accroître l'attraction sur les entreprises multinationales, puisqu'aussi bien elles avaient dorénavant la possibilité d'opérer sur une grande échelle, c'est-à-dire de bénéficier des avantages de la grande dimension en fonction d'un marché de 150 millions d'habitants (je parle du début des années 60).

x

x x

Dans la description que je viens de faire, je n'ai pas analysé, ni mentionné les facteurs économiques qui plaident en faveur de la concentration industrielle. Beaucoup d'arguments plaident dans certains secteurs industriels pour des formes de concentration verticale, horizontale ou conglomérale. Mais il s'agit là d'un phénomène qui pourrait également se confiner aux dimensions d'un seul pays. Signalons simplement toutefois que pour certains secteurs industriels, la concentration est amenée assez rapidement à dépasser la dimension nationale des petits pays.

Avantages et inconvénients

Le développement des entreprises multinationales étant lié au phénomène de la concentration, on peut admettre que dans la plupart des cas ces entreprises peuvent mettre en oeuvre tous les avantages de la grande dimension et de la concentration.

Ces avantages peuvent être :

- la possibilité de s'approvisionner d'une façon sûre et à meilleur marché en matières premières ;
- la possibilité de bénéficier au maximum d'un réseau commercial avec des ramifications nombreuses ;
- la possibilité enfin de se procurer des capitaux là ils sont disponibles à meilleur compte, et de les mettre en oeuvre là où on en a le plus besoin.

Outre tous ces avantages de la grande dimension et de la mise en oeuvre optimale des facteurs de production, on peut signaler quelques facteurs commerciaux spécifiques aux multinationales en tant que telles. En premier lieu, elles permettent une diffusion rapide de connaissances techniques, d'innovations, de know how, ... Il est incontestable que l'apport des entreprises américaines a été décisif dans la modernisation de l'équipement industriel européen en général, et pour la Belgique en particulier. On voit mal en effet comment notre industrie aurait pu déployer une activité aussi intense dans le secteur automobile, la chimie organique, l'électronique, etc... sans le stimulant venant de ces entreprises étrangères.

Par ailleurs, les entreprises multinationales, disposant d'une faculté d'adaptation et d'une mobilité géographique plus grande que les autres, s'avèrent également plus aptes à répondre aux stimulants prévus dans le cadre d'une politique industrielle ou d'une politique de développement régional. Elles peuvent donc en principe contribuer à rééquilibrer la répartition géographique de l'activité industrielle.

On peut d'ailleurs considérer que les entreprises multinationales constituent en quelque sorte une préfiguration économique d'un monde sans frontières. En tant que telles, elles devancent de loin l'évolution des structures politiques qui restent trop souvent cloisonnées dans des frontières trop étroitement nationales.

Enfin, il ne faut pas oublier que le développement des entreprises multinationales est largement lié ou attribuable à une série de facteurs que personne ne songe à détruire : une tendance croissante à la coopération économique internationale et à une meilleure ~~division~~ ^{division} du travail sur le plan mondial ; une libéralisation croissante de la circulation des biens, des capitaux et des personnes ; le progrès technique, et particulièrement l'amélioration des moyens de communication et de la capacité de diriger de grandes unités d'une façon coordonnée grâce à l'appui fourni par les ordinateurs (cf. texte de Jacques en annexe)

x

x

x

Mais il ne faut pas se cacher que les entreprises multinationales présentent également plusieurs inconvénients. Certains de ceux-ci sont d'ailleurs la conséquence directe de leurs avantages, comme l'envers est le revers d'une médaille.

Ainsi le pouvoir effectif de décision est souvent situé à l'étranger. Ceci crée une impression de colonisation dans le chef des pays qui sont essentiellement des pays d'accueil, et qui ne disposent pas eux-mêmes d'entreprises multinationales susceptibles de fournir un équilibre psychologique.

Plus précisément, en ce qui concerne certains pays européens - et dans le contexte de la littérature consacrée au défi américain - beaucoup de personnes se sentent mal à l'aise dans une ~~évolution~~ ^{évolution} qui s'apparente parfois à une forme de domination américaine. Quelques événements ont parfois servi d'étincelle : ainsi par exemple,

./..

lorsqu'une entreprise belge, filiale d'une société américaine, s'est vu interdire par la société mère le droit d'exporter des machines agricoles au Cuba pour le motif que les Etats-Unis avaient décidé un embargo sur les exportations de certains équipements à Cuba ; un tel embargo n'existait pas dans le chef du gouvernement belge, mais la politique américaine pesait finalement d'un poids plus grand.

Parallèlement, on constate également que l'efficacité de l'action syndicale peut être menacée par la concentration. En cas de conflit, le pouvoir effectif de décision est souvent hors d'atteinte. Il peut même laisser entendre qu'un déplacement du siège d'exploitation pourrait être le seul résultat d'un prolongement du conflit. Tout le monde connaît des cas où un tel "chantage à l'emploi" a été utilisé d'une façon plus ou moins brutale.

Dans le même ordre d'idées, il convient de signaler que l'absorption par une entreprise multinationale, ses programmes d'investissements ultérieurs, peuvent entraîner des changements dans les perspectives d'emploi d'une région. Dans certains cas, en effet, les rationalisations vont de pair avec des licenciements collectifs, dont les responsables sont beaucoup moins vulnérables que dans le cas d'entreprises purement nationales.

Tout cela est en quelque sorte l'envers de la médaille (la face avantageuse étant la mobilité géographique mentionnée ci-dessus).

Un autre désavantage résultant de cette mobilité potentiellement plus grande est le fait que les entreprises multinationales ont un pouvoir de négociation plus grand vis-à-vis des autorités nationales pour obtenir un maximum de subsides. On a pu constater depuis plusieurs années que les entreprises multinationales étaient passées maîtres dans l'art de provoquer la surenchère de subsides régionaux et autres, lorsqu'elles présentaient un nouveau dossier d'investissement.

Par ailleurs, elles sont également à même d'organiser différentes formes d'évasions fiscales en profitant de leurs contacts financiers et commerciaux. Comme je l'ai déjà dit ci-dessus, cela leur permet de

gonfler les frais généraux et les factures d'achat dans des pays fiscalement moins intéressants, afin d'accumuler des bénéfices substantiels dans des pays fiscalement plus avantageux. C'est ensuite à partir de ces mêmes pays que les réinvestissements sont organisés.

Enfin¹ surtout, les politiques mises en oeuvre par les sociétés multinationales peuvent parfois aller à l'encontre des politiques économiques, financières et monétaires décidées par les gouvernements. Les entreprises multinationales constituent en effet un réseau très dense de relations internationales au travers duquel passent de grands courants de décisions économiques et monétaires qui ne sont pas nécessairement conformes aux politiques mises en oeuvre par les gouvernements. On peut songer à cet égard aux possibilités qu'elles ont de minimiser l'effet des restrictions de crédit ou de contourner certaines formes de contrôle des changes ou de limitation des flux internationaux de capitaux en jouant sur ce que l'on appelle les termes de paiement (leads and lags), c'est-à-dire l'accélération ou le retard mis dans le paiement des transactions commerciales (en l'occurrence les transactions entre leurs filiales)

Les entreprises multinationales développent une stratégie mondiale, tandis que les pouvoirs politiques d'un côté et syndicaux de l'autre n'ont pas la possibilité d'y opposer un "countervailing power", étant donné que la stratégie de nos gouvernements et celle de nos syndicats restent trop souvent encore limitée aux frontières nationales.

Face à cette série d'avantages et d'inconvénients, il convient de développer une stratégie d'optimisation. En d'autres termes, l'idéal serait de pouvoir conserver tous les avantages et d'éliminer tous les inconvénients .

Cette solution optimale est pour l'instant hors d'atteinte. Elle exigerait dans beaucoup de cas l'existence d'un gouvernement mondial ou de quelque chose qui s'en rapproche.

Mais il y a moyen de réaliser une bonne partie de la solution idéale avec les instruments dont nous disposons.

Certaines solutions peuvent être envisagées au niveau de nos pays individuels. Pour des pays comme la Belgique, les possibilités d'action sont toutefois très limitées. En effet, une sévérité trop grande contre l'évasion fiscale, des contraintes trop élevées en matière financière et monétaire, des obligations considérées éventuellement comme trop sévères en matière de réforme des entreprises, se heurtent à une limite très étroite : au-delà d'une certaine dose, les entreprises multinationales quittent notre territoire pour des régions plus clémentes et les avantages de leur présence en matière de modernisation industrielle, d'activité, d'emploi, etc... disparaissent.

La dimension européenne présente à cet égard des possibilités beaucoup plus grandes. C'est notamment le cas en matière d'harmonisation du droit des sociétés, harmonisation fiscale, politique sociale.

Dès sa création, la Communauté a tendu à faciliter la liberté d'établissement des entreprises industrielles. Même dans le cadre de la politique de concurrence, on tendait en général à considérer une plus grande concentration comme indispensable. Cette considération a été la base de plusieurs propositions et décisions tendant à faciliter le regroupement d'entreprises au niveau européen.

Mais en même temps, la dimension européenne permet de créer un cadre susceptible de limiter, ^{du moins} ~~si~~ si on le veut, les inconvénients de l'action des sociétés multinationales.

C'est au niveau européen que l'on peut mettre en oeuvre une politique de concurrence capable de restreindre les abus de position dominante, tout en permettant aux entreprises d'avoir une dimension techniquement optimale. Il ne sert à rien d'interdire en Belgique l'existence d'une seule société ^{photographique} / sous prétexte qu'il s'agirait d'un monopole ; si l'on en avait plusieurs, elles auraient peut-être déjà toutes disparu.

C'est également au niveau européen que l'on peut essayer de réformer le droit des sociétés et d'y prévoir une participation appropriée des travailleurs, sans que l'on doive craindre directement un exode de sociétés mécontentes.

C'est également au niveau européen que l'on peut amorcer une harmonisation fiscale susceptible de ^{concilier} ~~concilier~~ au maximum les objectifs économiques et monétaires d'un côté, et la justice fiscale de l'autre. Bien entendu, certaines formes d'évasion fiscale demeureront possibles aussi longtemps qu'il y a des Liechtenstein et autres paradis fiscaux en dehors des frontières de la Communauté; mais disons au moins qu'une solution communautaire est beaucoup plus crédible et efficace qu'une solution purement nationale.

Enfin, dans le domaine social, on peut envisager une harmonisation tendant à protéger les conditions de travail des ouvriers sans courir le risque d'un chantage à l'emploi. Beaucoup d'entreprises multinationales peuvent envisager de se déplacer de la Belgique vers les Pays-Bas ou vers l'Allemagne, mais pourraient difficilement trouver une ^{alternative aussi bonne} localisation/en dehors de l'Europe. C'est la raison pour laquelle la Commission a présenté des propositions tendant à protéger les droits et avantages des travailleurs en cas de fusion de sociétés, concentration d'entreprises et transfert d'établissements. C'est notamment le cas en ce qui concerne les licenciements collectifs, pour lesquels la Commission a transmis au Conseil une proposition de directive au mois de novembre 1972 ; cette initiative avait été nourrie de l'expérience acquise à l'occasion d'une réorganisation dans une entreprise multinationale (AKZO).

Ainsi donc, après un tour d'horizon sur les causes du phénomène des entreprises multinationales, qui nous a permis de voir que l'intégration européenne avait ~~contribué~~^{contribué} à cet égard comme une sorte d'accélérateur, on en vient à conclure que cette même intégration est une chance unique pour créer des structures susceptibles de ~~concilier~~^{concilier} les objectifs d'efficacité avec le souci de réaliser des conditions de concurrence acceptables, une meilleure justice fiscale; et surtout de maintenir et de développer le progrès social, et de réaliser le modèle de société que nous avons l'ambition de présenter au monde.