



52065



NATIONS UNIES  
CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

---

Distr.  
LIMITÉE

E/ECA/UNCTC/54  
24 février 1987

Original : FRANCAIS

COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'AFRIQUE  
Division des questions commerciales et  
financières internationales  
Unité mixte CEA/CST sur les sociétés  
transnationales

LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES DANS LE  
PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT AFRICAIN

- traits marquants et tendances récentes -

## TABLE DES MATIERES

### Introduction générale

### Chapitre I : Les sociétés transnationales et la stratégie du développement africain.

- A. Les directives du Plan d'action de Lagos
- B. Le rôle des groupements économiques régionaux
- C. La création d'entreprises multinationales africaines

### Chapitre II : Les sociétés transnationales et le financement du développement africain

- A. Les investissements directs étrangers
- B. La balance des paiements des pays africains
- C. Les institutions financières transnationales

### Chapitre III : Les sociétés transnationales et les produits primaires d'exportation

- A. La position de négociation des pays africains
- B. Les stratégies possibles dans l'industrie minière
  - 1. La stratégie relative à la fiscalité
  - 2. La participation locale au capital
  - 3. Le contrôle de la transformation
  - 4. La difficile maîtrise de la commercialisation
- C. Les options alternatives dans le secteur agricole
  - 1. Le contrôle de la production
  - 2. Le développement de la transformation locale
  - 3. La diversification des partenaires commerciaux
  - 4. Le rôle des sociétés étatiques

### Chapitre IV : Les sociétés transnationales et le développement industriel africain

- A. La transformation des produits alimentaires
- B. La fabrication d'articles manufacturés
- C. Le transfert et le développement de la technologie

### CONCLUSION D'ENSEMBLE

## INTRODUCTION GENERALE

1. La question de la définition officielle des sociétés transnationales (STN) n'est pas encore complètement réglée; sa mise au point peut cependant être considérée comme très proche 1/. L'expression est utilisée ici au sens large, pour désigner toutes les sociétés qui contrôlent des ressources telles que terrains, mines, usines, entreprises commerciales ou industrielles, établissements de commerce ou de financement dans deux ou plusieurs pays. La société transnationale type reste cependant aux yeux de beaucoup, une très grande société à prédominance oligopolistique avec un chiffre d'affaires annuel brut de plusieurs millions de dollars; sociétés ayant des filiales, des succursales et des correspondants repartis dans plusieurs pays mais dont les politiques et les stratégies de fonctionnement sont déterminées à partir du siège social, siège situé généralement dans les pays développés.
2. La question relative aux STN revêt une importance capitale pour les pays africains, ne fût-ce qu'ils ont intérêt à faire face à ce type de société dans les meilleures conditions possibles d'information 2/. La croissance exceptionnelle des ressources des STN au cours des 30 dernières années et leur incidence sur le processus de développement social et économique constitue par ailleurs une source majeure de préoccupation dans le monde entier et en particulier dans les pays en développement. Les STN ont en effet acquis la capacité de mobiliser et d'utiliser de manière si sophistiquée les ressources humaines, financières et naturelles que personne ne peut rester aujourd'hui indifférent à ces opérations. Ceci est d'autant plus vrai que ces activités ne vont pas toujours ni nécessairement dans le sens de la promotion du développement économique dans le monde ou dans les pays en développement concernés.
3. Dans la mesure où le développement de principaux secteurs économiques des pays africains est fortement tributaire des activités des STN, les relations entre les gouvernements et les STN ont souvent tendance à être conflictuelles, du fait justement du conflit d'intérêts. Dans la recherche de nouvelles orientations pour les années 80, il est donc essentiel que chaque gouvernement africain définisse de manière très précise l'action qu'il doit entreprendre pour promouvoir son développement, en traçant notamment les modalités d'insertion des STN dans les nouvelles structures à mettre en place.

---

1/ Voir UNCTC, Travaux relatifs à la définition des sociétés transnationales E/C.10/1986/17.

2/ Cf. WIDSTRAND, C., edit., Multinational firms in Africa, Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala 1975.  
 Voir aussi Transnational Focus, «l'Afrique et les transnationales», Volume 1, décembre 1982, p.3.

4. Les activités des sociétés transnationales englobent de nombreux secteurs et sous-secteurs des économies africaines; leur influence est cependant plus ou moins forte selon les pays et suivant l'importance de leurs opérations dans les économies respectives <sup>3/</sup>. Dès lors, toute généralisation quant à l'incidence des transnationales sur le processus de développement des pays africains risquerait d'être pour le moins simpliste. D'une façon générale, on peut toutefois énoncer comme suit les grandes questions à débattre :

a) les STN et la stratégie du développement africain, compte tenu notamment des directives du Plan d'action de Lagos;

b) le financement du développement économique africain avec ses corollaires relatifs aux investissements directs, aux problèmes de la balance des paiements et à la question de la dette extérieure;

c) le rôle des sociétés transnationales dans les produits primaires d'exportation d'origine agricole ou minérale et ceci à tous les stades;

d) les questions touchant à l'industrialisation, à l'achat et à l'acquisition de technologie, à la capacité de négociation des pays africains face aux STN. Ces questions ont été examinées à un titre ou à un autre dans les divers travaux de l'Unité mixte CEA/CST sur les sociétés transnationales au cours de ces dernières années. On tentera, dans les pages qui suivent, d'en relever la substance et d'en montrer la portée.

## CHAPITRE I

### LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET LA STRATÉGIE DU DÉVELOPPEMENT AFRICAIN

#### A. Les directives du Plan d'action de Lagos

5. Les principes directeurs du Plan d'action de Lagos visent essentiellement à promouvoir un certain degré d'autosuffisance dans la mise en oeuvre des objectifs socio-économiques du continent africain <sup>4/</sup>. Cette stratégie est cruciale pour lutter contre divers déséquilibres d'origine extérieure dont souffre l'Afrique. On sait à cet égard qu'une des causes de la faiblesse du niveau de développement du continent réside précisément dans la perpétuation de la domination des

---

<sup>3/</sup> Voir Unité mixte CEA/CST sur les STN, Principaux problèmes posés par les sociétés transnationales en Afrique, janvier 1983, E/BCA/UNCTC/21.

<sup>4/</sup> Cf. ADEDEJI, A., «Transnational Corporations and the African development strategy for the 1980s», The CTC Reporter, Vol. 1 N°9, Winter 1980. Voir aussi à paraître dans le Bulletin du Commerce Africain, 1987 «Les sociétés transnationales et le Plan d'action de Lagos : confrontation des idées et des faits»; Cf. sur le plan d'ensemble, TIENUL, S., «TNCs in African development: some policy issues», The CTC Reporter, N°21, Spring, 1986.

économies africaines par des forces extérieures parmi lesquelles les STN jouent un rôle prépondérant. Cela paraît de prime abord du reste inéluctable, dans la mesure où il existe un profond hiatus entre les objectifs de développement prônés par les pays africains et ceux poursuivis par les transnationales.

6. Cet antagonisme au niveau des objectifs et de leur réalisation n'est bien entendu pas de nature à faciliter la réalisation effective des priorités en matière de développement socio-économique africain, ceci en raison notamment du contrôle qu'exercent les STN sur certains secteurs économiques clés. Le rôle des STN s'éclaire ainsi d'un jour nouveau lorsqu'on examine attentivement certaines stratégies spécifiques énoncées dans le Plan d'action de Lagos. Qu'en est-il par exemple de la production alimentaire, du développement industriel, des ressources naturelles et humaines pour ne citer que ces domaines-là?

a) Production alimentaire

7. Le déficit en production alimentaire, auquel il faut ajouter les pertes alimentaires après récoltes, a conduit à une dépendance croissante vis-à-vis des importations des denrées alimentaires. Ce phénomène a rendu les économies africaines très vulnérables aux influences extérieures ayant des effets souvent contraires à ceux de la sécurité alimentaire africaine préconisée par le Plan d'action de Lagos. Dans le cas présent, on retiendra que les STN, dès la période coloniale, ont joué un rôle décisif dans la production des produits agricoles primaires, en contrôlant notamment les grandes plantations agricoles et les cultures marchandes destinées à l'exportation. On relèvera surtout à ce propos que la production des cultures de rente a généralement été privilégiée au détriment de la production alimentaire, destinée elle, à la consommation locale.

b) Développement industriel

8. Dans leurs plans de développement, les Etats africains accordent à l'industrialisation un rôle déterminant pour ses effets sur la satisfaction des besoins fondamentaux des populations, l'intégration de l'économie et la modernisation de la société. D'une manière générale - et comme suggéré par le Plan d'action de Lagos - la transformation sur place des produits primaires bénéficie d'un rang de priorité élevé dans les programmes d'industrialisation africaine et dans les politiques d'allocation de ressources dans les Etats africains.

9. Le développement des activités de transformation dans les pays africains n'est cependant pas sans poser de graves problèmes. L'expérience récente donne en effet à penser que les stratégies de substitution des importations adoptées par certains pays africains, et auxquelles participent largement les STN, méritent d'être repensées. Ces industries représentent en effet une lourde charge pour les pays concernés en matière de dépenses en devises, car elles entraînent ou s'accompagnent souvent de la création d'une structure de plus en plus dépendante des facteurs tels que biens d'équipement, produits intermédiaires et pièces de rechange que l'on doit inévitablement importer de l'extérieur. Ce que l'on voulait justement éviter!

### c) Ressources naturelles

10. La structure de la propriété et le contrôle des ressources naturelles sont tels aujourd'hui qu'une nouvelle stratégie s'impose, comme le recommande le Plan d'action de Lagos, afin que l'Afrique puisse exercer véritablement sa souveraineté sur ses richesses. Cette impérieuse question se pose avec d'autant plus d'acuité que les moyens de développement de ce secteur demeurent dans l'ensemble entre les mains des STN, sociétés qui, malheureusement, n'ont pas les mêmes priorités que les pays dans lesquels elles opèrent en la matière. Les sociétés transnationales ont en effet intérêt, non seulement à ce que leurs opérations soient fructueuses mais aussi et surtout à ce que leurs profits globaux et immédiats soient maximisés, cela pouvant se faire bien entendu au détriment des intérêts des pays hôtes. Des changements profonds doivent donc intervenir dans la philosophie liée à l'approche des STN dans ce secteur, de manière à persuader ces dernières qu'il va également de leur intérêt que les objectifs de développement africain soient réalisés. L'impression qui prévaut aujourd'hui est qu'une certaine transparence des activités des STN semble se dessiner depuis quelques années et qu'un consensus semble se former autour de l'idée selon laquelle le développement des ressources naturelles ne peut se réaliser sans une certaine forme de contrôle sur les activités des transnationales.

### d) Ressources humaines

11. Comme le souligne très justement le Plan d'action de Lagos, le développement de ressources humaines constitue le meilleur investissement pour l'Afrique de demain. On ne saurait en effet exagérer l'importance des qualifications et du savoir-faire technique et de gestion dans le domaine aussi bien de la production, de la transformation que de la négociation. La mobilisation de toutes les forces potentielles et l'utilisation efficace du personnel qualifié existant sur le plan national et sur le plan régional africain sont d'impérieuses nécessités. On sait du reste que c'est précisément là que les pays africains sont le plus tributaires d'une main-d'œuvre importée par les transnationales. D'une manière générale, les STN continuent en effet à exiger que le contrôle des postes techniques et de gestion de leurs filiales africaines demeure leur chasse gardée, en y nommant des ressortissants des pays de la maison-mère ou tout au moins, des personnes expatriées à la dévotion de la compagnie.

12. Demander aux transnationales d'employer du personnel local pour certains postes - souvent du reste de second rang sinon subalternes - est une mesure bien modeste dont le principal résultat est en fait d'améliorer la situation matérielle de quelques employés locaux seulement; certaines transnationales s'y prêtent d'ailleurs sans trop de difficultés. Cette mesure ne résout cependant pas le fond du problème dans la mesure où les compagnies étrangères conservent intacte la prérogative des postes de direction, du choix de la technologie et des procédés de production. Dans cet ordre d'idée, l'absence d'un nombre suffisant de négociateurs qualifiés dont souffrent la plupart des pays africains constitue un handicap grave face aux transnationales. On a pu certes remédier à cette insuffisance de compétences et de connaissances en techniques de négociation, en recourant aux services d'experts de pays non africains, qui ont pu ainsi négocier au nom des gouvernements des pays hôtes. Ceci ne représente toutefois qu'un pis aller, car il y a de grandes chances pour que la plupart du temps, l'échelle des valeurs de ce type de négociateurs soit bien plus proche de celle des cadres des sociétés transnationales que de celle du pays qui les a recrutés et dont ils peuvent ne

pas vraiment partager les besoins et les aspirations. Dans l'intervalle on pourrait bien sûr recourir à une solution de compromis, en utilisant à meilleur escient les services des consultants d'autres pays en développement dans le cadre de la coopération sud-sud, consultants partageant davantage la vision des choses avec les pays africains. Mais en définitive, rien ne peut remplacer un personnel national qualifié, capable de sentir les problèmes de son pays et à même d'y trouver des solutions adéquates.

#### B. Le rôle des groupements économiques régionaux

13. La coopération régionale est une des stratégies clef devant sous-tendre l'autosuffisance collective africaine. La détermination de l'impact des STN sur ce secteur est donc une question vitale qui mérite une mention spéciale dans cette étude 5/. La raison d'être de plusieurs expériences africaines d'intégration découle en fait d'un certain nombre de variables contraignantes qui pèsent sur la plupart de pays africains : i) l'étroitesse de leur marché national; ii) la gamme limitée de leurs ressources naturelles; iii) le manque de capitaux nécessaires pour mettre sur pied des ensembles industriels viables; iv) le faible pouvoir de négociation du fait de dimensions réduites de leurs économies. La constitution d'une entité économique régionale, aux dimensions humaines, économiques et physiques optimales devrait, en principe, résoudre certains de ces problèmes. Cet ensemble permettrait en effet aux pays africains de fabriquer des produits agricoles et industriels dont a besoin une économie véritablement moderne. Le groupement ainsi formé concentrerait des investissements sur des usines optimales et à grande échelle permettant d'accroître la productivité tout en réduisant les coûts. De surcroît un tel ensemble économique disposerait d'un pouvoir de négociation important sur le marché international et face aux sociétés transnationales. Depuis 1960, les pays africains ont tenté plusieurs expériences d'auto-suffisance collective à travers de groupements régionaux de cette nature; ils n'ont cependant pas toujours réussi à générer de véritables ensembles économiques aux dimensions optimales voulues. Quel a été le rôle des sociétés transnationales en ce domaine et quelle contribution attendait-on d'elles en la matière?

14. D'une manière générale, on s'attendait à ce que les STN, non seulement fassent bon accueil à un tel cadre économique mais qu'elles contribuent aussi à la mise en place effective de ce type de regroupements. Ces ensembles devraient en effet leur permettre de faire des économies d'échelle substantielles tout en élargissant les marchés offerts à leurs produits. Ces supputations n'ont malheureusement pas été corroborées par les faits et pour cause : les STN ont un fait leurs propres systèmes d'intégration de la production et des marchés qui ne vont pas dans le sens des institutions africaines de coopération. Leurs motivations et leurs politiques d'expansion les feraient même éviter de telles organisations, car leurs intérêts se trouvent ailleurs. Les STN s'intéressent à l'intégration africaine dans le cas où celle-ci leur offre la possibilité de lancer sur le marché leurs marques internationales de produits, produits soit fabriqués à l'étranger, soit montés par leurs filiales africaines et écoulés à travers leurs nombreuses chaînes de distribution.

---

5/ Voir, Unité mixte CEA/CST sur les STN, A methodology for the study of the rôle of TNCs in the present stage of African Regional economic cooperation, December 1979, Working paper n°12.

Même si les STN cherchent à renforcer l'intégration verticale pour les besoins de la cause, elles ne semblent pas s'enthousiasmer du tout pour la coopération horizontale prônée par les regroupements africains. Les produits distribués dans ces conditions par les STN dans les groupements ainsi mis en place ne contribuent dès lors guère ni au développement industriel, ni au transfert de technologie, ni à la formation des compétences locales. Ces sociétés tirent en fait partie des moyens offerts dans le cadre des regroupements africains mais sans contre partie en termes d'échange interrégional. Du reste, les STN semblent concentrer leurs efforts dans des secteurs où les coûts unitaires de production sont faibles mais où les revenus en revanche sont élevés tel que les mines; mais ce sont là précisément des domaines où le commerce intra-africain est pratiquement inexistant. On doit en outre ajouter que les exploitations minières ont généralement un caractère purement national et que l'intégration régionale se trouve en définitive pénalisée, surtout lorsqu'on remarque que ces sociétés canalisent essentiellement leurs ressources vers de telles industries non intégrantes. Dans l'ensemble on risque d'ailleurs de voir l'intégration régionale ne profiter qu'aux STN, sociétés qui possèdent et qui contrôlent les moyens de production dans le cadre des groupements africains. On est d'avis, que les avantages de la coopération économique régionale ne pourront véritablement aller aux pays membres, que si ceux-ci maîtrisent le système de production sur le plan régional et assurent l'application de leurs décisions dans ce domaine.

C. La création d'entreprises multinationales africaines

15. Les entreprises multinationales africaines constituent, sans aucun doute, l'une des alternatives possibles aux sociétés transnationales 6/. Ce sont en outre des instruments de premier ordre de la coopération et de l'intégration sectorielles africaines. La création d'entreprises multinationales comporte de nombreux avantages qui méritent d'être mis en relief, ceci ne fût-ce que pour fournir des éléments d'appréciation aux gouvernements africains, éléments susceptibles de leur permettre d'engager des actions concrètes dans la mise sur pied de telles entreprises. On sait en effet que les pays africains ont manifesté jusqu'ici peu d'intérêt et même une certaine méfiance à l'égard de ce type d'entreprises, et ce malgré les directives claires du Plan d'action de Lagos à ce sujet. Cette relative hostilité s'explique probablement à partir de certaines considérations politico-économiques du moment et du fait aussi de la méconnaissance des avantages énormes que leur apporterait une éventuelle coopération basée sur des entreprises communes à plusieurs pays. De quels avantages s'agit-il?

16. On se limitera ici à quatre des avantages majeurs qui s'offrent aux pays participant à ce type d'entreprises.

a) Comme premier avantage, on doit relever le fait que ces entreprises favorisent la coopération dans le domaine de la production et de l'intégration

---

6/ L'Unité mixte CEA/CST a réalisé les trois études suivantes sur ce thème :

a) La création d'entreprises multinationales africaines comme alternative possible aux STN, mai 1984, E/ECA/UNCTC/41; b) La création d'entreprises multinationales africaines de production, juin 1984, E/ECA/UNCTC/38; c) L'expérience marocaine dans l'établissement d'entreprises multinationales, octobre 1986, E/ECA/UNCTC/48.



économique. L'entreprise multinationale est en effet susceptible de constituer un facteur de coordination et d'harmonisation de production des pays africains qui y participent dans la mesure où ces derniers utiliseraient des biens intermédiaires normalisés et les mêmes techniques pour la fabrication de certains de leurs produits. Les pays concernés pourraient ainsi profiter de la pour concevoir et mettre en oeuvre une politique commune de leur production, en planifiant notamment celle-ci, compte-tenu des quantités prévues par les contrats et en harmonisant les cycles de production. Du fait qu'elles permettent aux pays africains participant à cet exercice, de mettre en commun leurs ressources et de défendre collectivement leurs intérêts face aux fournisseurs et aux clients communs, les entreprises multinationales tissent donc entre ces pays des liens de solidarité et créent des relations de complémentarité qui sont susceptibles de fournir une base commune pour une intégration économique sous-régionale;

b) Le deuxième avantage de l'entreprise multinationale est de renforcer le pouvoir de négociation des Etats membres vis-à-vis de l'extérieur. Les pays africains occupent en général une position de faiblesse sur les marchés internationaux. Cela provient notamment du fait que ces pays se présentent sur ces marchés en ordre dispersé face à des fournisseurs ou à des acheteurs généralement organisés au sein d'unités économiques de très grande dimension. Les produits africains sont en outre écoulés sur les marchés mondiaux en quantités fragmentées qui, de ce fait, ne permettent pas de réaliser des économies d'échelle sur certains coûts qui grèvent lourdement les prix de vente. On peut imaginer que le recours à l'entreprise multinationale qui favorise la centralisation des commandes à l'importation comme à l'exportation, pourrait aider les pays africains à renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis des pays développés fournisseurs ou acheteurs en vue d'obtenir des conditions de contrat aussi favorables que possible;

c) Le troisième avantage des entreprises multinationales consiste dans leur possibilité de lutter contre la position dominante des sociétés transnationales. Les structures du commerce africain sont en effet largement dominées par les STN, lesquelles contrôlent les sources d'approvisionnement, négocient les conditions de contrats de livraison avec les sociétés mères, et à cause de leur rôle d'intermédiaires, réalisent des profits énormes qui alourdissent considérablement le coût des échanges africains. On peut penser que les pays africains, en créant des entreprises communes, pourraient renforcer leurs ressources pour avoir un accès direct aux marchés étrangers, supplanter peut-être progressivement les intermédiaires, financer eux-mêmes les études et les prospections de marché et éliminer ainsi ne fût-ce qu'une partie des charges indirectes auxquelles correspondent les profits de ces groupes intermédiaires;

d) L'entreprise multinationale apparaît enfin comme étant un cadre approprié pour favoriser l'amélioration de la qualité des biens importés, l'obtention aisée de certaines facilités de paiements et l'octroi de certains types de services commerciaux. La possibilité de choisir le type de technologie qui leur paraît la mieux adaptée à leurs besoins ainsi qu'aux conditions spécifiques prévalant chez eux, cette possibilité la constitue aussi un grand atout pour les Etats participant à ce genre de coopération sectorielle.

## CHAPITRE II

### LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET LE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT AFRICAIN

#### A. Les investissements directs étrangers

17. Comme dans la plupart des pays en développement, les investissements directs étrangers connaissent un mouvement significatif de recul dans la plupart des pays africains <sup>7/</sup>. Ceci est particulièrement vrai dans le secteur des produits primaires, spécialement les produits miniers. Les investisseurs étrangers continuent cependant à être intéressés par certains pays africains producteurs de pétrole, pour des raisons évidentes de contingences énergétiques comme le montre le Tableau 1 ci-après. Cela dit, on doit reconnaître que, le secteur pétrolier mis à part, le volume des investissements étrangers reste modeste, que ce soit dans des pays à faibles potentialités ou dans ceux à perspectives certaines. La position dominante des sociétés transnationales demeure toutefois intacte même dans ce contexte de faible flux.

18. Les investissements directs étrangers sont réalisés actuellement pour la plupart par des sociétés transnationales, c'est-à-dire par des sociétés qui ont des filiales ou des succursales dans de nombreux pays, bien qu'en réalité elles soient généralement dirigées à partir d'un siège situé dans un pays développé. Cet état de fait conduit inévitablement à des situations conflictuelles nombreuses. Dans un grand nombre de pays africains en développement, les dimensions-mêmes de certaines STN par rapport aux dimensions de l'économie nationale accroissent d'ailleurs la complexité de ces problèmes. Certaines filiales, de faible poids en comparaison de leur maison mère, ont malgré cela une envergure considérable face aux pays africains d'accueil. Les décisions qu'une telle filiale prend, au mieux de ses intérêts, peuvent dès lors peser lourdement sur celles du Gouvernement hôte, dans le sens contraignant bien entendu. De toutes manières, la question essentielle ne réside pas tant dans les montants fournis ou non mais dans l'impact de ces sociétés sur le processus de développement.

---

<sup>7/</sup> Cf. RHAZAQUI, A., «Foreign direct investment in Africa», The CTC Reporter, No. 21 Spring 1986, p. 41.

**Tableau 1 : Flux d'investissements directs étrangers vers les pays africains**  
(million US\$)

	1970-71	1980	1981	1982	1983	1984
<b>Pays exportateurs de pétrole :</b>						
Angola	371.5	-498.9	1101.8	973.5	1141.6	...
Algérie	2.2	37.4	49.0	115.8	117.3	...
Algérie	51.6	348.8	13.0	-54.1	...	1.0
Cameroun	8.9	129.8	135.0	108.7	212.0	...
Gabon	7.5	31.5	54.6	131.8	111.6	...
Libye	139.7	-1089.4	-744.0	-391.9	-327.1	...
Nigeria	245.4	-739.3	546.0	429.5	353.8	294.2
Tunisie	19.6	234.3	296.0	340.0	184.2	...
Egypte	...	547.9	752.3	293.7	489.6	728.8
<b>Pays importateurs de pétrole :</b>						
Botswana	30.5	747.0	781.3	626.9	464.7	...
Côte d'Ivoire	...	111.5	88.4	21.1	23.8	46.9
Kenya	23.2	94.6	32.8	50.0	50.0	...
Kenya	13.1	79.0	62.7	79.2	54.1	56.9
Maroc	21.6	89.8	59.0	79.5	46.0	47.2
Zaïre	21.1	56.0	255.9	176.5	138.2	...
Zambie	-148.5	57.3	34.2	30.0	30.0	...
Zimbabwe	20.3	86.0	106.0	46.3	-0.4	...
<b>Autres pays*</b>	79.8	172.8	141.4	130.1	90.7	...
<b>Total Afrique</b>	402.0	248.1	1883.0	1600.3	1606.3	...

Source : RHAZAOU, A. *op.cit.*, p.42

\* Rép. Centrafricaine, Congo, Ghana, Mauritanie, Rwanda, Swaziland, Togo.

19. Comme on le verra plus loin, l'apport de capitaux étrangers est peut-être un avantage au niveau de la mobilisation de ressources pour le développement, mais la sortie ultérieure de bénéfices, de dividendes et d'autres frais peut s'avérer si élevée, que l'avantage de départ se trouve annulé par le coût en aval de l'investissement. On estime généralement que la politique des STN concernant leurs opérations dans tel ou tel pays africain a comme principal stimulant le profit maximum et non pas les besoins de financement dudit pays. Du point de vue des pays africains en revanche, la nature véritable des avantages découlant des investissements directs étrangers ne sauraient être déterminée isolément et ne peut l'être qu'en fonction de la mesure dans laquelle ces investissements contribuent à la réalisation des objectifs économiques nationaux.

20. On peut toutefois imaginer, à partir des recherches empiriques 8/, divers effets, d'un type non strictement financier, qui jouent au bénéfice ou au détriment des pays d'accueil en développement.

a) Des investissements directs étrangers peuvent, par exemple, favoriser la concurrence sur les marchés intérieurs, donner aux entreprises locales du dynamisme et élargir leur vision des affaires, former une main-d'oeuvre qui sera plus tard récupérée par les entreprises autochtones, etc. Ce sont là des effets que l'on peut qualifier de positifs.

b) Les sociétés étrangères peuvent cependant comporter aussi des coûts qui, à maints égards, peuvent diluer ou même annihiler les avantages décrits plus haut. Des observateurs attentifs en ont relevés plusieurs notamment les suivants : faire disparaître l'esprit d'entreprise dans le pays d'accueil, favoriser l'application généralisée de techniques inadaptées, créer des goûts de luxe, accentuer les inégalités dans la répartition des revenus, mettre l'économie du pays hôte dans un état permanent de dépendance, etc.

21. La question en définitive importante pour les pays africains est que la balance puisse pencher du côté des avantages plutôt que du côté des coûts. On peut en effet comparer, grâce aux techniques modernes d'évaluation des investissements, les avantages et les coûts du genre indiqué plus haut et juger rationnellement si le projet est conforme ou non aux intérêts du pays africain concerné. De cette façon, seuls les investissements directs étrangers dont les avantages pour le pays bénéficiaire sont supérieurs aux coûts seraient autorisés 9/. Cette comparaison rationnelle n'est toutefois pas toujours possible hélas comme le montrent les faits d'expérience.

## B. La balance des paiements des pays africains

22. La détermination des effets exercés par les SIN sur la balance des paiements des Etats africains exigerait une analyse qui dépasse le cadre restreint de ce document. Des études de cas détaillées 10/ ont toutefois été menées à bien par l'Unité mixte et leurs enseignements sont des plus instructifs comme on peut s'en rendre compte à la lecture de ces documents. Certes, les difficultés rencontrées au titre de la balance des paiements par nombre de pays africains sont-elles dues à de nombreux facteurs multiples, dont certains sont souvent hors de leur portée. La question essentielle ici est cependant de savoir quel est le rôle particulier joué par les SIN à cet égard et dans quelle mesure ces sociétés aggravent ces difficultés, en l'occurrence par exemple au titre de leurs effets directs.

---

8/ Voir notamment, CNUCED, Investissements privés étrangers du point de vue de leur relation avec le développement, TD/134, novembre 1971.

9/ D'excellents Manuels d'évaluation des projets de l'ONUDI, de l'OCDE et de la Banque Mondiale traitent tous de cette question.

10/ L'Unité mixte a réalisé plusieurs études à ces sujet : a) The impact of TNCs on the balance of payments of Egypt, ST/ECA/CINC/1; b) The impact of TNCs on the balance of payments of Sudan, ST/ECA/CINC/2; c) The role of the TNCs in the financial sector: the case of Tanzania, ST/ECA/CINC/4; d) The impact of the activities of TNCs on the balance of payments of the Ivory Coast, ST/ECA/CINC/6.

23. Ces derniers se définissent comme le résultat net de toutes les transactions en devises étrangères réalisées directement par ces entreprises dans le cadre de leurs opérations, dans les domaines suivants notamment : i) le rapatriement des capitaux et le remboursement des prêts; ii) le coût des importations des facteurs de production par les filiales; iii) le paiement des redevances et des honoraires pour services techniques; iv) le versement des bénéfices et des intérêts à l'étranger 11/. D'une manière générale, les Gouvernements africains peuvent aisément apprécier l'importance de ce type d'effets à la lumière des renseignements statistiques rassemblés régulièrement. Le tableau suivant en donne une idée d'ensemble, pour certains pays africains sélectionnés, en ce qui concerne les sorties de paiements.

Tableau 2 : Sorties de paiements au titre d'investissements étrangers directs par pays sélectionnés (millions US \$)

	1980	1981	1982	1983	1984
Afrique	4620.4	4049.2	3539.5	3014.6	1441.2
dont :					
Algérie	587.2	716.9	706.6	568.7	0.0
Botswana	123.6	101.4	109.3	157.1	172.2
Kenya	98.9	57.8	66.2	58.8	47.2
Lesotho	5.2	4.7	4.4	5.3	3.1
Libye	1205.2	1374.9	1250.8	1295.6	848.7
Maroc	44.3	28.3	22.1	16.0	16.4
Nigéria	1598.3	923.3	709.9	359.2	171.2
Rwanda	1.3	1.2	1.1	2.1	1.0
Seychelles	5.2	4.7	2.2	1.1	1.0
Swaziland	23.4	22.4	13.2	7.5	1.0
Tunisie	153.6	159.2	184.4	141.1	102.5

Source : Données compilées par le Centre sur les STN, à partir des chiffres du FMI.

24. Les données ci-dessus figurent généralement dans les tableaux des balances des paiements et leur nature est clairement définie. Des transactions cachées ou invisibles existent cependant aussi, en plus de ces paiements identifiables et mesurables que l'on trouve dans les statistiques officielles, et ceci aggrave les difficultés rencontrées dans la détermination du poids exact des STN sur les balances des paiements des pays africains. On retiendra à cet égard ici, parmi les nombreuses transactions cachées ou déguisées, les pratiques relatives à la fixation des prix de transferts à titre d'illustration.

11/ Cf. Unité mixte, Les sociétés transnationales et les mouvements de ressources dans les pays africains en développement, ST/ECA/UNCTC/12.

25. La fixation des prix de transfert, ou la détermination de la valeur attachée aux transactions intra-sociétés, affecte fondamentalement le niveau des bénéfices réalisés par les diverses unités d'une même transnationale 12/. La fixation des prix de transfert dans le cas, tant des importations que des exportations, constitue en fait un des moyens les plus sophistiqués de faire passer des bénéfices de la filiale à la maison-mère ou à une autre filiale, d'une façon cachée, ce qui entraîne inmanquablement des effets néfastes sur la balance des paiements du pays hôte. D'une part, en surfacturant les exportations d'une filiale, une société mère peut l'empêcher en effet d'exporter ou du moins limiter le volume de ses exportations. D'autre part, en sous-facturant les importations de la filiale, la maison mère peut la mettre en mesure d'éliminer la concurrence locale afin d'acquiescer une position dominante ou de renforcer sa domination présente sur le marché. De cette manière, on voit **combien** la dépendance des pays africains à l'égard de leurs importations met ces derniers à la merci des STN. Comme une large partie des importations peut être achetée à la société mère ou à une autre entreprise du même groupe, la dépendance d'un pays à l'égard des importations détermine en effet la valeur des transactions sur lesquelles les STN pourront faire jouer des prix de transfert plus ou moins arbitraires, ceci au détriment des intérêts du pays hôte.

26. La manipulation des prix de cession interne qui découlent d'un abus de position dominante 13/ n'est cependant pas la seule technique des STN à peser sur la balance des paiements des Etats africains. D'une manière indirecte, les **pratiques** de corruption, les paiements illicites et les pratiques commerciales restrictives constituent un autre type d'instruments de distorsion des balances de paiements des pays africains. Cette dernière catégorie de contraintes désigne du reste un très large éventail de pratiques qui affectent de manière déterminante les pays africains. On regroupe généralement ces pratiques en cinq grandes sous-catégories : i) l'action concertée en sociétés affiliées d'entreprendre au moyen d'accords restrictifs, en vue d'imposer sur le marché des conditions qui leur sont favorables, et qui sont souvent préjudiciables aux autres entreprises; ii) l'exploitation abusive d'une position dominante sur le marché; iii) l'expansion du pouvoir économique au moyen d'acquisitions, fusions et captages d'entreprises; iv) l'accroissement du pouvoir de monopole par l'expansion interne; v) les pratiques qui touchent directement le consommateur, en ce qui concerne notamment les prix, les conditions de vente, l'accaparement et la spéculation. Ces pratiques sont à la base de nombreuses transactions cachées ou invisibles qui aggravent la position de la balance des paiements des Etats africains ceci d'autant plus qu'il est très difficile de détecter les effets de ce type; d'où, parfois, des chiffres aberrants sous la rubrique «d'erreurs et omissions» ou même des données difficilement explicables sous des rubriques pourtant bien connues comme «redevances», «dividendes» ou «intérêts» du tableau de la balance des paiements 14/.

---

12/ Voir notamment HELLEINER, G.K., Intra-firm trade and the developing countries, Macmillan Press, London 1981.

13/ Cf. CNUCED, Position dominante des STN sur le marché : recours à la tarification de cession interne, Nations Unies, New York 1978, TD/B/C.2/167.

14/ Cf. UNCTC, Les STN dans le développement mondial : un réexamen, E/C.10/38, mars 1978, p. 146.

### C. Les institutions financières transnationales

27. Le financement à long terme du développement se composait essentiellement, jusqu'à récemment, de l'aide publique au développement, des prêts d'institutions multilatérales et des investissements directs étrangers. L'expansion des prêts bancaires s'explique par le fait que les sources de financement traditionnelles n'ont pu augmenter en proportion du volume croissant des besoins des pays en développement.

28. Depuis les années 60, les banques transnationales <sup>15/</sup> sont en fait devenues la principale source de financement des pays africains jugés financièrement crédibles sur les marchés internationaux de capitaux. Leur comportement constitue donc aujourd'hui une variable essentielle dans la crise de la dette extérieure du moment. Les taux des emprunts auprès de ces banques, qui sont souvent de puissants consortiums, atteignent dans la plupart de cas des niveaux sans précédent. De surcroît, la durée des emprunts devient de plus en plus raccourcie et la majorité des prêts sont assortis de clauses extrêmement contraignantes. Dans ces conditions, et du fait de la baisse des exportations en valeur, la capacité de nombreux pays africains à assumer le service de leur dette paraît gravement compromise. La pression de la dette sur certaines économies africaines menace même d'entraîner tout simplement des défauts de paiements. Le tableau ci-après donne quelques éléments de comparaison en matière de conditions de prêts imposées par les différentes catégories de créanciers.

Tableau 3 : Conditions moyennes des nouveaux prêts offerts au secteur public de l'Afrique sub-saharienne

	1972	1976	1978	1980	1981
<u>Intérêts (%)</u>					
Ensemble des créanciers	4.4	5.4	6.6	7.2	10.1
Créanciers publics	3.1	3.4	3.8	3.8	5.1
Créanciers privés	6.7	7.8	9.3	12.5	14.3
<u>Echéance (années)</u>					
Ensemble des créanciers	20.5	18.7	16.6	18.5	15.9
Créanciers publics	27.8	27.2	25.1	25.0	25.2
Créanciers privés	8.3	8.4	8.1	8.7	8.2
<u>Différé d'amortissement (années)</u>					
Ensemble des créanciers	5.9	5.1	4.7	5.0	4.4
Créanciers publics	7.8	7.0	6.5	6.4	6.0
Créanciers privés	2.6	2.7	2.9	2.9	3.0
<u>Élément de libéralité (%)</u>					
Ensemble des créanciers	37.1	30.4	23.3	22.4	4.6
Créanciers publics	52.1	49.6	45.0	44.7	35.1
Créanciers privés	11.9	7.5	1.8	11.8	-18.8

Source : Banque Mondiale, World Debt Tables, First Supplement External Debt of Developing Countries. (Chiffres révisés, mais 1983 et 1984)

<sup>15/</sup> Deux études de cas et une étude intégrée ont été réalisées à ce sujet par l'Unité mixte : a) The impact of TNCs in the banking and other financial institutions on the economy of Liberia, E/ECA/UNCTC/52; b) The impact of TNCs in the banking and other financial institutions on the economy of Nigeria, E/ECA/UNCTC/52.

### CHAPITRE III

#### LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET LES PRODUITS PRIMAIRE D'EXPORTATION

29. Les études de cas exécutées dans le cadre de l'Unité mixte, dans ce domaine, ont été intégrées dans trois documents de fond 16/. Le premier de ces documents traite des sociétés transnationales dans l'industrie minière africaine, le second analyse le rôle de ces sociétés dans les produits agricoles alimentaires, le troisième volume examine l'ensemble des opérations des sociétés transnationales dans le domaine des industries agricoles non-alimentaires. Ce chapitre s'appuie largement sur les conclusions contenues dans ces documents.

30. Les dimensions et la complexité variant selon les pays, selon les produits et selon les projets considérés, il a été convenu de mettre au point un cadre théorique univoque afin d'assurer une orientation commune aux études. Outre les aspects particuliers afférent à chaque catégorie de produits, on s'est mis notamment d'accord de mettre spécialement en exergue deux éléments fondamentaux : la position de négociation des gouvernements hôtes et la répartition des avantages entre les parties. On commencera d'abord par présenter brièvement ces aspects 17/.

##### A. La position de négociation des pays africains

31. Les critères retenus pour le choix de combinaisons des produits et des pays aux fins des études de cas sont les suivants : i) d'une part, le produit choisi doit être tel que son exportation présente de l'intérêt pour plusieurs pays en développement; d'autre part, les pays choisis devraient être, si possibles, des fournisseurs très représentatifs du produit en question sur les marchés mondiaux; ii) le degré du contrôle des sociétés transnationales sur la production et la commercialisation du produit choisi doivent être par ailleurs importants, que ce contrôle soit direct ou indirect; iii) on s'est convenue de choisir enfin des cas dans lesquels des politiques gouvernementales adoptées récemment à l'égard des sociétés transnationales pour le produit considéré ont abouti à une amélioration sensible des avantages perçus par la plupart des pays intéressés.

---

16/ Ces études sont : a) Les STN dans les industries agricoles non alimentaires en Afrique, E/BCA/UNCTC/44; b) The structure, policies and operations of TNCs in the mining industry in Africa, E/BCA/UNCTC/40; c) TNCs in the production and trade of selected food commodities, E/BCA/UNCTC/27.

17/ Cf. Unité mixte, TNCs in export oriented primary commodity : a general conceptual framework for case studies, December 1979, Working Paper N°1.



**Tableau 4 : Part des produits de base dans le total des exportations agricoles subsahariennes (% de la valeur des exportations totales)**

Produit de base	1964-66	1969-71	1978-80
Dix plus importants	81	80	85
Cinq plus importants	62	65	73
Café, cacao, et coton	46	54	53
Café, cacao, coton et sucre	51	58	69
Café, cacao, coton, sucre et tabac	56	61	72

Source : Shamsheer Singh, «Sub-Saharan Agriculture: Synthesis and Trade Prospects», World Bank Staff Working Paper, No. 608, 1983, p.6

32. Cela dit, on estime que les interactions de plusieurs facteurs clefs de la position de négociation des gouvernements déterminent l'issue des négociations et que celles-ci, à leur tour, aboutissent à un accord qui matérialise la structure et la répartition des avantages obtenus. Ces facteurs peuvent être groupés en quatre catégories essentielles :

a) le gouvernement hôte et le milieu du pays d'accueil constituent la première composante dont relèvent divers paramètres tels que les suivants : degré d'indépendance vis-à-vis des groupements politico-économiques; contrôle étranger sur les divers secteurs de production du pays; qualité de l'administration, sa compétence dans les négociations et son expérience dans la réglementation des investissements étrangers; degré de dépendance du pays sur ses recettes en devises étrangères provenant du produit considéré et place occupée par le pays dans la production et le commerce mondial du produit choisi;

b) la société transnationale elle-même et les facteurs apparentés constituent la seconde indication dans les négociations en perspective : la position internationale de contrôle de la STN considérée, sa situation juridique dans le pays d'accueil, son degré de dépendance des matières premières du pays d'accueil ainsi que le type d'appui accordé à la transnationale par le pays d'origine; ces éléments doivent être examinés très attentivement eu égard à leur impact sur le cours des négociations;

c) le produit et les facteurs connexes : tendances de l'offre et de la demande du produit considéré ainsi que celles des produits de remplacement; concentration géographique des pays en ce qui concerne la production, le traitement, le commerce et la consommation du produit;

d) le cadre économique international de négociation, le contexte politique mondial de l'heure et l'importance du réseau d'information des sociétés transnationales représentent un autre point de repère dont il faut absolument tenir compte.

33. Quant à la détermination des variables majeures de la répartition des avantages, cela exige une analyse approfondie des coûts et des bénéfices du point de vue de la collectivité et ce, en dépit des limites qu'impose la non-disponibilité des données. Le concept de la « valeur conservée », utilisé dans les études entreprises ici, paraît satisfaisant compte tenu précisément des contraintes rencontrées en vue de définir et de quantifier les avantages attendus. D'après ce concept, les avantages pour le pays d'accueil se mesurent en fonction de la somme totale de tous les éléments des recettes en devises qui sont conservés dans le pays, ces derniers étant essentiellement les suivants : traitements et salaires versés aux ressortissants du pays; achats locaux de biens et de services (moins le contenu d'importations); part des recettes de l'Etat (redevances, taxes, prélèvements, dividendes); bénéfices réinvestis, compte tenu de l'amortissement; dividendes ou bénéfices versés aux investisseurs locaux; intérêts versés aux créanciers locaux. La valeur conservée peut alors être exprimée, tant en valeur absolue qu'en proportion de la valeur brute des exportations, c'est à dire en pourcentage des recettes du projet considéré. Les principales limites de ce concept proviennent cependant de ce que cette notion ne fait pas intervenir le coût d'opportunité sociale ou le taux d'actualisation du point de vue de la collectivité.

34. D'une manière générale, les conclusions auxquelles aboutissent les études de cas montrent que des progrès très sensibles ont été atteints dans la maîtrise de certains problèmes, problèmes qui freinaient traditionnellement les efforts des négociateurs africains. On estime en effet, qu'un certain minimum de capacité nationale dans la négociation des accords avec les STN s'impose si le pays concerné désire obtenir des avantages substantiels des discussions en présence; cette capacité de base pouvant se refléter sous trois aspects : maîtrise de l'information, la présence de cadres rompus aux techniques de négociation, le degré de préparation de négociations elles-mêmes. Concernant l'information, certaines sources sérieuses sont devenues accessibles et opérationnelles depuis un passé récent, ce qui a contribué très heureusement à réduire le « gap » d'information entre les négociateurs gouvernementaux et ceux des sociétés transnationales. Concernant les cadres techniques, bien de gouvernements africains disposent aujourd'hui d'un personnel hautement qualifié et expérimenté en matière de négociation avec les sociétés étrangères. Quant à la préparation des négociations il n'y a aucun doute que la mise sur pied des équipes multidisciplinaires ou la création de mécanismes institutionnels ad hoc ait permis aux pays intéressés de tirer le meilleur parti de leurs négociations.

## B. Les stratégies possibles dans l'industrie minière

35. Les questions traitées ci-après se rapportent au cuivre en Zambie et au Zaïre; à la bauxite en Guinée, au Ghana et en Sierra Leone; à l'étain au Zaïre 18/. Quelles sont les stratégies possibles de renforcement des avantages des pays d'accueil ?

### 1. Les stratégies relatives à la fiscalité

36. L'industrie minière contribue aux revenus gouvernementaux à travers les taxes d'une part sur la production, les exportations ou les profits et d'autre part à travers les dividendes, dans le cas où le gouvernement disposerait d'une participation financière dans l'industrie minière donnée. On constate à ce propos que la bauxite et l'étain apportent une contribution relativement modeste aux revenus des gouvernements à travers les mécanismes de taxation. On relève en outre, dans le cas du cuivre, suite à la forte dépression du marché international de ce produit dans les années récentes, que les pays africains producteurs ne cessent de subir des pertes de revenus, en terme fiscal, même pour des pays qui possèdent une participation substantielle dans cette industrie. Qu'est-ce à dire?

37. Les gouvernements africains continuent, en dépit de cela, à tenter de maximiser leur valeur conservée précisément en augmentant les taxes frappant aussi bien la production, les exportations que les profits, dans la mesure où ces gouvernements considèrent toujours la fiscalité comme un instrument privilégié d'accroissement de cette valeur conservée. Cela dit, les conclusions tirées des études de cas font cependant entrevoir trois problèmes majeurs, problèmes qui semblent surgir justement de cette stratégie : i) les STN ne tardent pas à riposter vigoureusement à une telle hausse des taxes, en réduisant volontairement la production taxable, en freinant les investissements dans le pays en cause et en cherchant à s'installer dans d'autres pays producteurs où les incitations ne manquent souvent pas; ii) là où les taxes sur les profits s'avèrent par trop élevées, les sociétés transnationales s'arrangent comme réponse, en pratiquant des prix de transfert inter-filiales, cela afin de minimiser au possible les profits sujets à taxation; iii) on s'aperçoit enfin que là où les produits finis se trouvent commercialisés sur les marchés mondiaux, que les taxes y relatives subissent de fortes variations d'année en année, variations dues théoriquement aux fluctuations des prix mais où, en fait, les manipulations des transnationales jouent un rôle de premier plan. La maximisation des taxes reste donc un instrument à double tranchant au égard aux techniques des STN d'y parer. On estime que l'optimisation de ce type d'avantages pourrait être probablement atteinte, en jouant sur d'autres paramètres, non financiers notamment comme l'emploi ou la formation comme on le verra ultérieurement, ou grâce à d'autres stratégies encore.

---

18/ L'Unité mixte a mené à bien les études suivantes : a) Le rôle des sociétés transnationales dans l'industrie du cuivre au Zaïre, E/ECA/UNCTC/5; b) Transnational corporations in the Copper industry in Zambia, E/ECA/UNCTC/6; c) The role of TNCs in the Aluminium Industries in Ghana and Sierra Leone, E/ECA/UNCTC/4/Rev.1; d) Les sociétés transnationales dans l'industrie de la bauxite en Guinée, E/ECA/UNCTC/24; e) Le rôle des sociétés transnationales dans l'industrie de l'étain : le cas du Zaïre, E/ECA/UNCTC/36.

## 2. La participation locale au capital

38. La plupart des pays africains analysés ici sont parvenus à améliorer leur part dans la répartition des avantages face aux sociétés transnationales, en mettant sur pied des entreprises étatiques chargées de divers aspects de l'industrie minière. Ces institutions sont en effet considérées comme un des moyens les plus efficaces de s'assurer un contrôle national plus étendu sur la production minière, la transformation et la commercialisation des minerais, le développement des ressources naturelles du pays. L'objectif connexe réside évidemment dans l'accroissement de la valeur conservée des revenus gouvernementaux à travers les revenus provenant de la participation effective à cette industrie. Les données disponibles montrent que la valeur conservée est de loin plus substantielle dans les industries minières caractérisées par un haut degré de contrôle de la propriété par des nationaux publics ou privés.

39. Les obstacles au succès des entreprises étatiques ne manquent cependant pas. On en relève essentiellement les suivants : les conditions financières de départ, les capacités techniques et de gestion nécessaires au bon fonctionnement de l'industrie, les contraintes d'accès aux marchés internationaux. Ceci a amené bon nombre d'entreprises nationales ou même nationalisées à se mettre en rapport sous divers arrangements, avec les STN aussi bien pour la production, la gestion que pour la commercialisation de leurs produits. Ce retour à la «case départ» n'est cependant pas effectué sans risque pour les intérêts nationaux bien pensés comme le montrent hélas maints exemples récents sur le continent.

## 3. Le contrôle de la transformation

40. Dans le cas du cuivre, les pays africains producteurs ont réussi à transformer et à raffiner une part importante de leurs produits miniers sur le plan local. On doit souligner ici que les entreprises étatiques créées à cet effet y ont été pour beaucoup. Néanmoins, on doit vite ajouter que l'industrie du cuivre se trouve fortement affectée par le déclin prolongé du marché mondial depuis les années 70 et que les pays africains concernés n'ont pas pu recueillir les fruits de leurs efforts. Dans cet ordre d'idée, la situation est beaucoup moins satisfaisante, en termes de transformation, dans le cas de l'industrie de la bauxite, pour laquelle une large part continue à être exportée sous forme brute, exception faite de quelques tentatives portant sur l'alumine et même sur l'aluminium. On remarquera au passage que ces expériences ont souvent été contrariées par les stratégies adverses des STN, même là où le potentiel d'énergie peu chère sous forme de ressources hydro-électriques était évident. On ne perdra pas de vue à ce sujet que six transnationales dominent en fait cette industrie sur le plan international, qu'elles contrôlent à elles-seules près de 46 p.100 de la capacité mondiale de bauxite, 50 p.100 d'alumine et 44 p.100 d'aluminium. Quant à l'étain, on relèvera que le rôle des STN se trouve davantage plus prononcé dans la région africaine en comparaison avec la plupart d'autres régions en développement productrices de ce minerai. Dans certains de ces pays, la transformation sur place se trouve en effet déjà maîtrisée par les nationaux et les cadres locaux contribuent déjà très largement à la gestion de ce secteur, alors qu'il n'en est pas encore de même dans le cadre africain.

#### 4. La difficile maîtrise de la commercialisation

41. Dans le cas du cuivre, la structure dualiste des prix qui a caractérisé le marché de ce métal jusque dans les années 70 a graduellement été remplacée par les prix déterminés par les bourses de Londres et de New York. Cette évolution des faits n'est cependant passans contraintes non plus, dans la mesure où l'on sait que les mouvements des prix de ces bourses reflètent les variations à court terme de l'offre et de la demande dont les pays producteurs ne sont pas toujours maîtres, bien au contraire. On notera du reste que la grande majorité des opérateurs de ces bourses sont directement ou indirectement affiliés aux STN, ce qui expliquerait certaines fluctuations des prix inexplicables autrement. Dans le cas de l'étain, les prix sont déterminés d'une part par les conditions propres aux marchés reflétés par les bourses de Londres, Penang et New York et d'autre part, par deux facteurs externes à ces marchés que sont la stratégie américaine à cet égard et l'accord international de l'étain. Comme dans le cas du cuivre, l'impact des transnationales dans la commercialisation des produits de l'étain zairois reste grand; ce dernier est en fait vendu FOB, la suite des opérations revenant pratiquement aux acheteurs étrangers ou à la société belge chargée de la commercialisation de ce produit. Dans l'industrie de la bauxite, le commerce a lieu à l'intérieur des filiales des STN suivant des arrangements de ventes à long terme. Les prix de transfert sont généralement pratiqués dans les transactions inter-filiales relatives à la bauxite et à l'alumine, la bourse des métaux de Londres servant quant à elle d'intermédiaire où les contrats d'aluminium se trouvent également manipulés. Les pays producteurs ont fait, en dépit de cela, d'énormes progrès dans le domaine de commercialisation et dans le suivi des prix à travers l'Association internationale de la bauxite. Cependant, la nature intégrée des STN de cette industrie s'oppose de fait à toute politique indépendante de commercialisation et fixation de prix par les pays producteurs.

Tableau 5 : Bourses de commerce négociant des marchandises d'origine minérale

Bourses de commerce \ Marchandises										
	cuivre	plomb	étain	zinc	argent	mercure	palladium	platine	or	
1. London Metal Exchange	x	x	x	x	x					
2. N.Y. Mercantile Exchange							x	x	x	
3. N.Y. Commodity Exchange	x				x	x			x	
4. Mid America Commodity Exchange					x				x	
5. Chicago Mercantile Exchange									x	
6. Chicago Board of Trade					x				x	
7. Pacific Commodity Exchange					x					
8. Winnipeg Commodity Exchange									x	

Source : D'après SIMON Y., Bourses de commerce et marchés à terme de marchandises, Dalloz, Paris 1977, p. 75.

### C. Les options alternatives dans le secteur agricole

42. Les données relatives à ce secteur portent d'une part ici sur les produits agricoles alimentaires tels que le café au Burundi, le thé au Kenya, le sucre au Zimbabwe et les bananes au Cameroun et d'autre part sur les produits non-alimentaires comme le tabac au Kenya et au Zimbabwe, le coton au Soudan et en Tanzanie, le bois dur tropical en Côte d'Ivoire. Les traits saillants discutés à cet égard se trouvent synthétisés dans les lignes qui suivent 19/.

19/ Voir les études suivantes de l'Unité mixte : a) Les activités des sociétés transnationales dans l'industrie du café au Burundi, E/ECA/UNCTC/1/Rev.1; b) Transnational Corporations in the banana industry in Cameroon, E/ECA/UNCTC/18; c) Transnational corporations in the tea industry of Kenya, E/ECA/UNCTC/32; d) TNCs in the sugar industry in Zimbabwe, E/ECA/UNCTC/19; e) The role of TNCs in the cotton industry in Sudan, E/ECA/UNCTC/2; f) TNCs in the cotton industry of Tanzania, E/ECA/UNCTC/3; g) TNCs in the tobacco industry of Kenya, E/ECA/UNCTC/33; h) TNCs in the tobacco industry in Zimbabwe, E/ECA/UNCTC/29; i) Les SIN dans la production et la transformation du bois dur tropical en Côte d'Ivoire, E/ECA/UNCTC/11.

### 1. Le contrôle de la production

43. Une proportion relativement élevée de la production se trouve entre les mains des nationaux ou des entreprises étatiques des pays africains. Cependant, on trouve encore nombre cas de propriétés étrangères, à la phase même de la production, notamment en ce qui concerne la banane et le thé. Le contrôle de la production ne représente toutefois pas beaucoup d'intérêt aussi longtemps que les chaînons clés des opérations suivantes se trouvent entre les mains des STN. Dans l'industrie du tabac, par exemple, les transnationales jouent souvent le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les transformateurs initiaux d'une part, entre ces derniers et les manufacturiers d'autre part; autrement dit, elles ne sont pas directement engagées dans la production elle-même.

Quant aux STN dans l'industrie du bois dur tropical en Côte d'Ivoire, elles sont sujettes aux mêmes politiques d'africanisation qui s'appliquent aux autres secteurs, c'est-à-dire que la participation des intérêts nationaux doit être au moins de 51 p.100 du capital. Ce qui veut dire que les STN que l'on trouve dans l'industrie ivoirienne du bois sont tout au plus des joint ventures, et ce dès la phase de production.

Tableau 6 : Pourcentage du cours mondial reçu par les agriculteurs par culture et par pays

Culture	Pays	Période	Pourcentage du cours mondial reçu
1. Coton	a) Soudan	1961-62	44
		1971-72	49
	b) Tanzanie	1966-70	63
		1970-75	50
2. Cacao	a) Nigeria	1950-60	63
		1960-70	52
		1970-77	60
	b) Ghana	1950-59	51
		1960-64	66
		1950-59	54
3. Arachides	a) Nigeria	1960-69	48
		1970-76	57
	b) Sénégal	1962-69	45
		1970-73	34
4. Huile de palme	Nigeria	1950-59	71
		1960-69	61
		1970-72	53

Source : D'après BATES, R.H., Marketing and States in Tropical Africa, Berkeley, Californie, 1981.

## 2. Le développement de la transformation locale

44. Au niveau de la transformation, la propriété nationale est beaucoup moins assurée dans le cas des produits agricoles que dans les produits miniers. On y trouve en revanche de nombreuses joint ventures, joint ventures où les STN jouent souvent un rôle dominant. Dans certains cas, on doit d'ailleurs souligner que le degré de transformation sur place, avant exportation, n'est pas seulement fonction des questions techniques et financières mais surtout des mesures protectionnistes des pays consommateurs ainsi que du degré de concentration des STN dans ce secteur. La manufacture du tabac aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement se trouve dominée par quatre grandes transnationales seulement qui, ensemble, comptent pour près de 50 p.100 des cigarettes. Dans le cas du coton, les STN n'interviennent, en revanche, dans la transformation que marginalement au Soudan et en Tanzanie, et elles ne se présentent que sous forme de joint ventures dans la phase de première transformation en Côte d'Ivoire, en ce qui concerne les produits du bois. Comme on l'a déjà relevé, on doit insister ici sur le fait que la capacité des pays africains d'accroître le degré de transformation locale ne dépend pas seulement de la disponibilité de capitaux ou des technologies nécessaires au montage des usines de transformation, mais aussi et peut-être surtout de leur habileté à vendre leurs produits finis sur les marchés des pays développés à des prix concurrentiels.

## 3. La diversification des partenaires commerciaux

45. Toutes les études de cas réalisées dans le secteur sous examen insistent sur la nécessité de création et d'expansion de relations commerciales diversifiées et alternatives, notamment avec des entreprises indépendantes des pays développés ainsi qu'avec des sociétés étatiques des pays socialistes et européens. De cette manière, les pays africains accroîtraient leur degré d'indépendance face aux partenaires commerciaux traditionnels, renforceraient leur pouvoir de négociation avec les nouveaux et pourraient obtenir ainsi des meilleurs termes dans leurs transactions, incluant notamment les aspects suivants : plus de facilités d'accès aux marchés, moins de restrictions dans l'acquisition des technologies, opportunités plus grandes dans l'exportation des produits transformés. Les expériences des pays africains dans les industries de la banane, du café et du thé sont extrêmement prometteuses à cet égard. Dans les trois cas, on constate en effet que certains pays africains sont parvenus à exporter leurs produits transformés dans des pays développés et en développement, à travers des distributeurs indépendants de ces pays, en contournant ainsi les chaînes de distribution traditionnelles. Dans le cas des produits agricoles non-alimentaires, par exemple au Soudan et en Tanzanie, on constate que les STN ne sont même pas engagées dans la commercialisation du coton. Les deux pays ont en effet créé des institutions nationales de marketing dans le but de contrôler les exportations de ce produit. Ceci a permis à ces pays de vendre une partie de leur coton directement aux utilisateurs finaux dans les pays consommateurs; le Soudan est même allé un peu plus loin dans cette démarche puisqu'il est parvenu à commercialiser son coton à travers des accords bilatéraux sur des marchés étrangers.



Tableau 7 : Part des exportations des pays en développement contrôlées par les sociétés transnationales ( en 1980)

Produits	Total des exportations (millions \$)	Pourcentage commercialisé par les 15 plus grandes STN
1. Produits alimentaires		
Sucre	14,367	60
Caffé	12,585	85-90
Cacao	3,004	85
Thé	1,905	80
Bananes	1,260	70-75
2. Produits non-alimen- taires		
Bois	54,447	90
Coton	7,886	85-90
Tabac	3,859	85-90

Source : D'après Raw Materials Report, Vol.1, N°3, Stockholm, Summer 1982, p.22

#### 4. Le rôle des sociétés étatiques

46. Dans les pays africains, les entreprises étatiques jouent des rôles fort variés, en tant que producteur, transporteur des produits, responsable de la commercialisation extérieure ou simplement comme pourvoyeur de crédit et d'assistance technique aux petits producteurs. Dans certains cas, les entreprises étatiques opèrent même sur une base de monopole, coupant court aux activités des STN sur place ou alors en compétition directe avec des entreprises étrangères du même secteur. De toute manière, la propriété nationale, publique ou privée, des industries agricoles, est unanimement reconnue comme un des objectifs majeurs des pays africains dans la recherche de leur autonomie et de leur auto-suffisance. On estime que pour maximiser les bénéfices de ce type de propriété, l'attention devrait toutefois être attirée spécialement sur les aspects suivants : le choix des partenaires nationaux et étrangers au capital; le pouvoir réel de décision dans l'entreprise; les facilités d'accès aux marchés internationaux; les capacités technologiques et de gestion; le contrôle des opérations clés tel que la transformation, la commercialisation et la distribution.

## CHAPITRE IV

LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET LE  
DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL AFRICAÎNA. La transformation des produits alimentaires

47. L'agriculture constitue, faut-il le rappeler, la base des économies de la plupart des pays africains. On peut donc dire, sans trop de risques de se tromper, que l'échec dans ce secteur compromettra irrémédiablement le développement futur du continent et l'avenir de nos pays. Depuis quelques années, l'Afrique connaît du reste déjà une grave crise alimentaire et ce n'est pas sans inquiétude que le Plan d'action de Lagos en souligne quelques aspects parmi les plus contraignants : une détérioration continue dans le système d'approvisionnement de matières premières agricoles, une pénurie sévère des denrées de première nécessité, de grandes pertes de produits alimentaires après la récolte, une dépendance croissante vis-à-vis des importations des denrées alimentaires.

48. La plus importante des mesures à laquelle les pays africains devraient accorder une haute priorité est donc le développement de ce secteur vital et de ses composantes qui sont, en gros : la production, la conservation, la transformation et la distribution des produits alimentaires. Dans le domaine de transformation de denrées alimentaires, des mutations profondes sont impérieuses et ce, à tous les stades. On songe à cet égard à l'adoption des innovations dans la préparation et l'entretien des sols, aux possibilités de revalorisation des techniques ancestrales de plantation, à l'introduction des méthodes efficaces de stockage et de préservation des récoltes. Dans tous les cas, l'agriculture africaine doit trouver le moyen d'adapter sa structure traditionnelle au rythme des besoins du continent, si l'on veut résoudre sans tarder la crise alimentaire que connaît aujourd'hui l'Afrique 20/.

49. Dans ce contexte, la transformation sur place des produits agricoles devrait bénéficier de la priorité la plus élevée ne fût-ce que pour deux raisons :

a) Les pays africains exportent un grand nombre de matières premières agricoles vers les pays développés à travers les STN et les réimportent sous forme de produits transformés à des prix beaucoup plus élevés à travers, de nouveau, les canaux de ces sociétés. Ceci n'est d'ailleurs pas sans peser gravement sur la crise que connaît l'Afrique aujourd'hui dans le domaine de la dette extérieure<sup>21/</sup>. On est pourtant d'avis que l'on aurait pu produire sur place la plus grande partie de ces produits importés, si seulement les pays africains avaient procédé à un développement minimal de leurs capacités de transformation alimentaire locale;

---

20/ Voir Unité mixte, TNCs in agricultural food processing industries of selected African countries, E/ECA/UNCTC/25.

21/ Voir ONUDI, a) Les liens existant entre l'industrie, l'agriculture et la production alimentaire, UNIDO/OED.140; b) Industry and external debt in Africa, UNIDO/IS.536.

b) Le développement des activités de transformation agricole dans les pays africains est certes un des éléments clés de la politique en faveur de l'auto-suffisance alimentaire et les STN y sont largement associées. On connaît cependant maintes installations de transformation des produits agricoles qui travaillent en deçà de leur capacité ou qui ont dû fermer faute d'intrants en quantité et qualité suffisante, quand et où il fallait. Ce qui n'est pas une manière appropriée de résoudre la question de la crise alimentaire. La dépendance à l'égard des STN dans le domaine des intrants agricoles et connexes constitue en fait le noeud du problème : la priorité des efforts devrait donc porter d'abord et avant tout à s'en libérer, en insistant notamment sur la limitation d'intrants importés et la fabrication localement de ceux qui sont les plus adaptés et les plus urgents.

#### B. La fabrication d'articles manufacturés

50. Le rôle des sociétés transnationales dans le processus de développement africain peut être appréhendé sous forme de leur impact sur le secteur manufacturier des pays concernés. Cette contribution peut se présenter sous des formes diverses : la création ou la gestion directe d'entreprises industrielles, la participation à des coentreprises, la création sous licence d'entreprises industrielles nationales, la promotion d'exportation d'articles manufacturés, etc.

51. Du point de vue sectoriel, on peut dire que les industries les plus dynamiques qui ont mû l'expansion industrielle des pays africains et où les sociétés transnationales opèrent à de degrés divers, ont été ces dernières années, les métaux de base, les denrées alimentaires, les boissons et tabacs, les produits à base de papier et les produits chimiques. D'une façon générale, cette contribution des STN peut cependant relever d'une double stratégie : i) le remplacement des importations, la production étant destinée essentiellement au marché interne du pays hôte; ii) les industries orientées vers l'exportation la production étant destinée principalement à des marchés tiers. Dans le premier cas, les sociétés transnationales opèrent dans des secteurs où prévale une situation d'oligopole <sup>22/</sup>. Dans le cadre africain, on notera que la stratégie de remplacement a généralement pour but de promouvoir, grâce à l'imposition de droits de douanes élevés, la fabrication locale de biens de consommation non durables. L'expérience récente a cependant montré que, dans bien des cas et suite au jeu des STN, les produits importés étaient moins chers que les produits fabriqués localement et que la stratégie d'import-substitution perdait ainsi de son intérêt. Quant à la motivation profonde des STN de vendre les produits sur des marchés tiers, elle procède habituellement de la volonté manifestée par ces sociétés de tirer partie au maximum d'une main-d'oeuvre bon marché et abondante localement.

---

<sup>22/</sup> Parmi les études effectuées par l'Unité mixte dans ce domaine, on retiendra : a) Infant and Young Child Feeding in Africa: the role of TNCs, E/ECA/UNCTC/13; b) National drug policies and practices and the role played by TNCs in selected African countries, ST/ECA/CTNC/11.

52. Cela mis à part, les sociétés transnationales peuvent néanmoins favoriser la création d'un esprit d'entreprise à long terme en introduisant de techniques nouvelles dans le milieu industriel africain et en contribuant au développement du secteur privé local en matière de gestion <sup>23/</sup>. Dans cet ordre d'idée, on devrait s'attendre normalement à ce que les STN jouent un rôle important dans le financement des projets de développement. On estime en effet, que certaines caractéristiques jouent en faveur des entreprises étrangères à cet égard : efficacité de la gestion et supériorité sur le plan de l'organisation, accès plus rapide et plus large aux techniques, connaissance plus vaste des marchés internationaux, plus de facilités pour obtenir des capitaux sur place et à l'extérieur, meilleures techniques de commercialisation, etc. C'est pourtant dans ce domaine précis que les pays africains rencontrent les plus vives déceptions dans leurs rapports avec les transnationales. Le nombre d'échecs retentissants de certains projets industriels, clés en main ou non, en témoigne amplement. Ce n'est même pas nécessaire de retenir ici sur la lancinante question du rapport dette/capital social des projets, car de toutes manières, de tels échecs tombent toujours et inmanquablement sur le dos des pays africains.

---

<sup>23/</sup> Voir le document de l'Unité mixte intitulé, Developing local technical and managerial capabilities for dealing with TNCs in Africa, ST/BCA/UNCTC/3.

Tableau 8 : Raisons de faible utilisation de capacité et de fermeture d'usines dans certaines industries africaines sélectionnées

Type d'industrie	Phase du projet	Phase de plani- fication			Phase de cons- truction		Phase opération- nelle		Nature d'échec de la majorité des projets			
		Non justifié Economiquement	Mauvaise location	Technologie mal choisie	Mauvaise construction	Bureaucraties etc...	Absence d'infra- structure locale etc	Problèmes de pro- duction et de maintenance	Problèmes de com- mercialisation	Problèmes admi- nistratifs et financiers	Cause unique	Combinaison de causes
Ciment	-	-	xx	xx	-	xx	xx	xxx	xx	x	-	xxx
Produits du bois	-	-	-	x	-	-	x	xxx	xxx	x	-	-
Papier	xx	x	x	xx	x	xx	xx	xxx	x	x	-	xxx
Textile	-	-	x	-	-	-	xx	x	xxx	xx	-	xxx
Sucre	xx	-	-	xx	x	x	xx	xxx	xx	xx	-	xxx
Huile végétale	-	-	x	-	x	-	x	xxx	x	xxx	-	-
Minoteries	x	x	-	x	x	-	x	xx	xx	xxx	-	-
Ind. de conserve	x	x	x	x	-	-	x	xxx	x	x	xxx	-
Brasseries	-	-	-	x	-	-	xx	x	x	xx	xxx	-
Produits laitiers	xxx	x	xx	-	-	x	x	xx	x	xx	xxx	-

Source : D'après Institut de l'entreprise, Centre Nord-Sud, Pour un vrai partenariat industriel avec l'Afrique, Paris, mai 1985.

Légende : x cause marginale ou peu fréquente  
 xx cause importante ou fréquente  
 xxx cause majeure ou générale  
 - pas d'information

### C. Le transfert et le développement de la technologie

53. Le transfert de technologie est l'une des meilleures voies possibles pour les sociétés transnationales de contribuer au processus de développement industriel africain <sup>24/</sup>. La question qui reste posée est de savoir comment et à quel prix? Cette contribution n'est pas en effet gratuite peu s'en faut, puisque la possession du savoir-faire technique permet aux sociétés transnationales de tirer de leurs opérations dans les pays africains, des rentes économiques substantielles, sous forme de bénéfices, redevances, licences d'exportation et commissions de gestion. De toutes façons, les sociétés transnationales jouissent d'une position dominante dans la fourniture des techniques dans pratiquement tous les domaines de l'industrie, dans le cadre notamment : d'investissements directs étrangers, sous forme de filiales, de coentreprises, de la concession de licences à des entreprises n'appartenant pas au groupe, de contrats de services techniques, de contrats clefs en main, de contrats de sous-traitance, etc.

54. On peut par ailleurs considérer le transfert de technologie comme une retombée bénéfique des investissements directs étrangers - si transfert il y a - dans la mesure où entrent en jeu plusieurs facteurs induits tels que le transfert de nouvelles compétences aux employés des entreprises africaines, les effets d'entraînement sur les fournisseurs locaux de biens et services divers, la diffusion de nouvelles techniques dans l'ensemble de l'économie locale grâce à l'effet d'émulation et au renouvellement du personnel technique et de gestion.

55. Les conditions posées dans les contrats et accords de transfert de technologie, conclus avec les sociétés transnationales, doivent cependant être examinées avec beaucoup de soins. De nombreuses et diverses clauses ayant pour effet de limiter l'assimilation et l'adaptation de la technologie par les entreprises locales figurent souvent en effet dans les accords proposés. Ce qui peut inhiber les activités novatrices des entreprises africaines et prolonger leur dépendance vis-à-vis de la technologie fournie par les sociétés étrangères concernées. Ces pratiques restrictives se trouvent aussi bien dans les contrats passés entre les transnationales et leurs filiales africaines que dans les contrats conclus avec les entreprises autonomes locales.

56. Le coût de la technologie fournie par les sociétés transnationales est une autre question d'importance qui mérite d'être analysée très attentivement. Ces coûts ne sont pas en effet seulement directs et visibles comme on pourrait le croire, mais également implicites ou occultes, donc difficiles à évaluer. On n'oubliera pas non plus qu'il existe hélas aussi un autre type de coûts dont il est pratiquement impossible d'apprécier la portée : ceux résultant de l'utilisation des techniques inadaptées dans bien de pays africains.

---

<sup>24/</sup> L'Unité mixte a préparé une étude préliminaire et sectorielle dans ce sens, le transfert de technologie dans le secteur africain de l'alimentation, E/ECA/UNCTC/50.

## CONCLUSION D'ENSEMBLE

57. Dans certaines conditions, les sociétés transnationales peuvent être à même de contribuer positivement au développement des économies africaines, en fournissant du capital, de la technologie et du savoir faire de gestion. Certains observateurs estiment que les sociétés transnationales peuvent même compenser efficacement la faiblesse du flux de capitaux traditionnels, notamment du secteur public. Cette hypothèse ne peut cependant être réaliste et réalisable que dans des domaines où ces sociétés s'attendent à un taux de profit élevé, ce qui n'est pas toujours le cas dans le contexte africain.

58. De toutes évidences, la question n'est pas tant de savoir si les pays africains ont besoin d'un plus grand volume de capitaux mais s'ils en attirent plutôt suffisamment à des termes acceptables et produisant des effets significatifs sur leur développement. Cette conclusion est aussi vraie pour le financement du développement, les produits primaires d'exportation que pour le secteur de transformation industrielle.