

49493

NATIONS UNIES
CONSEIL
ECONOMIQUE
ET SOCIAL



Distr.
LIMITEE

E/CN.14/INR/186
22 mars 1971

FRANCAIS
Original: ANGLAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

LA SOCIETE MULTINATIONALE EN AFRIQUE

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Introduction	1
Nature de la société multinationale.	4
La société multinationale et le développement de l'Afrique . .	8
i) Ressources naturelles	9
ii) Services et commerce.	11
iii) Production manufacturière destinée au marché intérieur	19
iv) Production manufacturière destinée à l'exportation	24
La société multinationale et le choix d'une technologie. . . .	25
La société multinationale et la coopération régionale.	30
Relations entre la société multinationale et le pays d'accueil	33
i) Degré de contrôle	33
ii) Valeur ajoutée sur place.	34
iii) Traitement des produits d'exportation	34
iv) Recherche et développement.	35
v) Majoration et réduction des factures.	36
Politique des gouvernements africains à l'égard des sociétés multinationales.	37
Annexe I - Note sur les coûts et bénéfices relatifs aux investissements directs d'origine étrangère	41

Introduction

Avec le temps et grâce à l'expérience acquise, les gouvernements d'un grand nombre des pays en voie de développement, y compris ceux de l'Afrique, en sont venus à considérer les investissements privés d'origine étrangère comme un phénomène dont la contribution au développement économique ne peut être évaluée de manière empirique ou d'après un critère unique. L'habitude de penser en termes de coûts et bénéfices commence à s'appliquer aux investissements privés étrangers, en dépit du fait qu'il n'existe pas et qu'il n'existera peut-être jamais de formule satisfaisante pour qualifier tous les coûts et bénéfices pertinents. ^{1/}

Malgré cette difficulté, il y a certainement intérêt à examiner les effets présumés d'un investissement sur la balance des paiements du pays d'accueil, l'activité économique localement organisée (effets d'entraînement en aval et en amont), l'offre de facteurs locaux de production (entrepreneurs compris), les activités locales de recherche et de développement, l'emploi et la répartition de l'épargne intérieure. Une hypothèse qui mérite apparemment de retenir l'attention est que le bilan de ces diverses considérations diffèrera selon que l'investissement est effectué dans le secteur primaire, secondaire ou tertiaire. Sans présenter une justification détaillée de cette proposition, on indiquera qu'une grande partie des vues sur l'impact des investissements directs dans les pays en voie de développement reflète la situation présumée du secteur primaire ("enclave des exportations") ou du secteur tertiaire (commerce et finance), ce qui tient peut-être au fait que les pays en voie de développement, particulièrement en Afrique, ont peu d'expérience concernant les investissements étrangers dans le secteur manufacturier en raison, tout simplement de leur développement industriel limité.

^{1/} On trouvera à l'annexe I du présent document une note sur l'analyse des coûts et bénéfices relatifs aux investissements directs d'origine étrangère.

L'impact d'un investissement direct sur l'économie du pays bénéficiaire n'est pas simple, et il serait simpliste de penser que les investissements directs revêtent une forme identique. Ces dernières années, on a constaté que la forme de ces investissements peut varier d'une filiale à 100 p.100 à une entreprise mixte comportant une participation majoritaire ou minoritaire de la part de l'investisseur étranger, avec ou sans un contrat de gestion ou un contrat de licence relatif aux connaissances pratiques. Le trait distinctif d'un investissement direct de source étrangère, outre qu'il s'agit d'un portefeuille-actions, tient à ce qu'il établit un certain degré de contrôle sur l'entreprise implantée dans le pays bénéficiaire.^{1/} Par nature, une filiale d'une société multinationale représente presque toujours un investissement direct (à moins qu'il ne s'agisse, par exemple, d'un établissement purement concessionnaire) ; inversement, les investissements directs sont en majeure partie effectués par des sociétés multinationales. Le présent document a pour objet d'examiner certaines des caractéristiques que présente une telle organisation de la production dans les pays africains.

Le trait caractéristique de la société multinationale tient au fait qu'une proportion notable de ses opérations est répartie entre deux pays ou plus. Il n'y a pas de consensus sur ce qui constitue une notable proportion en l'espèce, mais il est permis de penser qu'une entreprise dont les avoirs sont répartis à plus de 20 p.100 entre deux pays au moins peut être considérée comme une compagnie multinationale. L'élément le plus important de cette définition est peut-être le nombre des pays où la société possède des filiales ;

^{1/} La ligne de démarcation entre l'investissement direct et le placement en valeur de portefeuille est arbitraire.. On entend généralement par investissement direct tout placement représentant une part de 10 p.100 au moins du capital social d'une entreprise, détenue par une seule firme étrangère ou par un groupe de firmes étroitement associées. Cette définition permet de classer dans la catégorie des investissements directs une participation minoritaire au capital social, tandis qu'on s'intéresse surtout dans les pays en voie de développement (au niveau tant politique qu'économique) aux entreprises dont le capital social est souscrit en totalité ou du moins en majeure partie par des investisseurs étrangers.

mais il est une autre condition significative à cet égard, qui porte sur une large dispersion internationale du montant total des avoirs de l'entreprise. En fait, plus les activités productives de la société sont étendues et plus la proportion des opérations menées dans plusieurs pays est forte, plus son mode d'opération et son impact probable diffèrent entre les pays concernés. Il va sans dire que la plupart des sociétés internationales peuvent être classées, d'après n'importe quel critère, dans la catégorie des grandes entreprises. D'autre part, leur caractère multinational tient à la nature de leurs activités productives et non à la dispersion internationale de la propriété, qui est encore peu fréquente.

Pourquoi la société multinationale doit-elle faire l'objet d'un examen particulièrement rigoureux ? Cette question appelle essentiellement une double réponse. En raison de son importance, de ses opérations et de ses perspectives mondiales, une telle entreprise possède des capacités qui, en général, diffèrent sensiblement de celles des établissements de moindre envergure. Dans le secteur manufacturier, en particulier, la société multinationale peut contribuer puissamment à l'organisation efficace de la production et peut-être aussi du commerce, surtout dans une perspective globale.

En revanche, les opérations d'une société multinationale peuvent entrer en conflit avec les buts et les intérêts d'un pays où elle travaille. En d'autres termes, il s'agit de savoir si la productivité globale coïncide avec l'équité de tous les pays concernés. Pour l'essentiel le problème que pose la société internationale est de déterminer s'il existe un sérieux conflit et si les avantages de cette forme d'investissement direct excèdent les inconvénients qui en découlent pour le pays d'accueil. ^{1/}

^{1/} Il se peut aussi que les opérations de l'entreprise multinationale ne coïncident pas avec les intérêts constatés du pays où se trouve son siège, mais cette question ne rentre pas dans le cadre de la présente étude. Il convient cependant de noter que toute tentative de la part du pays d'origine de contrôler les opérations de la société multinationale dans d'autres pays (par exemple, en application d'une politique fiscale ou d'une politique relative à la balance des paiements) risquerait d'entraîner un conflit avec les pays d'accueil, indépendamment des vœux de la société elle-même.

Nature de la société multinationale

La plus forte expansion enregistrée par le secteur des sociétés multinationales s'est produite au cours des vingt dernières années environ, grâce au développement des activités exercées en Europe par les filiales de certaines sociétés établies aux Etats-Unis. Il y a toutefois un nombre croissant d'entreprises européennes, dont certaines sont très anciennes, qui rentrent dans la catégorie des sociétés multinationales, par exemple Unilever, Shell, Imperial Chemicals, Fiat, Volkswagen, Michelin, Pechiney et CIBA, tandis qu'on assiste à une rapide croissance des firmes multinationales au Japon.

Un certain nombre de sociétés multinationales contrôlées par des intérêts européens et nord-américains effectuent des opérations dans les pays en voie de développement, toutefois ces opérations n'ont représenté jusqu'à présent qu'une faible proportion de l'ensemble des activités de ces entreprises, exception faite de celles qui s'occupent de l'exploitation de minéraux, pétrole compris, et d'un petit nombre d'établissements travaillant dans les domaines du commerce, de la banque et de l'assurance. Comme on le verra ci-après, le caractère marginal de ces opérations, particulièrement dans le secteur manufacturier, influence inévitablement l'attitude de ces entreprises à l'égard des investissements dans les pays en voie de développement. Toutefois, étant donné l'importance croissante que ces pays accordent aux industries manufacturières, il se peut fort bien que la participation des firmes multinationales à ces activités augmente rapidement, comme cela s'est déjà produit dans quelques cas, notamment en Chine (Taiwan), en Corée du Sud, au Brésil et au Mexique.

Toute compagnie pourvue d'un réseau mondial portant soit sur la production ou la commercialisation, soit sur les deux à la fois, tendra à adopter une forme d'organisation et de contrôle différente de celle que pratique une société n'ayant que des intérêts limités à l'étranger. On ne peut s'attendre que les modes d'organisation, produit de forces historiques et personnelles, soient

complètement uniformes ; mais d'aucuns ont relevé certaines tendances communes aux sociétés multinationales. Au stade initial, la gestion des opérations d'outremer tend à se concentrer au sein d'une division internationale distincte. Par la suite, à mesure que se développent les activités exercées à l'étranger, une pression s'exerce en vue d'intégrer celles-ci aux autres opérations de la société par la création de liens directs, entre les principales divisions opérationnelles de la compagnie, par produit et par fonction, et ses filiales à l'étranger. Dans le cadre de cette structure plus complexe, les cadres de direction concentrent leur attention sur les opérations extérieures et les activités intérieures, entre lesquelles on ne fait guère de distinction. En d'autres termes, il s'agit d'un processus global de décision, embrassant toute la gamme des principaux secteur-finances (mobilisation de capitaux et gestion des changes), investissements, production, affectation et formation du personnel, recherche et développement ainsi que toutes matières telles que l'action à entreprendre face aux mesures gouvernementales, particulièrement en ce qui concerne la taxation, les restrictions de change et la politique commerciale.

Cela ne veut pas dire que les succursales nationales n'ont aucune possibilité d'action indépendante. En fait, on pratique normalement une politique de décentralisation dans le cas des opérations au jour le jour, des programmes de commercialisation et des questions de personnel qui se posent au niveau de l'usine, politique qui s'applique aux travaux de recherche et de développement dans une moindre mesure et peut-être aussi aux décisions concernant les investissements inférieurs à un certain montant. Mais le contrôle est généralement centralisé lorsqu'il s'agit de questions fondamentales telles que l'expansion ou la contraction des investissements, la détermination de produire un certain article ou d'en modifier la conception, la fabrication ou l'achat, sur place ou à l'étranger, de matériel d'équipement et d'autres facteurs de production, les exportations effectuées par les filiales sur le marché mondial, les activités de recherche et de développement.

Une importante question qui se pose en matière d'opérations est de savoir comment l'entreprise obtient des renseignements sur les possibilités de commercialisation et sur la situation de la production. Une société multinationale a généralement accès à une plus large gamme d'informations qu'une firme de moindre envergure. Un tel accès résulte d'une recherche active des possibilités d'investissement et de commercialisation dans les grandes régions du monde, d'une part, et de la réception passive d'informations provenant de sources diverses telles que banques, organes gouvernementaux, organisations internationales et sociétés d'études.

Pour ce qui est des décisions à prendre au sujet de ses opérations dans un pays en voie de développement, la société multinationale ne se trouve pas, en principe, dans une situation différente de celle de l'investisseur autochtone. Certaines conditions essentielles telles que l'importance du marché, le coût de production, le degré de protection, l'ampleur de la concurrence effective ou probable et les divers éléments de risque (climat des investissements), doivent être examinées. L'objectif de base est de réaliser le maximum de profit, sur une base globale dans ce cas.^{1/} La seule différence en l'espèce vient de ce que la société multinationale dispose d'une marge supérieure de manoeuvre dans la recherche de bénéfices. Par exemple, une telle entreprise peut utiliser les installations d'une succursale pour fabriquer les éléments composants nécessaires aux opérations d'assemblage d'une autre, de même qu'elle peut cesser certaines opérations fort onéreuses pour en développer d'autres ou recourir aux opérations d'une certaine filiale pour financer l'exploitation d'une autre.

^{1/} D'aucuns font valoir (comme le professeur Galbraith, dans The Modern Industrial State) que la maximisation de la croissance ou de la taille en tant que telle constitue un facteur de motivation indépendant dans les entreprises commerciales. On n'a pas encore tranché la question de savoir s'il s'agit là d'un mobile indépendant ou si les entreprises envisagent la croissance comme un facteur à long terme de rentabilité.

Cette marge supérieure de manoeuvre peut devenir une cause de tension entre la société multinationale concernée et un pays d'accueil. Dans le domaine de la production minérale, par exemple, la recherche de sources peu coûteuses ou considérées comme peu risquées pour des raisons politiques ou autres peut conduire à un taux de production différent de celui que pourrait atteindre une entreprise nationale. De même lorsqu'il s'agit de la création d'un marché régional entre plusieurs pays, la société multinationale, à moins d'être forcée d'agir autrement, tendra naturellement à graviter vers la zone à faible coût dans la région concernée. Lorsque les gouvernements de la région poursuivent une politique commune de localisation planifiée des industries, c'est à eux de reviser leur politique de manière à empêcher une telle action si elle est incompatible avec leurs projets. En pratique, le problème pourrait être moins sérieux qu'il ne le paraît à première vue du fait que les gros investissements dans l'industrie lourde qui attireraient l'entreprise multinationale seraient probablement localisés selon des critères de coût, si bien que la zone de conflit au sein du marché régional concernerait pour une grande part les industries mobiles. En pareil cas, ainsi qu'on l'a déjà dit, il appartient aux gouvernements concernés d'assurer l'application d'une politique de localisation industrielle répondant à leur intérêt mutuel.

A un certain égard, la société multinationale peut envisager les décisions en matière d'investissement d'un point de vue différent de celui d'une entreprise ayant une portée géographique plus limitée. Du fait que ses opérations dans un certain pays en voie de développement sont généralement, marginales par rapport à l'ensemble de ses activités, l'entreprise multinationale peut négliger le pays en cause ou même les pays en voie de développement en général sans réduire notablement son bénéfice total. On peut arguer à ce propos qu'il faut un facteur d'attraction plus puissant pour inciter une société multinationale à investir dans un pays particulier.

Cet état de choses soulève la question fort discutée de l'offre de concessions fiscales et autres par le pays d'accueil et de l'opportunité d'une action concertée à mener à cet égard par l'ensemble des pays en voie de développement ou, ce qui serait plus plausible, par des groupes de tels pays. Il est prouvé que la taille et le potentiel de croissance d'un marché, ainsi que l'estimation des risques découlant notamment des restrictions de change présentent beaucoup plus d'importance, en particulier pour les sociétés multinationales, que les concessions fiscales et autres de même ordre^{1/}.

D'autre part, comme les investissements de la société multinationale dans un pays en voie de développement ne risquent qu'une très faible partie de la totalité de ses avoirs, cette entreprise peut assortir un investissement dans un pays en voie de développement d'une prime d'assurance nette inférieure à celle que devrait verser une firme dont les avoirs sont moins importants et plus concentrés du point de vue géographique. Dans certains cas, les sociétés multinationales sont en mesure de considérer les perspectives à long terme d'un projet d'investissement. Ainsi, elles envisagent parfois de consacrer des capitaux à la production destinée à un marché relativement limité, estimant qu'il sera profitable à la longue de s'établir dans un marché susceptible de se développer. D'autre part, les sociétés multinationales retirent certains avantages du fait qu'elles peuvent étaler les frais généraux correspondant aux études des possibilités de réaliser les projets envisagés, à la conception des installations ainsi qu'aux travaux de recherche et de développement.

La société multinationale et le développement de l'Afrique

Pour étudier l'impact que la société multinationale peut avoir sur le développement économique en Afrique, il faut avoir une idée de la nature actuelle et future des investissements privés étrangers qui peuvent être effectués dans la région.

^{1/} R.S. May, "Direct Overseas Investment in Nigeria, 1953-63", Scottish Journal of Political Economy, vol. 12, N° 3, 1965.

En Afrique on relève des investissements étrangers dans toutes les branches de l'économie : agriculture (plantations), production minérale, industries manufacturières et services.^{1/} La situation à cet égard varie considérablement d'un pays à l'autre, particulièrement en ce qui concerne le rôle des investissements étrangers dans le domaine de l'agriculture et de l'exploitation minérale. D'une manière générale, l'ère des investissements étrangers dans l'agriculture est révolue ; mais il ne faut pas sous-estimer l'impact que les investissements étrangers consacrés aux industries de traitement des produits alimentaires produisent sur la production agricole. Cette observation vaut également pour les investissements étrangers concernant certains des intrants agricoles (engrais et outillage), du fait que la recherche de débouchés incite fortement les établissements producteurs de tel matériel à encourager le développement du secteur agricole. Le volume des investissements étrangers dans l'industrie manufacturière est plus important que dans les autres branches d'activité, encore que la valeur totale des investissements affectés aux secteurs d'exploitation des ressources soit plus élevée dans certains pays. D'une manière générale, c'est dans l'industrie manufacturière que la majorité des pays africains comptent réaliser le plus haut taux de croissance et c'est dans ce même secteur que la plupart des questions de principe relatives aux investissements privés étrangers se poseront et auront le plus grand besoin d'être élucidées.

i) Ressources naturelles

Jusqu'à présent, les sociétés multinationales ont été attirées en Afrique surtout par la perspective d'exploiter des ressources naturelles aux fins d'exportation, les principaux exemples de cet état de choses étant fournis par l'extraction de pétrole, de minerai de fer, de cuivre et de bauxite. On enregistre encore quelques investissements dans le secteur agricole, en particulier pour la mise au point de produits dérivés du palmier en

^{1/} Pour éviter toute confusion, notons que cet exposé ne tient pas compte des investissements effectués par des résidents non africains.

Afrique de l'ouest. D'autre part, certains investissements ont été récemment consacrés à la production de thé et de sucre, ainsi qu'à la conservation de la viande en Afrique de l'est.

En ce qui concerne la mise en valeur des ressources naturelles, la société multinationale tend à vendre le produit directement sur le marché mondial ou à utiliser la matière première dans ses opérations de traitement intégrées à l'échelle internationale, comme dans le cas du cuivre, de la bauxite et des produits dérivés du palmier. Le principal conflit enregistré dans ce domaine porte sur le degré de traitement à effectuer sur place. Trois facteurs interviennent dans ce conflit. L'un d'eux se rapporte à l'existence dans un pays industrialisé d'installations contrôlées par la maison mère. L'amortissement des coûts dans ces installations peut conduire l'entreprise à limiter le degré de traitement et, partant, la valeur ajoutée dans le pays exportateur. Un facteur connexe tient à la création dans le pays industrialisé d'un réseau de commercialisation, que la société mère estime opportun d'utiliser. Il ne faut pas oublier que le défaut de la part des compagnies multinationales d'établir dans les pays en voie de développement des installations pour le traitement des produits minéraux d'exportation peut refléter leur crainte au sujet de la nationalisation ou d'autres risques, ce qui peut créer un cercle vicieux puisque l'absence de telles installations peut accroître la pression en faveur de la nationalisation.

Le deuxième facteur en cause intéresse la politique commerciale de certains pays industrialisés. Ces derniers imposent fréquemment des droits d'entrée plus élevés sur les matières traitées que sur les matières brutes, ce qui tend à perpétuer une situation où l'on a intérêt à maintenir des installations de traitement dans les pays industrialisés.

Le troisième facteur tient probablement à l'inertie des sociétés en ce qui concerne l'élaboration d'une technologie qui faciliterait un traitement plus poussé des produits agricoles dans les pays tropicaux. Il est possible de remédier à ce problème, comme on l'a déjà fait dans certains cas, en

procédant à des travaux appropriés de recherche et de développement dans les pays exportateurs.

Dans le passé, les limitations imposées par les sociétés multinationales au traitement des ressources naturelles destinées à l'exportation traduisaient peut-être leur inquiétude au sujet de l'efficacité des opérations de traitement effectuées en Afrique. A l'heure actuelle, la situation dans ce domaine évolue rapidement et il est hors de doute qu'elle peut progresser encore davantage. Par exemple, on a récemment entrepris avec succès d'augmenter le degré de traitement local du cuivre (en Zambie), du minerai de fer (au Libéria et en Mauritanie), du cacao (au Nigéria et au Ghana) et du sisal (en Tanzanie).

Ces progrès résultent en partie de la pression exercée par les gouvernements africains concernés sur les compagnies multinationales. Ils reflètent aussi, selon toute probabilité, une amélioration de la capacité des installations locales à mener des opérations efficaces de traitement. Enfin, comme dans le cas du sisal, cette évolution traduit peut-être un relèvement de la compétence des entreprises africaines en matière de commercialisation, c'est-à-dire de leur capacité de se tenir en contact avec les marchés mondiaux et d'adapter leur production aux variations de la demande.

ii) Services et commerce

Les investissements étrangers concernant la fourniture des services sont en majeure partie effectués dans le commerce de gros ou de détail, le secteur des opérations bancaires commerciales et de l'assurance, l'hôtellerie et l'industrie touristique.

Le type classique d'investissement étranger dans le commerce (pratiqué par exemple, jusqu'à ces derniers temps par la United Africa Company en Afrique de l'ouest), au titre duquel l'entreprise étrangère assure à la fois l'exportation de produits primaires et l'importation de biens de consommation, est en voie de disparition rapide. Dans le cas des exportations, cela s'explique par l'apparition d'offices nationaux de commercialisation qui exercent diverses fonctions, y compris le commerce d'exportation. Ces organismes peuvent employer

des entreprises étrangères comme agents pour leurs expéditions à l'étranger, mais cela se fait sur une base contractuelle, avec un sévère contrôle des marges. D'autre part, l'expansion du volume et de la variété des importations a modifié la situation qui permettait autrefois à une seule firme (qui, en général s'occupait également des exportations) d'effectuer la majeure partie des importations. La distribution des biens de consommation durables et des produits pétroliers ainsi que la fourniture des services pertinents sont généralement assurées par les agences des grandes sociétés internationales, opérations qui sont fréquemment menées en association avec une entreprise locale. ^{1/} Pour certaines catégories d'articles de consommations, tels que réfrigérateurs, appareils de radio et de télévision, la distribution et les services nécessaires sont assurés dans une large mesure par certaines grandes sociétés internationales de commerce (United Africa Company, Mitchell Cotts, Besse & Co., par exemple), en tant que concessionnaires.

Il est probable qu'une grande partie des réflexions et des écrits relatifs aux investissements privés étrangers en Afrique se fondent sur l'expérience des "enclaves" qui fournissent des produits primaires au marché mondial et du secteur tertiaire, qui englobe le commerce de gros, les opérations de banque et d'assurance. Si l'on fait cette observation, c'est qu'il semble important de déterminer si les considérations applicables aux secteurs primaire et tertiaire, sous réserve qu'elles soient valables, s'appliquent également aux investissements étrangers dans la production manufacturière destinée aux marchés locaux (y compris les marchés régionaux ou sous-régionaux). Ce secteur

^{1/} Un autre arrangement, qui est important dans certains pays, est l'accord dit d'agence exclusive en vertu duquel le manufacturier d'outremer verse une commission fixe et garantit une agence exclusive au distributeur local. Cet agent assure le stockage à ses propres frais et la distribution des marchandises. Il s'engage à ne pas s'occuper d'autres produits de même ordre. Un spécimen de l'accord en question figure dans l'étude de M. J.H. Yaffey, Balance of Payments Problems of a Developing Country : Tanzania, Weltform Verlag, Munich, 1970.

est appelé à devenir dans un avenir prévisible la principale branche d'activité industrielle dans la majorité des pays africains, de même qu'un champ d'action d'importance croissante pour les sociétés multinationales.

Il y a trois questions interdépendantes dont on se préoccupe souvent à propos des investissements étrangers directement effectués en Afrique, notamment dans le secteur tertiaire. La première vient de ce que l'entreprise étrangère, en raison de sa situation monopolistique ou monoposonistique, réalisera des bénéfices anormalement élevés qui, de surcroît, échapperont au régime d'imposition local. ^{1/} La tactique d'évasion fiscale la plus fréquemment citée porte sur la majoration des factures d'importation par des entreprises commerciales (et peut-être aussi par des établissements industriels), ainsi que sur la réduction des factures d'exportation par des entreprises faisant fonction de courtiers pour la commercialisation des produits primaires. Il convient cependant de noter que, si le régime fiscal du pays d'origine de la compagnie concernée est raisonnablement efficace à l'exclusion du cas où les bénéfices sont transférés et détenus hors taxe dans un pays tiers ou utilisés pour financer des opérations menées en dehors du pays d'origine), il n'y a apparemment aucun important motif de majorer les factures d'importation autre que celui d'échapper aux restrictions de change actuelles ou prévues dans le pays d'accueil.

^{1/} En examinant la question des investissements étrangers au Nigéria, un étudiant de l'économie de ce pays a affirmé : "La qualité de la supervision administrative ne saurait prévenir ni empêcher les pratiques malhonnêtes de comptabilité commerciale vis-à-vis des mesures fiscales et autres de caractère officiel". Voir "The Economy of Nigeria", par O. Aboyade, dans The Economies of Africa, P. Robson et D.A. Lury, éditeurs, Londres, 1969, p. 178.

Un deuxième sujet de préoccupation est celui qui se rapporte aux répercussions des transferts de bénéfices à l'étranger sur la balance des paiements du pays d'accueil. ^{1/} A supposer que le manque de devises étrangères constitue une entrave plus sérieuse que le manque d'épargne, les transferts de fonds à l'étranger par des sociétés commerciales étrangères, considérées comme normales ou monopolistiques, préoccupent naturellement les autorités concernées. D'une manière générale, il s'agit là d'une question de remplacement des importations, c'est-à-dire du point de savoir si le pays d'accueil dispose de moyens de remplacement assez efficaces pour se dispenser des services rendus par les sociétés de commerce. ^{2/} Il convient d'ajouter que, dans l'hypothèse d'une réglementation des changes, les entreprises privées appartenant à des résidents seraient probablement intéressées, elles aussi, à transférer des capitaux à l'étranger par voie de majoration des factures d'importation ou par tout autre moyen praticable. On peut donc considérer que le choix doit se faire en l'espèce entre les opérations privées de commerce international et les entreprises commerciales d'Etat.

^{1/} Pour ce qui concerne la mesure de ces effets, voir Annexe 1.

^{2/} Cette considération paraît avoir joué un rôle important dans l'action récemment menée en Tanzanie. Dans ses commentaires sur la nationalisation de sociétés commerciales et financières, un observateur déclare : "C'est le remplacement des importations de services et, dans certains cas, la suppression des services inutiles ou la réduction de leur coût qui constituent le changement le plus frappant. Les principaux changements sont les suivants : Liquidation du passif au titre des commissions et bénéfices bancaires, réduction du passif en matière d'assurance, réduction ou suppression soit du crédit confirmé soit des commissions sur importations, expansion des services nationaux de transport maritime et aérien. Voir M.J. H. Yaffey, op. cit., p. 195. D'après cet auteur, ces réformes permettront vraisemblablement de réduire de 5 à 16 p.100 le coût en devises de toute marchandise importée en Tanzanie. Affirmant qu'il n'est pas encore possible de calculer le taux moyen pour l'ensemble des échanges tanzaniens, M. Yaffey estime qu'il dépassera 5.p.100 pour le total des importations et marquera peut-être 3 ou 4 p.100 pour les exportations globales.

Une troisième question soulevée à propos des investissements étrangers dans le secteur des services, particulièrement en ce qui concerne les opérations des banques commerciales et des compagnies d'assurance, tient au fait que ces investissements restreignent le contrôle effectif de l'économie par les autorités du pays d'accueil^{1/}. Dans le cas des opérations bancaires d'ordre commercial, le problème principal concerne probablement l'octroi de prêts aux entreprises résidentes. Si les dispositions administratives sont efficaces, l'allocation de crédits aux secteurs préférés de l'industrie peut être favorisée par la restriction de l'octroi de crédits aux branches d'activité désapprouvées. De même, les investissements des compagnies d'assurance peuvent être réglementés de manière à répondre aux politiques officielles d'investissement, sous réserve qu'il y ait des débouchés suffisants dans ce domaine. Le problème qui se pose aux gouvernements est d'équilibrer les avantages découlant des relations internationales des banques commerciales et des compagnies d'assurance et les divers objectifs (dont on a déjà fait mention) de la planification nationale, y compris les considérations relatives à la balance des paiements.

^{1/} Ainsi, le Gouvernement Tanzanien, en exposant sa politique visant à l'expansion de la propriété privée dans les secteurs industriel et financier, a évoqué la possibilité "d'appliquer de ce fait une stratégie industrielle plus efficace qu'elle ne le serait dans le cadre de l'entreprise privée" (Tanzania Second Five Year Plan for Economic Development, 1er juillet 1969 - 30 juin 1974, vol. I, p.75 Government Printer, Dar es-Salam, 1969). Il a en outre fait mention de deux autres considérations : i) la possibilité de constituer "un ensemble véritablement tanzanien de connaissances industrielles plus rapidement que dans le contexte de l'investissement privé non réglementé"; ii) le réinvestissement sur place des bénéfices réalisés dans les industries nationalisées, qui permettra vraisemblablement, toutes autres choses étant égales, d'améliorer la balance des paiements.

Une tendance observée dans les pays en voie de développement d'Amérique latine et d'Asie et, dans une moindre mesure, en Afrique tient au fait que les grandes sociétés de commerce international visent à étendre leur activité à la fabrication d'articles de remplacement d'importations, en raison des restrictions imposées en matière d'importation pour remédier aux difficultés de la balance des paiements ou pour mettre en oeuvre une politique délibérée de remplacement des importations.

Ainsi, la United Africa Company, société qui était à l'origine de caractère essentiellement commercial, a investi entre 1956 et 1961 environ 15 millions de livres dans certains projets industriels nigériens, qui ont eu pour effet d'augmenter de 15 à 47 p.100 les dépenses d'équipement annuelles de cette compagnie.^{1/} Dans le même temps, la compagnie s'est retirée du commerce de détail traditionnel pour concentrer ses efforts dans le commerce de gros et dans le commerce de détail moderne, y compris en particulier les supermarchés. Elle a créé un service spécial pour examiner plus de 300 projets d'investissement industriel, dont le tiers environ a été exécuté. En vue d'acquérir les connaissances techniques nécessaires, la compagnie s'est associée à des entreprises, britanniques en majeure partie, qui fabriquaient déjà les produits considérés.

Une tendance quelque peu différente, mais qui pourrait se révéler intéressante, est celle qui a trait aux activités internationales récemment entreprises par certaines compagnies japonaises de commerce. Il s'agit du groupe qu'on appelle parfois "les dix grands", parmi lesquels Mitsubishi, Mitsui et Sumitomo, soutenus par leurs empires industriels respectifs, sont considérés comme étant les plus puissants.^{2/}

^{1/} United Africa Company, Statistical and Economic Review, N°s 22, 23, 26 et 28.

^{2/} Les autres compagnies concernées sont Marubeni-Iida, C. Itoh, Missho-Iwai, Toyo Menka, Michimen, Kanematsu-Gosho et Ataka. Les renseignements donnés au paragraphe ci-dessus sont extraits d'une étude non publiée de l'UNITAR (Institut de formation et de recherche des Nations Unies) sur les transferts de technologie aux pays en voie de développement par des entreprises privées.

Ces entreprises, appelées sociétés de commerce général ou "mères-poules" au Japon, possèdent un réseau mondial de vente et d'achat. Environ 80 p.100 des contrats japonais portant sur le transfert de techniques auraient été négociés par ces sociétés commerciales. Elles perçoivent non seulement des commissions de courtage sur les échanges de produits, mais encore un montant croissant de dividendes provenant de leurs entreprises d'outremer. Outre qu'elles s'occupent d'exportations et d'importations directes en provenance et à destination du Japon, ces compagnies interviennent de plus en plus comme agents dans le commerce extérieur de pays étrangers, tels que la Corée du Sud, avec des pays autres que le Japon.

Grâce à leurs réseaux étendus de vente et d'achat, les sociétés commerciales sont ordinairement les premières à prendre connaissance des demandes de technologie japonaise émanant de pays étrangers. D'autre part, les sociétés de commerce recueillent constamment des renseignements touchant l'offre potentielle de technologie de leurs filiales manufacturières au Japon, ces diverses entreprises étant étroitement reliées entre elles. L'importance de ces réseaux est démontrée par le nombre des entreprises d'outremer enregistrées en mars 1970, soit 96 pour Mitsui, 531 pour Mitsubishi, 45 pour C. Itoh, 28 pour Kanematsu-Gosho, 20 pour Misso-Iwai, 18 pour Toyo Menka, 15 pour Sumitomo, 15 pour Nichimen, 6 pour Ataka. ^{1/}

Dans nombre de cas, la participation d'entreprises japonaises a fait suite aux restrictions imposées à l'importation de produits japonais. A titre d'exemple, citons la création d'usines de galvanisation sous les auspices de sociétés japonaises de commerce au Nigéria, au Soudan, au Maroc, en Ethiopie, à Ceylan, en Indonésie, à Singapour, au Guatemala, au Pérou, au Vénézuéla et en République Dominicaine. Certains investissements dans l'industrie textile ont été également réalisés dans ce même contexte.

^{1/} Source : Ohru Bizinisu (All Business), Tokyo, Juin 1970.

Outre qu'elles sont liées aux grands établissements manufacturiers du Japon, les sociétés japonaises de commerce seraient de plus en plus sollicitées par les petites et les moyennes maisons nippones qui souhaitent entreprendre des opérations à l'étranger, mais qui manquent de moyens. Dans ce contexte, la compagnie multinationale de commerce fait fonction de pionnier et d'entrepreneur. On ne saurait affirmer qu'une telle fonction a déjà été ou pourrait être effectivement exercée dans une notable mesure par les sociétés commerciales traditionnelles d'Europe occidentale, que les pays africains connaissent particulièrement bien. Cependant, les pays africains feraient bien de tenir compte de cette possibilité.

Parmi les pays où ces compagnies commerciales ont entrepris des projets manufacturiers, notons les suivants : Taiwan (36), Thaïlande (31), Brésil (22), Malaisie (20), Singapour (19), Hong-Kong (16).^{1/}

Dans le domaine de l'hôtellerie, soit l'un des principaux éléments de l'industrie touristique, on relève une catégorie spéciale d'entreprises multinationales sous forme d'hôtels concessionnaires faisant partie d'une chaîne mondiale (Hilton ou Intercontinental, par exemple). Dans la plupart des cas, le capital nécessaire à l'implantation de tels hôtels est d'origine locale et se compose de fonds tant privés que publics. La société internationale qui accorde la concession fournit les plans de construction et assure la formation du personnel, la gestion de l'hôtel et, dans une certaine mesure, la liaison entre l'hôtel et les agences de voyage dans le monde entier.

Les succès notables enregistrés dans ce domaine traduisent en grande partie la possibilité qu'ont les entreprises multinationales d'étaler leurs frais généraux de planification et d'étude, de même que leurs moyens d'approvisionnement, d'exploitation et de commercialisation et l'efficacité accrue de ces opérations.

^{1/} Ibid., p.56.

iii) Production manufacturière destinée au marché intérieur

Bien que la production manufacturière en Afrique ait jusqu'à présent porté en majeure partie sur les biens de consommation légers destinés au marché intérieur (en dehors du traitement des produits primaires d'exportation), on observe de grandes différences entre pays touchant la composition de la production manufacturière et la valeur ajoutée par les industries locales. Aux fins de la présente étude, il s'agit de voir dans quelle mesure les sociétés multinationales participent à l'activité manufacturière et quelles sont les possibilités de voir s'intensifier une telle participation.

On peut citer quelques exemples de ce genre d'activité. La société néerlandaise Philips N.V., grande productrice d'appareils électriques a installé en Afrique plusieurs usines qui fabriquent de petits postes de radio pour le marché intérieur, au moyen d'éléments importés de la société mère. La compagnie Bata Ltd, qui mène peut-être des opérations de production et de distribution dans un plus grand nombre de pays en voie de développement que toute autre société multinationale, possède des fabriques dans plusieurs pays africains. En plus de fournir des conseils techniques, la société mère assure l'approvisionnement en matières premières à l'échelle internationale de manière à tirer parti des possibilités locales et à profiter en même temps des avantages que procurent les achats massifs de telles marchandises sur le marché mondial. La production de pneus d'automobiles, actuellement en expansion en Afrique, est une autre industrie à laquelle participent des entreprises d'importance mondiale.

Toutefois, au stade actuel de développement de l'industrie manufacturière en Afrique, la participation d'une grande compagnie multinationale constitue l'exception plutôt que la règle. La raison immédiate de cet état de choses est tout simplement qu'au niveau actuel d'industrialisation, comme on l'a déjà dit, la production africaine se compose essentiellement de biens de consommation légers, fabriqués au moyen de techniques relativement simples et couramment utilisées. Lorsque l'industrie manufacturière s'orientera vers la fabrication

de biens intermédiaires et finales plus complexes, encouragée par l'élargissement des marchés au moyen d'une coopération sous-régionale, la question de la participation de sociétés multinationales ne pourra manquer de se poser dans des branches telles que matériel automobile, appareils électroniques, produits chimiques, produits pharmaceutiques, papier et pâte à papier. Mais à l'heure actuelle, les usines sont implantées principalement par des établissements étrangers de taille et de portée géographique limitées ou par des entreprises d'Etat, auxquelles une société étrangère fournit soit du matériel d'équipement ou une assistance administrative, soit les deux à la fois, alors qu'une fraction limitée du capital social est parfois détenue par des investisseurs étrangers.

Du point de vue de la productivité, les filiales des sociétés multinationales possèdent certains avantages. Leur production est probablement soumise à un plus haut degré de normalisation et de contrôle qualitatif que dans le cas des sociétés moins importantes. Une telle succursale peut tirer parti des connaissances pratiques de la société mère et de l'expérience de celle-ci pour la formation de personnel sur le plan local aussi bien que pour la formation de cadres dans les usines que la société possède dans certains pays industrialisés. Les éléments composants à importer peuvent être fournis dans certains par la société mère à des prix inférieurs aux cours pratiqués sur le marché mondial libre. Cette dernière peut se permettre de financer des travaux de recherche et de développement plus importants qu'ils ne le seraient dans le cas d'une entreprise locale indépendante ou d'une petite maison étrangère. Enfin, la succursale locale peut mettre à profit l'expérience administrative et technologique acquise par la société multinationale dans d'autres pays en voie de développement.

En revanche, il existe plusieurs possibilités de conflit entre la société multinationale et le pays d'accueil. L'une d'elles concerne le degré de transformation assuré sur place, surtout lorsque la société mère possède elle-même en dehors du pays, des installations pour la fabrication des composants nécessaires. En dernière analyse, le pays d'accueil peut déterminer,

en réglementant ses importations, dans quelles mesures il veut encourager la production locale destinée à remplacer les composants importés. Tous les pays en voie de développement doivent rechercher un point d'équilibre entre le remplacement, au prix d'un coût plus élevé de production, des importations de composants et la fourniture des stimulants nécessaires pour assurer une production locale efficace qui dépasse le stade du simple finissage. En ce qui concerne les effets d'entraînement en amont, l'expérience montre que les filiales des sociétés multinationales font généralement preuve d'agressivité dans la promotion des ventes locales de leurs produits ; peut-être l'exemple le plus important d'une telle action pour les pays africains sera-t-il enregistré à brève échéance dans le domaine de l'outillage, des engrais et autres intrants agricoles.

Pour ce qui concerne les objectifs généraux du développement, les effets d'entraînement les plus importants sont ceux qui permettent non seulement d'augmenter la valeur ajoutée sur place, mais encore d'améliorer les facteurs locaux de production, eu égard en particulier aux entrepreneurs et à la main-d'oeuvre en général. Jusqu'à maintenant les progrès de ce genre accomplis en Afrique mise à part la formation en usine des travailleurs, se sont en grande partie limités au commerce de détail et notamment à la distribution des produits pétroliers (d'autres exemples intéressants étant offerts par le réseau de ventes au détail de la Bata Shoe Company et le retrait de la United Africa Company du commerce de détail). La possibilité de tirer profit des effets d'entraînement en aval à mesure que se développera le secteur manufacturier dépendra dans une large mesure de l'application de politiques nationales influant sur la rentabilité des industries d'importance moyenne. ^{1/}

En ce qui concerne la production de biens de consommation, en particulier, la question du finissage est liée à deux autres. L'un de ces problèmes tient au fait que les entreprises étrangères concernées sont généralement d'anciens

1/ E.C. Edozien, "Linkages, Direct Foreign Investment and Nigeria's Economic Development", The Nigerian Journal on Economic and Social Studies, juillet 1968.

exportateurs de marchandises au pays en cause, disposés à continuer d'exporter vers ce dernier une aussi forte proportion que possible des intrants nécessaires. Indépendamment de l'économie du remplacement des importations, il s'agit essentiellement d'une question de marchandage. Dans nombre de cas, le pouvoir de négociation du pays d'accueil dépend de l'état de la concurrence entre sociétés multinationales, qui paraît s'intensifier du fait, en particulier, que le marché aux dimensions limitées, ne peut supporter qu'une seule entreprise en longue période.

Une question tout à fait distincte en principe, qui semble néanmoins se rattacher au problème du finissage, tient au fait que le remplacement des importations assuré par des sociétés multinationales suppose la production de biens de consommation similaires à ceux qu'on utilise dans les riches sociétés industrielles. Il s'agit là évidemment d'une critique de la distribution du revenu dans le pays d'accueil plutôt que des opérations de la société multinationale. La question de la conception des produits ainsi que les politiques de recherche et de développement seront examinées dans la suite du texte.

Etant donné qu'une société multinationale peut apporter diverses contributions à l'efficacité de la production dans un pays en voie de développement, il importe de voir si les opérations d'une telle entreprise entraînent de notables inconvénients pour l'économie du pays d'accueil. Certains aspects de la question sont examinés ci-dessous, particulièrement en ce qui concerne le choix d'une technologie et l'impact sur les facteurs locaux de production. Il semble opportun d'évoquer à ce propos la question de la majoration ou de la réduction des factures, qu'on a déjà étudiée dans le contexte des sociétés commerciales.

Du fait qu'une société internationale exerçant des activités manufacturières produira surtout pour le marché intérieur (y compris le marché régional africain, là où existe un tel marché), la question de la majoration des exportations ne se posera pas. A propos de la majoration des factures d'impor-

tation, il est difficile de généraliser ; plus la valeur ajoutée sur place est élevée, moins le problème sera important.

Il semble utile de soulever deux questions. D'une part, on peut se demander s'il est possible du point de vue administratif d'assurer l'application d'une règle de longue portée pour la détermination des prix à l'importation. L'autre question est de savoir si une grande société multinationale, en raison de ses pratiques impersonnelles et bureaucratiques, adoptera généralement une méthode normale de fixation des prix au lieu de chercher à effectuer des ajustements, relativement peu importants à ses yeux, pour échapper aux restrictions de change imposées par le pays d'accueil.

Il est intéressant de noter que le gouvernement des Etats-Unis se préoccupe apparemment du phénomène opposé, à savoir la réduction des factures relatives aux exportations de biens et de services (comme dans le cas des dépenses consacrées par une société mère à la recherche et au développement) assurées par des entreprises américaines dans le cadre des transactions menées avec leurs filiales d'outremer. Cette pratique, qui contrevient à certaines dispositions du code fiscal des Etats-Unis (article 482), a probablement pour but d'échapper à l'impôt relativement élevé sur le revenu des sociétés américaines et d'accumuler ; ainsi des fonds pour couvrir d'éventuelles dépenses en capital ou autres en dehors des Etats-Unis. Du point de vue des pays en voie de développement, un aspect intéressant de la politique des Etats-Unis vient de ce que les autorités responsables insistent pour que les dépenses centralisées de recherche et de développement soient convenablement réparties entre les diverses filiales d'une société multinationale. Dans un certain cas, le gouvernement d'un pays en voie de développement a protesté contre l'inscription de tels frais aux comptes d'une filiale américaine travaillant dans ce pays, sous prétexte que les dépenses de recherche et de développement en question ne concernaient pas les opérations de cette entreprise.

iv) Production manufacturière destinée à l'exportation

Comme on l'a déjà dit, jusqu'à présent les sociétés multinationales travaillant en Afrique ont assuré principalement les productions primaires aux fins d'exportation. Dans certains cas, ces entreprises ont jugé bon d'accroître le degré de traitement des produits avant de les exporter ou ont été incitées à le faire. C'est la principale forme de production manufacturière assurée jusqu'à présent aux fins d'exportations à partir de l'Afrique. Le traitement des produits alimentaires d'exportation (conserves de fruits, conserves et extraits de viande) s'est développé dans plusieurs pays. Malgré l'existence d'un niveau de salaires relativement bas, il serait prématuré de s'attendre à la création en Afrique d'industries manufacturières travaillant pour l'exportation du genre de celles qui se sont multipliées ces derniers temps en Asie, sur la base principalement d'une main-d'oeuvre hautement disciplinée et d'un faible taux de rémunération. Cette expansion résulte en partie de l'application par les sociétés multinationales concernées d'une politique tendant à assurer la production des composants nécessaires dans les pays à faibles coûts. Un exemple marquant en est fourni par la fabrication en Chine (Taïwan) d'éléments électroniques exigeant un gros apport de main-d'oeuvre. Bien qu'il soit encore trop tôt pour s'attendre à de telles réalisations en Afrique (sauf dans le cadre de la coopération sous-régionale), les plans d'industrialisation à long terme devraient tenir compte des possibilités qui s'offrent dans ce domaine.

Entre 1960 et 1968, les exportations d'articles manufacturés provenant des pays en voie de développement ont augmenté d'environ 13 p.100 par an.^{1/} Toutefois, cette remarquable expansion ne concerne qu'un nombre limité de pays, y compris la Tunisie et le Nigéria, qui ont été les seuls pays africains à contribuer notablement à cet essor. Bien que le nombre des produits en cause soit important, et continue de s'accroître, ces exportations se composent en majeure partie de produits alimentaires traités, de vêtements, de textiles et d'articles en cuir. Un intéressant aspect de cette expansion vient de ce qu'elle concerne un certain nombre d'articles produits exclusivement ou principalement

^{1/} Il s'agit des groupes de marchandises 5 à 8 de la CTCI, à l'exclusion des métaux non ferreux. Voir GATT, Le commerce international en 1968, pp. 252-254.

aux fins d'exportation. Pour des raisons d'ordre technique, un grand nombre de ces articles sont produits sous les auspices de sociétés multinationales. Dans ces cas, l'importance des liaisons en matière de technologie, de gestion et de commercialisation apparaît clairement. ^{1/}

Les exportations d'articles manufacturés par les pays en voie de développement se divisent en deux catégories, dont l'une porte sur des produits finis de consommation et certains biens intermédiaires vendus sur les marchés mondiaux, et l'autre, sur les éléments et parties entrant dans la fabrication de matériel d'équipement complexe ou sur des biens de consommations durables produits en pays industrialisés. Les entreprises multinationales s'occupent de ces deux catégories d'exportations, mais plus particulièrement de la seconde, qui se prête à divers arrangements commerciaux d'ordre international. Parmi ces ententes figure l'accord de coopération, mis au point notamment en Yougoslavie, qui prévoit la fourniture d'une assistance en matière de production, de formation et de commercialisation par une entreprise étrangère contre paiement sous forme d'éléments composants et de pièces, sans participation au capital social.

La société multinationale et le choix d'une technologie

La société multinationale fait face à une série de prix relatifs aux facteurs qui diffère de celle que rencontre une entreprise autochtone dans un pays en voie de développement. On peut s'attendre que le choix d'une technologie par une entreprise multinationale reflète la possibilité qu'elle a de recourir au marché mondial des capitaux (où les taux d'intérêt sont généralement plus bas qu'ailleurs et où, de toute façon, le coût social des capitaux est plus faible que dans les pays en voie de développement), ce qui la conduira à reproduire les choix technologiques enregistrés dans les pays industrialisés.

^{1/} On estime que la valeur des exportations latino-américaines est passée de 709 millions à 1 milliard 613 millions de dollars entre 1967 et 1966 et que les filiales d'entreprises américaines ont contribué pour 65 p.100 à cette augmentation de 804 millions de dollars. (The Council for Latin America, Inc., The effects of United States and Other Foreign Investment in Latin America, New York, 1970, p.29).

La question est de savoir si cet état de choses, comme le prétendent certains observateurs, n'engendre pas une prévention notable en faveur des méthodes chrématiques, en ce qui concerne la technologie transférée aux filiales de sociétés multinationales qui travaillent dans les pays en voie de développement.

Il importe de noter, à titre préliminaire, que la possibilité de remplacer utilement le capital par la main-d'oeuvre dans le processus de fabrication dépend du produit en cause. Dans les industries à processus continu (produits chimiques, produits pharmaceutiques, raffinage de métaux et de pétrole) et dans la production par montage à la chaîne d'un grand nombre d'articles de consommation et de biens intermédiaires, la possibilité d'effectuer une telle substitution est fort réduite, sauf dans le cas de certaines opérations auxiliaires telles que, en particulier, la manutention et l'emballage des produits. Les principales branches d'activité où l'on peut réaliser un gain (mesuré en fonction du coût social) par substitution de main-d'oeuvre au capital sont les suivantes : construction de routes, irrigation, logement et construction en général ; fabrication de tissus et de vêtements, travail du bois et du cuir, production de certaines denrées alimentaires (y compris les produits destinés à être consommés dans les zones rurales) ; fabrication de briques, de tuiles, et de certains articles simples en métaux. ^{1/} Il faudrait établir une nette distinction entre la modification des proportions dans lesquelles les facteurs de production sont utilisés dans une industrie donnée et la sélection, aux fins de développement, d'industries ou de productions relativement ergatiques.

Une question particulièrement subtile est celle de savoir pourquoi le pays d'accueil devrait se préoccuper, le cas échéant, de l'intervention de capitaux étrangers (qu'on ne pourrait probablement pas obtenir autrement) dans les procédés de fabrication exigeant plus de matériel d'équipement que ne le permet une utilisation optimale des capitaux d'origine intérieure, à supposer que les prix des facteurs, fondés sur l'offre intérieure de capital et de main-d'oeuvre, s'établissent à un niveau optimum du point de vue social. L'une

^{1/} A.F. Ewing, Industry in Africa, Londres, 1968, pp. 12 et 13.

des réponses à cette question tient peut-être à ce que l'effet de démonstration d'une telle technologie est défavorable aux entreprises autochtones. Un second point à noter est que l'application d'une technologie chrématique par les entreprises manufacturières, étrangères ou locales, ne contribue pas dans une faible mesure à l'emploi de la main-d'oeuvre disponible. Toutefois, il est maintenant généralement reconnu que l'expansion du secteur moderne de l'industrie manufacturière ne permet pas, à moyen terme, une solution effective et directe du problème que pose actuellement dans nombre de pays africains l'absorption des masses de jeunes ayant quitté l'école. D'autre part, lorsqu'une entreprise est financée par des capitaux mixtes, pratique qui tend à se répandre dans les pays africains, il se peut que les vues du partenaire étranger en matière de technologie prédominent et qu'il y ait de ce fait une prévention en faveur des méthodes chrématiques de production. Il en va de même lorsque l'expansion d'une entreprise résulte du réinvestissement des bénéfices, qui représente en fait une certaine utilisation des capitaux intérieurs. D'autre part, l'emploi de provisions pour amortissement pour financer la reproduction d'un choix ayant initialement porté sur des techniques exigeant beaucoup d'équipement constitue une allocation de ressources qu'il y aurait lieu d'affecter à des activités nécessitant moins de capitaux.

Même si la fonction de production est souvent moins souple qu'on ne le présume ordinairement, rien n'empêche le gouvernement du pays d'accueil de poursuivre une politique visant à encourager les entreprises à utiliser les facteurs de production dans des proportions optimales. Une mesure qui tend à produire l'effet contraire est celle qui permet d'accélérer l'amortissement pour stimuler les investissements. Une autre mesure, qui concerne les entreprises autochtones plus que les entreprises étrangères, consiste à maintenir un taux de change surévalué, qui fait paraître le matériel d'équipement importé moins cher qu'il ne l'est.

En appréciant les données relatives au choix et à l'adaptation de techniques par les sociétés multinationales, il importe de faire une distinction entre une comparaison des entreprises étrangères et des entreprises nationales et une

comparaison entre les entreprises étrangères et un certain objectif abstrait portant sur l'emploi accru de main-d'oeuvre. Selon les renseignements limités dont on dispose à ce sujet, les entreprises sous contrôle étranger n'ont pas adopté de méthodes plus chromatiques que les entreprises locales comparables, mais elles ont fréquemment modifié les procédés de production de manière à tirer parti du faible coût de la main-d'oeuvre. Une enquête par sondage sur les entreprises manufacturières au Mexique a révélé que les sociétés étrangères tendaient à s'adapter aux prix locaux des facteurs davantage que les établissements indigènes d'un même secteur industriel, en raison peut-être de leur compétence supérieure en matière de gestion. ^{1/}

Une comparaison des choix technologiques effectués par des paires de succursales semblables de sociétés américaines et d'entreprises locales aux Philippines et au Mexique a montré que les sociétés des Etats-Unis utilisaient plus de capitaux par travailleur que leurs homologues locaux, mais cela tenait au fait qu'elles effectuaient des dépenses d'investissement plus importantes en matière de stocks et de bâtiments. Toutefois, les sociétés américaines ne paraissaient pas utiliser plus d'équipement par travailleur que les entreprises locales de même ordre. ^{2/} Dans l'une seulement des 16 usines observées, il est apparu qu'on employait du matériel d'équipement automatique ou autre à des tâches insignifiantes, qui auraient pu être aussi bien accomplies par des manoeuvres. Dans quelques cas, on a constaté que la prédominance du capital était imputable à l'installation d'une capacité excessive par des entreprises auxquelles on avait en fait accordé un quasi-monopole et une protection correspondante contre les importations.

^{1/} W. Paul Strassman, Technological Change and Economic Development, Cornell University Press, 1966.

^{2/} Ces renseignements sont extraits d'une étude non encore publiée de l'UNITAR (Institut de formation et de recherche des Nations Unies).

Des constatations analogues ont été faites dans le cadre d'une étude récemment élaborée par la CNUCED sur les effets des investissements privés étrangers sur la balance des paiements.^{1/} Les enquêteurs responsables n'ont pas examiné en profondeur les possibilités d'effectuer un remplacement profitable du capital par la main-d'oeuvre (et des importations de matières par des produits locaux) ; mais ils ont eu l'impression, fondée sur un sondage d'entreprises au Kenya et à la Jamaïque, que la possibilité d'opérer une telle substitution était limitée, du moins à court terme. Aux fins de leur analyse, ils ont par conséquent présumé qu'un producteur local remplaçant une entreprise étrangère utiliserait essentiellement la même technique de production que celle-ci.

De ces données fragmentaires, il ressort que les entreprises étrangères et les établissements locaux exerçant des activités manufacturières assez complexes adoptent des techniques de production similaires. Bien entendu, il n'est pas démontré de manière concluante que, si différents indices étaient donnés aux entreprises par le système de prix du pays d'accueil (concernant le coût social de la main-d'oeuvre, les taux de change surévalués ou les primes relatives aux taux d'intérêt), il n'existerait pas de meilleures possibilités d'opérer une substitution permettant d'utiliser les facteurs de production dans les proportions qui s'imposent. Il semble toutefois que la possibilité d'intensifier l'utilisation de la main-d'oeuvre dépend surtout de la disponibilité des facteurs coopérants ou de la modification du cadre économique et social. Peut-être la mesure la plus importante qu'on puisse prendre dans le secteur manufacturier pour accroître l'utilisation de la main-d'oeuvre consiste t-elle à répartir le travail entre deux ou trois équipes, ce qui exige d'augmenter le nombre des agents de maîtrise et d'apporter certaines modifications aux dispositions d'ordre social. Ainsi, le recours accru à la main-d'oeuvre dans plusieurs branches d'activité manufacturière au Japon est essentiellement attribuable à l'application de méthodes ergatiques par les sous-entrepreneurs ce qui a été rendu possible par leur compétence en matière de gestion.

^{1/} CNUCED, Effets des investissements privés étrangers sur la balance des paiements : Monographies sur la Jamaïque et le Kenya (TD/B/C.3/79/Add.2), 21 mai 1970.

Il importe peut-être également, sinon davantage, dans le contexte africain de modifier les procédés techniques de manière à adapter l'échelle des installations aux dimensions limitées du marché et d'entreprendre des travaux de recherche et de développement en vue d'utiliser des matières premières locales de type non classique. Dans ces deux domaines, certains progrès ont été réalisés par les sociétés internationales, mais on pourrait sans doute en faire davantage. Un intéressant exemple d'une telle réduction d'échelle est offert par l'usine spécialement conçue pour le montage des appareils de radio mis au point par la société néerlandaise Philips N.V. Le plan adopté en l'espèce avait essentiellement pour objet d'implanter une unité de production à peu de frais qui fournirait un volume de produits inférieur à la normale en Europe, ce qui a permis d'accroître quelque peu le recours à la main-d'oeuvre dans cette usine. D'autre part, cet établissement a pu entreprendre la fabrication de certains types d'équipement simples, qui peuvent être facilement réparés ou remplacés à l'aide de stocks locaux.

Un autre exemple d'une bonne adaptation technique a été récemment offert par la société italienne Oltremare, qui a conçu une installation pour le traitement mécanique des noix de cajou en Tanzanie. Il est intéressant de noter que ce type d'usine, qui a permis à la Tanzanie d'améliorer considérablement sa position sur le marché des noix de cajou et de modifier la structure de ses relations commerciales internationales, notamment avec l'Inde, représente le remplacement d'un procédé à prédominance de main-d'oeuvre par un procédé à prédominance de capital, qui s'est révélé plus utile du point de vue tant social que privé.

La société multinationale et la coopération régionale

Dans les pays industrialisés, l'un des traits marquants de la croissance des sociétés multinationales a été la mise au point de productions caractérisées par la spécialisation et l'échange au niveau international de composants entre les filiales d'une même entreprise. Parmi les nombreux arrangements conclus entre deux pays ou plus dans ce contexte, citons l'accord entre les Etats-Unis et le Canada en matière de matériel automobile, la production et l'échange de composants assurés par la société International Business Machines entre les

Etats-Unis et plusieurs pays d'Europe, ainsi qu'entre divers pays d'Amérique latine, et les opérations internationales de la compagnie Massey-Ferguson (tracteurs). Afin de remédier aux déséconomies résultant de la production à petite échelle de véhicules automobiles en Amérique latine, qui se caractérise par une prolifération de marques et de modèles, il a été proposé d'assurer une production spécialisée et des échanges de pièces dans cette région, mais on n'a pas encore pris de mesures concrètes à cette fin.

L'Afrique est plus favorisée que l'Amérique latine en ce sens qu'elle n'a pas encore installé une grande capacité manufacturière, fondée sur la production à grands frais d'une faible quantité de marchandises destinées aux marchés locaux. Cependant, il apparaît qu'on commence à effectuer de tels investissements, ce qui, en l'absence d'arrangements coopératifs entre pays africains, aboutira inévitablement à des activités coûteuses et peu rentables de remplacement des importations ainsi qu'à la production, au coût élevé, de biens intermédiaires. L'industrie automobile est peut-être le plus important des secteurs actuellement menacés d'une telle évolution, qui risque de se produire également dans l'industrie électronique et la production de biens de consommation durables en général.

Grâce à l'extension du secteur manufacturier africain vers la production de biens de consommation durables et de biens intermédiaires de caractère complexe, il est probable que la société multinationale pourra jouer un rôle utile à cet égard, particulièrement en ce qui concerne la coopération économique au niveau régional. Le fait que les entreprises de cette envergure ont besoin d'un grand marché pour réaliser des économies d'échelle tendra à exercer une pression en faveur de la coopération régionale. A ce propos, il est intéressant de citer les commentaires de deux observateurs de la situation économique en Afrique. :

- " En général, il semble qu'une entreprise étrangère soit d'autant plus
- " susceptible de s'opposer à l'intégration économique qu'elle est plus
- " petite, moins novatrice, plus financièrement faible, moins efficace du
- " point de vue technique, plus tributaire de la main-d'oeuvre à bon marché

" et moins active dans l'économie globale du continent africain (cest-à-
" dire plus enclavée)... Il convient de faire observer que les entreprises
" qui peuvent apporter à l'Afrique la plus importante contribution en
" matière de capitaux, de connaissances techniques, de compétence adminis-
" trative et d'efficacité opérationnelle, ainsi que pour l'introduction de
" nouvelles branches d'activité économique, sont celles qui tendent à tirer
" parti de l'intégration économique et à être encouragées par une telle
" intégration à développer leurs opérations ou à entreprendre de nouvelles
" activités en Afrique. ^{1/}

Toutefois, une telle entreprise serait naturellement portée à rechercher la solution la plus favorable à ses propres intérêts, qui serait de combiner l'accès à un grand marché avec l'emplacement au sein de la région qui permettrait le mieux de minimiser ses dépenses. Cette dernière considération tendrait à dicter en l'absence d'une intervention gouvernementale opposée, une répartition géographique mal équilibrée de la production industrielle du point de vue des pays les moins développés de la région. Cela constitue naturellement la base de la coopération régionale pour l'exécution de plans de développement nationaux dans le domaine de l'industrie aussi bien qu'en d'autres secteurs.

Dans certaines régions où les pays ont un avantage comparable à produire un certain bien, le problème de la coopération tient au fait qu'il s'agit moins d'une question de déviation du plan optimal de localisation que du point de savoir quel pays sera le premier à entreprendre une telle production, ce qui empêchera pendant quelque temps la réalisation d'un investissement similaire dans le pays concerné ou conduira à une duplication, en pure perte, des investissements. Dans ce cas, la société multinationale peut aider à résoudre le problème s'il est possible de spécialiser la production et d'effectuer les échanges entre pays. Par exemple, dans l'industrie du papier et de la pâte à papier, il serait de l'intérêt de l'entreprise aussi bien que des pays concernés que l'usine d'un

^{1/} R.H. Green et K.S.V. Krishna, Economie Coopération in Africa, Nairobi, 1967, pp. 81 et 82.

pays donné se spécialise dans une certaine catégorie d'articles en papier et l'usine d'un pays voisin, dans un autre type de produits, à condition toutefois que l'accès réciproque aux deux marchés soit assuré par voie d'accord. Il serait peut-être nécessaire de réaliser une intégration régionale encore plus étroite dans le cas d'une branche d'activité telle que l'industrie automobile, ce qui suppose non seulement une action coopérative pour la production d'éléments composants et les opérations d'assemblage, mais encore l'importation de certains composants fabriqués par la société mère à l'étranger.

Relations entre la société multinationale et le pays d'accueil

Comme le montre l'exposé qui précède, il y a un certain nombre de points de conflit possibles entre les opérations d'une société multinationale et les buts visés par le pays d'accueil.

i) Degré de contrôle

L'une des questions qui se posent dans ce contexte tient au degré de contrôle exercé sur la filiale locale, mesuré par la proportion du capital social détenue par la société mère établie à l'étranger. Comme les autres investisseurs de tels capitaux, les sociétés multinationales tendent à préférer une filiale à 100 p.100, sous prétexte probablement qu'un contrôle intégral offre de plus grandes possibilités de maximiser les bénéfices. Cependant, lorsqu'un tel degré de contrôle se heurte à une certaine résistance, les sociétés multinationales se montrent en général souples et disposées à accepter l'organisation d'une entreprise mixte, avec une participation minoritaire au capital de celle-ci. Dans certains cas, elles sont prêtes à autoriser le transfert de connaissances pratiques et à passer des contrats de gestion sans participer au capital social.

Il n'y a pas lieu d'examiner ou d'apprécier dans le présent document les multiples dispositions de contrôle qui peuvent être et qui sont en fait de plus en plus appliquées dans les pays en voie de développement. La possibilité d'adopter une réglementation remplaçant le contrôle exercé par voie de participation au capital social complique encore davantage la situation dans ce domaine. D'autre part, l'objectif d'accroître le contrôle national par voie de participation au capital social risque d'entrer en conflit avec certains objectifs

financiers, y compris ceux qui intéressent la balance des paiements. D'une manière générale, la question est de savoir quelle autre solution on peut adopter et quel est son degré d'efficacité.

ii) Valeur ajoutée sur place

Dans les industries fabriquant des produits destinés à remplacer les importations, une importante question peut se poser à propos du degré de transformation assuré au niveau local (valeur ajoutée sur place). Le pays d'accueil, ayant en vue un certain objectif de développement, peut chercher à assurer un degré de transformation sur place qu'une société multinationale, visant à minimiser ses frais (particulièrement s'il est question d'exportations éventuelles), considéré comme prématuré. Le problème ne concerne pas uniquement la société multinationale, puisqu'il appelle en dernière analyse une décision judicieuse quant à la répartition des ressources nationales. Mais il se peut que l'entreprise multinationale ait avantage à éviter la protection des moyens de production locaux du fait qu'elle possède à l'étranger des installations capables de produire à meilleur marché. La considération qui l'emporte sur toutes les autres est peut-être la nécessité d'éviter un remplacement prématuré des biens intermédiaires importés, qui risquerait de porter préjudice à la coopération régionale et encore davantage aux exportations d'articles manufacturés sur le marché mondial.

iii) Traitement des produits d'exportation

Le conflit relatif au degré de traitement sur place des produits primaires d'exportation tient aux intérêts privés des entreprises et de la main-d'oeuvre dans les pays industriels aussi bien qu'à la politique officielle, deux facteurs qui sont naturellement interdépendants. Il y a encore une autre question qui se pose en matière d'exportations. Pour diverses raisons, il arrive qu'une société multinationale adopte une stratégie globale en ce qui concerne la détermination de la source des exportations assurées par ses filiales. Cela peut signifier que les exportations d'un pays particulier font l'objet de

restrictions. Il est douteux qu'une telle politique soit longtemps poursuivie si le pays concerné assure effectivement une production à bon marché capable de soutenir la concurrence sur le marché mondial (ou régional peut-être). Mais il reste que, à court terme, tout excédent de capacité enregistré dans l'une de ses usines se trouvant dans un autre pays peut conduire la société multinationale à préférer ce pays comme source d'exportations, surtout lorsque la filiale affectée par des restrictions à l'exportation n'est qu'une entreprise concessionnaire ou que la participation de la société multinationale au capital social de celle-ci est d'ordre minoritaire.

iv) Recherche et développement

En raison de l'expansion du secteur industriel, les travaux de recherche et de développement vont nécessairement présenter de plus en plus d'importance pour les pays en voie de développement. Il importe notamment de modifier la conception ou la présentation des produits de manière à les adapter plus étroitement aux goûts et aux conditions du milieu. D'autre part, il faudrait réaménager le processus de production lui-même. Dans ce dernier cas, il serait peut-être nécessaire d'utiliser des matières locales non traditionnelles et de réduire la taille de certaines installations de façon à pouvoir substituer d'abondantes ressources en main-d'oeuvre aux rares ressources en capital. Des questions courantes se posent également dans ce domaine :

- contrôle de la qualité,
- maintien des normes,
- décisions relatives aux achats de matériel d'équipement.

Pour assurer l'efficacité des opérations, la plupart des entreprises multinationales appliquent une politique de centralisation en matière de recherche et de développement, qui n'exclut pas forcément l'exécution de tels travaux à l'échelon local. En l'espèce, il s'agit de savoir si une telle politique permet au mieux de répondre aux besoins particuliers des pays en voie de développement.

D'une part, on affirme que les problèmes majeurs de recherche peuvent être renvoyés par les filiales travaillant dans les pays en voie de développement aux services centraux de recherche et de développement de la société mère, ce qui permet non seulement de réduire les frais généraux, mais encore de mettre à profit l'expérience des succursales établies dans d'autres pays en voie de développement. D'autre part, on fait valoir qu'un tel système peut se révéler moins efficace que la méthode consistant à fournir de tels services sur place. Enfin, on soutient que tout pays en voie de développement devra tôt ou tard créer des moyens nationaux de recherche et de développement et même que la possibilité d'importer des connaissances techniques dépend de l'existence de tels moyens. Pour atteindre ce but, il faudrait notamment que les sociétés multinationales assurent au niveau local un volume minimal de travaux de recherche et de développement.

Si la recherche centralisée est plus efficace du point de vue privé, l'insistance sur la création de tels services au niveau local peut être considérée comme une sorte d'impôt frappant la société multinationale. Une question d'ordre général, liée à ce problème, concerne la politique officielle relative au soutien des services de recherche et de développement. Ces derniers coûtent cher en raison des dépenses en capital et des frais de fonctionnement qu'ils entraînent et de la pénurie de personnel compétent dans ce domaine. L'expérience montre que, pour être efficaces, les activités de recherche et de développement des entreprises privées et de l'Etat doivent être coordonnées. Il incombe à chacun des pays en voie de développement de déterminer dans quelle mesure l'affectation de ressources rares aux travaux de recherche et de développement est justifiée par le bénéfice qui peut en résulter.

v) Majoration et réduction des factures

Le problème que posent la majoration ou la réduction des factures et les autres pratiques comptables suivies par certaines sociétés multinationales en vue d'échapper au contrôle des changes ou à l'imposition a été examiné plus haut. Peut-être l'aspect le plus important du problème -mise à part la question

de la fréquence et de l'ampleur de ces procédés- concerne t-il la capacité du gouvernement du pays d'accueil à y remédier effectivement par le biais de sa propre procédure administrative. A supposer qu'on souhaite recourir aux services des sociétés multinationales en raison de la contribution qu'elles apportent au développement économique, il importe d'envisager le renforcement de la capacité administrative du gouvernement concerné de manière à permettre d'éviter les aspects négatifs des opérations de ces entreprises. Il serait utile d'obtenir à cet effet deux formes d'assistance internationale, dont l'une porterait sur un appui technique pour renforcer le fisc national et l'autre, de caractère plus hardi, sur une action coopérative entre les autorités fiscales des pays fournisseurs de capitaux et des pays bénéficiaires.

Politique des gouvernements africains à l'égard des sociétés multinationales

L'exposé qui précède permet de dégager, à l'intention des pays africains, certains principes directeurs concernant la façon de traiter avec les sociétés multinationales et l'objet de telles négociations. Ces directives n'englobent pas tous les éléments d'une estimation des coûts et bénéfices d'un éventuel investissement étranger, y compris son effet sur la balance des paiements, mais elles se concentrent sur les points qui intéressent particulièrement les investissements des sociétés multinationales.

Pour la préparation de telles négociations, il importe de connaître les diverses façons dont l'entreprise envisagée peut être financée, organisée et administrée. La gamme de ces possibilités va d'une filiale extérieure, appartenant entièrement à une seule société multinationale, à une entreprise mixte, caractérisée par diverses combinaisons de capital social et de capital emprunté d'origine tant intérieure qu'extérieure, ou d'une usine "olé en main", administrée sous contrat et autorisée à importer des connaissances techniques. Pour effectuer un choix judicieux entre ces diverses formes d'entreprises, il faut avoir une connaissance approfondie de leurs coûts et avantages respectifs. Il sera plus facile de former un jugement en la matière si l'on est au courant

des réalisations d'autres pays en voie de développement dans la branche d'activité considérée. Une assistance de la part d'une organisation internationale ou d'un consultant compétent pourrait être utile.

Si l'on convient de créer une filiale à 100 p.100 d'une société internationale ou une entreprise mixte, le gouvernement du pays d'accueil devra se préoccuper de plusieurs aspects d'un tel arrangement. L'un d'eux concerne le degré de transformation à opérer sur place. Il faut réaliser l'équilibre entre un mode de production limité aux opérations de finissage et un processus très poussé, mais peu rentable, de transformation sur place. D'autre part, il importe d'examiner à fond les effets d'entraînement en aval et en amont que le projet envisagé peut exercer sur l'économie du pays en cause.

En ce qui concerne les produits primaires d'exportation (minéraux compris), il faudrait obtenir qu'ils fassent l'objet d'un degré de traitement aussi poussé que possible.

On devrait s'efforcer d'encourager la société multinationale à consacrer des ressources aux activités locales de recherche et de développement ou d'exiger qu'elle le fasse. Mais il faut bien comprendre qu'une telle politique, selon toute vraisemblance, ne peut porter fruit que dans le contexte d'une politique nationale bien conçue de recherche et de développement industriels.

Une autre question à examiner est celle de la politique relative à la formation de personnel national. Il est démontré que, dans leur propre intérêt, les compagnies multinationales exécutent généralement de grands programmes prévoyant la formation de personnel dans le pays d'accueil aussi bien que le perfectionnement de cadres nationaux au siège de la société mère. D'autre part, il est abondamment prouvé que la formation en usine est plus efficace que l'enseignement technique de caractère conventionnel dispensé dans une atmosphère académique. Il paraît donc souhaitable d'encourager ce genre de formation. Puisque le mouvement de la main-d'œuvre risque de rendre le coût privé plus élevé que le coût social d'une telle formation, il semble

opportun de subventionner cette activité, peut-être au moyen d'abattements fiscaux. Etant donné que les politiques et les capacités des entreprises internationales touchant les systèmes de gestion et la promotion du personnel peuvent différer notablement, il serait souhaitable que l'administration nationale en cause développe la compétence nécessaire pour en faire l'appréciation.^{1/}

^{1/} Il s'agit là d'un vaste sujet, à propos duquel on ne peut donner ici que quelques exemples aux fins d'illustration.

En ce qui concerne les systèmes de gestion, il importe notamment de réduire les besoins, relatifs aux rares ressources en personnel de gestion dans les pays en voie de développement. Un intéressant effort dans ce sens a été entrepris par la Compagnie Volkswagen, qui a établi des manuels de gestion et de procédure portant sur tous les aspects de la fabrication et du montage de véhicules dans les usines d'outremer. Voir à ce propos "The International Transfer of Management Skills - Volkswagen's Needs, Experience and Plans" par Werner P. Schmidt, Proceedings of World Conference on International Transfer of Management Skills, conférence tenue sous les auspices de l'Association internationale des étudiants en sciences économiques et commerciales (AISEC), Turin (Italie), novembre 1969.

Au sujet de la promotion du personnel de gestion, il n'est pas étonnant que différents témoins expriment des vues différentes sur ce qui est possible ou acceptable. Ainsi, la United Africa Company déclare : "Dès qu'un membre du personnel autochtone devient aussi compétent qu'un employé étranger, ce dernier est inévitablement remplacé par le premier pour de simples considérations de coût".

D'autre part, un haut fonctionnaire nigérian a fait récemment l'exposé suivant : "Une participation effective de Nigérians à la gestion des entreprises locales importe peut-être davantage que la question de la propriété de tels établissements. Même si l'on tient compte de diverses difficultés - pénurie de personnel hautement qualifié, obstacles à la mobilité des cadres - l'expérience de l'industrie locale touchant la formation et l'affectation de Nigérians à des postes de responsabilité a été très décevante...

Un fond de formation industrielle... fixera des objectifs de nigérianisation progressive ... Pour accélérer ce processus, le Gouvernement sera tenu de réduire graduellement, d'année en année, les contingents de personnel étranger alloués à toutes les entreprises en tenant dûment compte de l'expansion et de la diversification nécessaires..." Voir à ce sujet "Planning for Further Industrial Development in Nigeria", par P.C. Asiodu, Secrétaire permanent, Ministère fédéral des industries, Lagos, note présentée à la Conférence sur la reconstruction et le développement nationaux au Nigéria, Nigerian Institute of Social and Economic Research, 27 mars 1969.

Il faudrait suivre de près les questions d'imposition et de contrôle des changes pour s'assurer que les transactions au sein de l'entreprise ne sont pas utilisées par la société multinationale à des fins incompatibles avec les intérêts du pays d'accueil. On devrait étudier des mesures propres à renforcer la capacité administrative du pays d'accueil dans ce secteur de la politique nationale.

Cette série de considération ne vise pas à laisser entendre qu'une réglementation permanente et détaillée des filiales des sociétés multinationales portant sur toutes ces matières est soit logique soit efficace du point administratif. En ce qui concerne la valeur ajoutée sur place, le degré de remplacement des importations et le choix d'une technologie, le problème tient essentiellement à l'adoption d'une politique économique générale s'appliquant aux entreprises nationales comme aux entreprises étrangères ; on aurait tort en effet de considérer l'aspect particulier plutôt que la cause fondamentale du problème. Plusieurs des autres questions relevées dans ce domaine concernent essentiellement le partage des gains entre le pays d'accueil et l'entreprise étrangère, problème qui devrait être autant que possible résolu par le biais du régime fiscal et, le cas échéant, du contrôle des changes. Mais dans tous ces cas, il devrait être clair que le but prépondérant est non seulement de maximiser les bénéfices, mais aussi de favoriser une modification structurale de l'économie nationale.

ANNEXE I

Note sur les coûts et bénéfices relatifs aux investissements directs d'origine étrangère

Si un pays en voie de développement applique une certaine méthode d'analyse de coûts et bénéfices aux investissements en général (par exemple, en vue de poursuivre une politique d'industrialisation ou de remplacement des importations comportant des mesures tarifaires ou autres formes de subvention), il va de soi qu'une telle analyse devrait porter sur les investissements d'origine tant extérieure qu'intérieure. ^{1/}

Ce type d'analyse a pour objet de déterminer si les ressources affectées à un projet donné pourraient être utilisées avec de meilleurs résultats à un autre projet possible. Outre qu'elle comporte une formule permettant d'évaluer toutes les entrées et sorties du point de vue social plutôt que du point de vue commercial privé, cette méthode vise à mesurer l'effet multiplicateur du projet considéré sur le produit national (mais seulement dans l'hypothèse que les intrants ne seraient pas utilisés autrement ou qu'ils seraient employés avec un résultat économique différent si le projet n'était pas entrepris) et peut-être aussi les effets d'entraînement de l'entreprise sur les moyens de production locaux et sur la production de celle-ci. Lorsqu'on applique ce mode d'analyse aux projets financés par l'aide extérieure, il est raisonnable de présumer que les capitaux en cause pourraient servir à effectuer un autre investissement dans le pays bénéficiaire si le projet envisagé était rejeté. Tel n'est pas normalement le cas pour les investissements privés étrangers, si bien que le coût direct d'un tel apport de capitaux ne représenterait que la valeur des bénéfices et, aux fins d'une analyse de ses effets sur la balance des paiements, la valeur des profits transférés.

^{1/} Un récent modèle d'une telle analyse figure dans Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries par I. Little et J. Mirrlees, vol. II, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 1969.

Lorsqu'on applique ce type d'analyse à un investissement étranger, la question se pose de savoir dans quelle mesure l'impact d'un tel investissement sur le pays bénéficiaire différerait des effets de divers autres investissements possibles. Du point de vue économique, cette différence peut être étudiée sous trois aspects :

- 1°/ l'impact sur le produit national ;
- 2°/ l'impact sur la balance des paiements ;
- 3°/ l'impact sur la structure économique en général, y compris tous les aspects de la capacité productive à long terme du pays d'accueil.

Dans tous ces cas, l'appréciation différera selon que, en l'absence de l'investissement étranger étudié, le projet aurait ou n'aurait pas été mis en oeuvre par une entreprise nationale. Si une entreprise locale aurait entrepris le projet, l'analyse viserait à déterminer dans quelle mesure cette entreprise aurait compté sur des apports étrangers de technologie, de personnel de gestion, etc., aussi bien que de capital.

Parmi les trois éléments de l'impact d'un investissement, l'effet sur la structure économique est évidemment celui qui se prête le moins à une telle évaluation. Malgré certaines difficultés, il est plus facile de mesurer l'impact d'un investissement étranger sur le produit intérieur et sur la balance des paiements au moyen d'un modèle économétrique dont les paramètres peuvent être probablement estimés dans des limites raisonnables.^{1/} L'impact sur la balance des paiements se divise essentiellement en deux parties :

- 1°/ l'effet direct de l'apport initial de capitaux et des sorties de bénéfices ;
- 2°/ l'effet indirect, qui comprend :
 - a) le flux net de devises étrangères résultant des opérations de l'entreprise (remplacement des importations, recettes d'exportation, importations et entrées et, peut-être, détournement de ressources

^{1/} Voir, par exemple, l'étude effectuée par un groupe d'experts du secrétariat de la CNUCED sur les "Effets des investissements privés étrangers sur la balance des paiements : Monographies sur la Jamaïque et le Kenya" (TD/B/C.3/79/Add.2), 21 mai 1970. Une enquête similaire est actuellement menée en Inde et en Iran dans le prolongement de cette étude.

intérieures affectées à d'éventuelles exportations ou à d'autres activités de remplacement des importations) ; ^{1/}

- b) l'effet produit sur les importations par l'augmentation du revenu intérieur résultant de l'opération du multiplicateur sur la valeur initialement ajoutée par l'investissement.

Etant donné les difficultés de la balance des paiements qui affectent la majorité des pays en voie de développement, on consacre naturellement beaucoup d'attention à cet aspect des investissements directs de source extérieure. Il est donc intéressant de noter certaines des études concrètes qui ont été récemment effectuées sur ce sujet. L'étude précitée de la CNUCED, sur un échantillon d'entreprises manufacturières au Kenya et à la Jamaïque, a révélé ce qui suit. Compte tenu des effets tant indirects que directs et de la possibilité que des entreprises étrangères aient supplanté d'éventuelles entreprises autochtones, on a constaté que la quasi totalité des firmes étrangères observées exerçaient des effets favorables tant sur la balance des paiements que sur le revenu national du pays d'accueil. En ce qui concerne l'effet produit sur le revenu national, le résultat obtenu se fonde pour une bonne part sur l'hypothèse selon laquelle, en l'absence d'investissements étrangers, la fabrication de certains produits de remplacement des importations n'aurait pas été menée par des entreprises nationales. Toutefois, le degré présumé de remplacement des importations par des produits locaux ne fait guère de différence lorsqu'il s'agit d'estimer l'effet subi par la balance des paiements.

Un résultat quelque peu différent a été obtenu par d'autres enquêteurs, au moyen d'un modèle macro-économétrique du Brésil construit pour vérifier l'effet global d'un vaste projet de remplacement des importations, fortement

^{1/} Il se peut que certaines mesures gouvernementales stimulent le remplacement des importations à tel point que la valeur ajoutée par une entreprise risque d'être négative, bien que cela soit profitable du point de vue commercial, lorsque les entrées et sorties de celle-ci sont évaluées aux prix mondiaux.

appuyé par des investissements directs de source étrangère. ^{1/} On a présumé que les nouveaux investissements dans la production destinée à remplacer les importations se divisaient entre capitaux étrangers et capitaux intérieurs dans le rapport 60:40. L'élément essentiel du modèle porte sur un multiplicateur extrêmement élevé qui produit une forte augmentation du revenu national à la suite d'un investissement en faveur du remplacement des importations. Conjugué avec une propension marginale à importer qui demeure stable, mais avec une composition des importations qui varie, le relèvement du revenu national entraîne un accroissement de la demande de produits importés qui dépasse le gain réalisé par la balance des paiements grâce à l'effet exercé par le remplacement des importations. Dans ce modèle, les transferts de bénéfice à l'extérieur par les capitalistes étrangers qui ont consacré des investissements au remplacement des importations ne jouent qu'un rôle négligeable dans le nouveau déficit qui affecte la balance des paiements. L'effet direct du remplacement des importations et l'effet des transferts de profits à l'étranger sont tous deux dépassés par l'effet du remplacement des importations qui se rapporte à la création de revenus.

Il s'agit là d'un cas de déséquilibre structural, qui n'est pas engendré et qui ne peut être notablement atténué par l'investissement étranger en cause. Il est donc clair qu'il faut recourir à une autre source extérieure de financement si l'on veut que le processus de développement aboutisse.

L'autre aspect du rapport coût/bénéfice d'un investissement privé d'origine étrangère, à savoir : l'impact sur la structure économique, est fréquemment lié au partage du gain résultant de l'investissement étranger entre l'investisseur et le pays d'accueil. Cela tient au fait que les gouvernements tendent,

^{1/} Nathaniel H. Leff et Antonio Delfim Netto, "Import Substitution, Foreign Investment and International Disequilibrium", The Journal of Development Studies, Avril 1966.

dans leurs négociations avec des investisseurs étrangers, à imposer des engagements destinés à produire des effets favorables sur la structure du pays d'accueil, particulièrement en ce qui concerne la formation de personnel, le remplacement du personnel étranger par du personnel national, les travaux de recherche et de développement, la valeur ajoutée sur place (effets d'entraînement en aval), l'épargne intérieure, etc. Une autre question pertinente concerne le choix d'une technologie auquel on porte un intérêt accru en raison de la préoccupation que suscitent les effets limités de l'industrialisation sur l'emploi. Indépendamment du fait qu'il est évidemment difficile de mesurer et de résumer ces divers éléments, on ne doit jamais oublier que le problème est de comparer l'impact produit par l'investissement étranger à divers égards et la situation qui prévaudrait en l'absence d'un tel investissement.