

## Les firmes multinationales en Méditerranée : le centre est à la périphérie

Rastoin J.L., Zaphiriadis C., Gherzi G.

Les échanges méditerranéens

Paris : CIHEAM

Options Méditerranéennes; n. 18

1973

pages 56-66

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI010288>

To cite this article / Pour citer cet article

Rastoin J.L., Zaphiriadis C., Gherzi G. **Les firmes multinationales en Méditerranée : le centre est à la périphérie.** *Les échanges méditerranéens.* Paris : CIHEAM, 1973. p. 56-66 (Options Méditerranéennes; n. 18)



<http://www.ciheam.org/>  
<http://om.ciheam.org/>

Jean-Louis RASTOIN,  
Maître-Assistant  
Chantal ZAPHIRIADIS,  
Collaboratrice de Recherche  
Institut Agronomique  
Méditerranéen de Montpellier  
avec  
la Participation de G. GHERSI,  
Collaborateur scientifique

# Les firmes multinationales en Méditerranée : Le centre est à la périphérie

*Les références numériques entre parenthèses renvoient à une bibliographie placée en fin d'article.*

*Cet article a été élaboré à partir des matériaux rassemblés dans le cadre d'un programme de recherche de l'I.A.M. de Montpellier portant sur les firmes agro-alimentaires multinationales.*

Une littérature considérable a été consacrée depuis environ cinq années au problèmes des firmes multinationales (F.M.) d'abord aux Etats-Unis, puis en Europe. Selon le processus chronologique connu du transfert des capitaux puis des connaissances, nous développerons essentiellement 2 composantes de ce problème : composante géographique (bassin méditerranéen), composante sectorielle (agro-alimentaire). Compte tenu de l'état d'avancement de nos travaux, il ne peut être possible dans cet article d'aborder les aspects théoriques, en particulier au niveau des causalités, d'un problème que nous considérons comme global. Il s'agit donc d'une première étape, dans une démarche expérimentale.

## ACTUALITÉ DU PHÉNOMÈNE MULTINATIONAL

Nous avons noté, dans une précédente étude (1), au 1<sup>er</sup> Octobre 1971, 77 références bibliographiques d'ouvrages, rapports ou articles consacrés aux firmes multinationales. Depuis cette date, le nombre de références a pratiquement doublé, selon un relevé non exhaustif. L'abondance et le contenu des écrits reflètent évidemment une réalité objective : le développement spectaculaire de l'activité de ces firmes dans la dernière décennie et des interprétations prospectives inquiètes, attentistes, ou optimistes. Des chiffres tout d'abord, regroupés à l'aide d'indicateurs économiques, financiers, commerciaux, sont rassemblés dans le tableau 1.

Les réactions et commentaires relatifs à ces données sont pour le moins contradictoires. Certains sont d'un optimisme quelque peu excessif, tels M.R.C. GOTT, qui voit dans les F.M. «...l'amorce d'un nouveau système politico-économique mondial...», un printemps mondial... ». On comprend la position de M.R.C. GOTT lorsque l'on sait qu'il préside la Société A.M.F. dont le poids en chiffre d'affaires est d'environ 1 milliard de \$ (en 1972). Cependant, M. GOTT ne fait que reprendre la thèse du Professeur REICH,

de l'Université Yale (« *The Greening of America* »). Un même courant est également exprimé par le Professeur KINDLEBERGER (5) qui considère que les F.M. conduisent à un optimum économique grâce au développement de la concurrence, à la division internationale du travail.

Si donc dans les milieux du *big business* et dans certaines écoles de pensée universitaire l'optimisme est de règle, on n'en relève pas moins des déclarations plus nombreuses dans le sens de l'inquiétude. Elles proviennent d'économistes comme Samir AMIN (6) qui voit dans le développement du capitalisme, au Centre et à la Périphérie, la cause du sous-développement ; d'hommes politiques, pour des raisons d'ailleurs souvent totalement opposées ; de financiers : ainsi le Gouverneur de la Banque d'Angleterre, Sir O'BRIEN, qui pense que le transfert de 1 % seulement des avoirs des B.F.M. serait suffisant pour provoquer sur le marché des changes des troubles graves (4) ; de syndicalistes : Ch. LEVINSON, Secrétaire Général de la Fédération internationale des travailleurs de la chimie pour qui les firmes multinationales, pour autofinancer leur expansion sont conduites à augmenter les prix, d'où une érosion du pouvoir d'achat des travailleurs, ces firmes apparaissent donc comme responsables de « l'inflation mondiale » (7) ; de hauts fonctionnaires nationaux, en particulier américains : ainsi dans le rapport RIBICOFF, du Comité des Finances du Sénat, le rôle des F.M. est mis en cause dans le déficit de la balance des paiements U.S. (4) ; de hauts fonctionnaires internationaux : un groupe de travail de l'O.N.U. a été constitué pour étudier « l'incidence des multinationaux sur les relations internationales » (le Professeur P. URI est le représentant de la France à ce groupe dont la constitution a — phénomène révélateur de la complexité du problème et de l'importance des intérêts en jeu — demandé 9 mois et dont les travaux doivent démarrer en Septembre 1973) ; de responsables aussi de milieux patronaux préoccupés de l'appétit féroce des F.M. (« les sociétés multinationales au cœur de la spéculation » titre la

« Vie française » dans son numéro du 14 Mars 1973); et même des autorités religieuses: «...en étendant leurs activités, ces organismes privés (les F.M.) peuvent conduire à une nouvelle forme abusive de domination économique sur le domaine social, culturel et même politique...» écrit en 1970 le Pape Paul VI, (cité par Ph. LAURENT (2)). L'actualité du problème étant largement démontrée par la multiplicité des déclarations, il nous reste à procéder à une analyse aussi rigoureuse que possible, compte tenu de l'appareil statistique et documentaire à notre disposition. Cette investigation nous conduit dans un premier temps à préciser les concepts utilisés.

#### QUELQUES DÉFINITIONS MÉTHODOLOGIQUES : FIRMES MULTINATIONALES ET FLUX D'INVESTISSEMENTS DIRECTS PRIVÉS

Nous avons, dans une précédente publication (1) étudié la notion de firme multinationale selon différents spécialistes et dressé un tableau de terminologie comportant 13 définitions (\*). Il ne nous paraît pas utile de consacrer de longs développements à ce problème de terminologie; ce qui est en effet essentiel, c'est de préciser le contenu du concept aujourd'hui largement vulgarisé et semble-t-il consacré par l'usage de « firme multinationale ». Les travaux de l'équipe du Professeur VERNON de l'Université Harvard (8), s'appuyant sur une documentation américaine considérable, ceux du Professeur BARBER (9) de l'Université Yale, permettent d'indiquer les caractéristiques fondamentales des F.M. (chacune des conditions est nécessaire mais non suffisante prise isolément):

— Dimension (il s'agit de firmes géantes résultant d'un processus de croissance, faisant un chiffre d'affaires annuel moyen d'environ 1 milliard de \$ d'après VERNON);

— Diversification (les activités de ces firmes sont réparties dans plusieurs secteurs d'activité industriels et de services);

— Multinationalisation (ces firmes sont présentes dans plusieurs pays étrangers, 6 au moins selon VERNON);

— Programmation (la gestion de ces firmes fait appel à des procédures de coordination et de planification sur la base d'un réseau informatique plus ou moins intégré).

Selon ces critères, VERNON recense, en 1966, 187 F.M. américaines (groupant 2 000 filiales à l'étranger). Nous proposerons dans le secteur agro-alimentaire une liste de F.M. sur des critères légèrement différents.

(\*) Ce tableau a été repris par A. FEHRI dans « Le phénomène multinational américain en Europe », La Documentation Française, Paris Février 1973 sans que l'auteur ait cru devoir en citer la source.

TABLEAU 1  
Importance des firmes multinationales

Indicateur	Montant	Année	Source
Investissements d'immobilisation des F.M. à l'étranger	100 milliards \$*	1969	Deutsche Bank (2)
Production à l'étranger des F.M. . . . . .	200 milliards \$	1969	Deutsche Bank (2)
Échanges entre filiales de mêmes F.M. . . . . .	90 milliards \$ (30 % du commerce mondial)	1970	GATT (2)
Nombre de firmes sur les 50 premières entités économiques (PNB par pays, chiffre d'affaires par firme)	13	1968	L.A. BROWN (1)
Chiffre d'affaire GENERAL MOTORS . . . . .	24 milliards \$	1969	Revue Fortune (1)
Budget France . . . . .	25 »	1969	ONU (1)
Italie . . . . .	15 »	1969	ONU (1)
Inde . . . . .	5 »	1969	ONU (1)
Profits réalisés par les firmes américaines à l'étranger .	10 milliards \$	1971	U.S.D.C. Washington (3)
Nombre d'employés à l'étranger par les firmes américaines . . . . .	3 342 328	1966	U.S.D.C. Washington (3)
Liquidités et capitaux à court terme détenus à l'étranger par les F.M. américaines .	268 milliards \$	1971	Rapport RIBICOFF (4)
Masse monétaire des États-Unis . . . . .	465 »	1971	»
Masse monétaire Belgique + France + Grande-Bretagne + R.F. Allemande . . . . .	269 »	1971	»
Réserves cumulées des banques centrales des différents pays du monde . . . . .	122 »	1971	»
Nombre d'entreprises contrôlant 70 % de la production en économie capitaliste .	300	1985-90	Hudson Institute (1)

\* Selon les estimations de l'O.C.D.E., ce chiffre serait très sous-estimé puisque dès 1966 on aurait 120 milliards de \$ d'investissement à l'étranger et 240 milliards de \$ de production (1).

Il est bien évident que de telles caractéristiques n'ont qu'un caractère normatif et laissent de côté le problème essentiel du contrôle du pouvoir dans ces firmes et de la nature « nationale » ou « plurinationale » de ce pouvoir. Etant donné qu'il n'existe pas actuellement de statut juridique de la firme internationale, détaché des législations nationales, de ce point de vue le terme de « multinational » peut sembler excessif compte tenu de l'importance fondamentale de la localisation de la société — même en tant que « centre » de décision. Ce problème fait d'ailleurs l'objet d'études approfondies et peu importe finalement le nom que l'on donne à l'entité concernée.

La manifestation de ces firmes à l'étranger débute et se développe par un processus d'investissement direct ou indirect, se matérialise par un chiffre d'affaires et des dépenses, se traduit par un résultat : bénéfique ou perte. On assiste donc sur un plan purement financier à des mouvements (appréciés en termes de flux) et à des créations ou « accumulation » (appréciées en termes de stocks) de capitaux. Etudiant les firmes, nous excluons les capitaux publics (Etat et organisations internationales) et les transferts unilatéraux du type dons, pour n'étudier que les flux et stocks de capitaux privés réalisés par des entreprises industrielles. Là encore la terminologie est extrêmement complexe et varie selon les organismes. Nous adopterons les conventions suivantes :

**Flux :** Mouvements de capitaux entre pays investisseurs (de départ) et pays « investis » (d'arrivée). Ces flux concernent des capitaux à long terme, des revenus. Dans les capitaux moyen et à long terme (plus de 12 mois) on distingue l'investissement direct qui a pour objectif d'étendre les activités de la firme à l'étranger (par la création d'usines, de services commerciaux) qui se caractérise par un contrôle direct (« managérial ») de la société-mère sur ces activités, et l'investissement indirect ou de participation qui consiste en l'acquisition de valeurs mobilières sans pouvoir pour autant aboutir au contrôle de la société prise en portefeuille. Selon le FMI, on peut parler d'investissement direct lorsque le contrôle est supérieur à 25 % (\*) du capital social (les Etats-Unis ne retiennent que 10 % depuis 1968). Cet investissement direct ou indirect est financé, soit par des transferts de capitaux de la société-mère, soit par des emprunts à long terme (en dehors de l'autofinancement sur *cash-flow*).

Les capitaux à court terme concernent les prêts destinés pour la plupart à financer l'exploitation des firmes et leur contrepartie les avoirs (réalisable et disponible ou liquidités) des entreprises.

(\*) Notons cependant que le terme de « filiale » doit être réservé aux sociétés contrôlées au moins à 51 %. Bien entendu, le contrôle effectif dépend du degré de dispersion des actions dans le public.

Enfin la dernière catégorie de flux est constituée par des transferts de revenus résultant de l'exploitation, du pays d'accueil vers le pays d'origine (royalties et redevances, part des bénéfices rapatriés, intérêts, etc...).

A titre indicatif, nous donnons dans le tableau 2 le montant des divers flux de capitaux et de revenus pour les firmes multinationales américaines.

TABLEAU 2

Les flux de capitaux vers l'étranger et de revenus privés en provenance de l'étranger, des États-Unis.

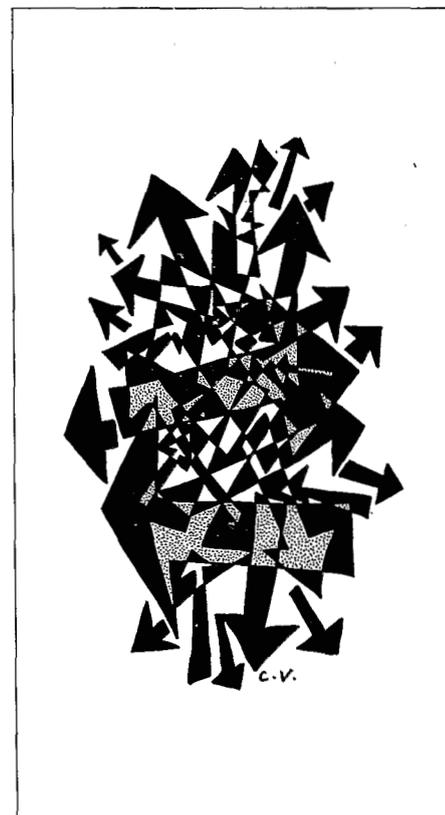
Millions de \$ U.S.

Poste	Flux en 1971 par rapport à 1970
Capitaux privés à long terme dont investissement direct	+ 10 595 + 7 823
Capitaux privés à court terme . . . . .	+ 3 473
Bénéfices rapatriés (en 1971)	7 286
Droits et redevances (royalties) (en 1971) . . . . .	2 169

Source : d'après USDC, *Survey of Current Business*, Washington, 1972 (chiffres provisoires)

Notons que 80 % de ces opérations internationales seraient le fait des F.M., au sens de VERNON.

Les *stocks de capitaux* sont le solde cumulé à un moment donné résultant des augmentations et diminutions de capitaux à l'étranger. Il est ainsi possible de calculer, généralement au 31 décembre



de chaque année, le montant des avoirs en capitaux à long terme des firmes multinationales. Compte-tenu des équilibres financiers au niveau du bilan des sociétés, on a l'approximation suivante : capitaux à long terme (c'est-à-dire capitaux permanents) = immobilisations. Le potentiel industriel des filiales à l'étranger peut donc être connu à partir du montant annulé des investissements directs privés. Des ordres de grandeur sont donnés dans le tableau 3.

TABLEAU 3

L'investissement direct privé cumulé à l'étranger des principaux pays du monde en 1966 et 1970

Millions de \$ U.S.

Pays investisseurs	1966	1970	Taux de croissance annuel moyen
États-Unis . . . . .	54 462	78 090	9,4 %
Royaume-Uni . . . . .	16 002	n.d.	
France . . . . .	4 000	n.d.	
Allemagne Fédérale . . . . .	2 500	5 796	23,3 %
Suisse . . . . .	793	n.d.	
Canada . . . . .	3 238	n.d.	
Japon . . . . .	1 000	3 596	32,0 %
Total . . . . .	89 583	131 000 (notre estimation)	///

Source : Année 1966 : O.C.D.E., CAD (68), 14, Annexe C, Paris, 23 avril 1968.  
Année 1970 : MITI *Livre blanc sur le commerce extérieur*, Tokyo, 1972.

**LES INVESTISSEMENTS PRIVÉS  
ÉTRANGERS ET LES TRANSFERTS  
DE REVENUS INDUSTRIELS  
DANS LES PAYS DE LA FAÇADE  
MÉDITERRANÉENNE (PFM)**

Le Bassin Méditerranéen est une zone intéressante pour étudier le problème des investissements étrangers. En effet, cette zone regroupe dans un espace géographique relativement limité des pays ayant des situations économiques sociales, culturelles et politiques fort différentes : pays industrialisés et agricoles, états capitalistes et socialistes, civilisations arabe et judéo-chrétienne, etc. Nous entendons par pays de la façade méditerranéenne l'ensemble des pays ayant une façade sur la Méditerranée auquel est adjoint le Portugal (cf. à ce sujet les travaux de L. MALASSIS, M. PAPAYANNAKIS et C. ZAPHIRIADIS, 10).

Les seules statistiques disponibles pour analyser les investissements directs et les revenus de ces investissements dans les pays de la façade méditerranéenne sont celles publiées par le Fonds Monétaire International (11 et 12).

Par conséquent, cette étude se limitera à une analyse en terme de flux à travers l'observation des balances des paiements (présentation standard du FMI). Une analyse en terme de stocks n'est possible que pour les investissements américains à l'étranger (voir tableau 4) et seulement pour les pays comme la France, l'Espagne et l'Italie (pris individuellement).

Toutefois, l'interprétation et la comparaison des données statistiques des publications du FMI sont difficiles. La présentation des balances des paiements n'est pas toujours homogène. Par exemple, le poste « investissement direct » dans la catégorie capitaux et or monétaire (secteur non monétaire) est inclus pour certains pays dans l'ensemble des capitaux privés à long terme. La ventilation du flux d'investissement est donnée de façon différente selon les pays.

Les mêmes remarques peuvent être faites en ce qui concerne le revenu des investissements dans la catégorie « Biens et Service », dont la répartition sous la forme « revenus des investissements directs et autres » n'est pas toujours connue.

Les notions d'investissement direct et de revenu des investissements directs diffèrent selon les pays, et les statistiques recouvrent souvent des réalités différentes.

Un tableau regroupant les flux d'investissements directs entre 1965 et 1969 a été établi ainsi que les tableaux annexes donnant les flux d'investissements étrangers dans certains pays de la façade méditerranéenne et les flux d'investissements à l'étranger de ces pays. Le solde des flux d'investissements directs (tableau 1 en annexe) apparaît rarement négatif, sauf en France en 1968, en Israël en 1967, en Libye en 1965, 1966 et 1968, en R.A.U. de 1965 à 1969 pour des raisons connues. La France et l'Italie sont les deux pays

TABLEAU 4

**Les investissements directs privés des États-Unis  
dans la zone euro-africaine en 1971**

(en millions de \$)

Pays ou région	Montant cumulé des investissements	Revenus des investissements	Revenus réinvestis
France . . . . .	3 013	307	171
Italie . . . . .	1 860	59	-10
Espagne . . . . .	777	31	9
Autres pays d'Europe occidentale* . . . . .	1 117	121	61
Afrique** . . . . .	2 869	577	98
Proche et Moyen-Orient*** . . . . .	1 657	1 876	-9
<b>Total euro-Afrique . . . . .</b>	<b>11 293</b>	<b>2 971</b>	<b>320</b>
<b>Total mondial . . . . .</b>	<b>86 001</b>	<b>10 228</b>	<b>3 116</b>

\* Autriche, Chypre, Finlande, Gibraltar, Grèce, Groëland, Islande, Irlande, Malte, Portugal, Turquie, Yougoslavie.

\*\* Dont R.A.E., République Sud Africaine exclue.

\*\*\* Bahrein, Iran, Irak, Israël, Jordanie, Koweït, Liban, Qatar, Arabie Saoudite, Yemen du Sud, Syrie, Turcial, Oman et R.P. du Yemen.

Source : d'après USDC, *Survey of Current Business*, Washington, 1972.

TABLEAU 5

**Flux d'investissements directs étrangers dans certains pays méditerranéens de 1965 à 1969**

Millions de \$ U.S.

Pays	1965	1966	1967	1968	1969
Espagne . . . . .	123	134	186	152	200
France . . . . .			342	196	324
Italie . . . . .	286	315	262	332	418
Algérie . . . . .		49	64	42	
Israël . . . . .	55	44	4	16	33
Liban . . . . .	27	27	20	27	24

Source : F.M.I. — Annuaire des balances de paiements 1965-69 — volume 22. F.M.I. — Washington 1972.

TABLEAU 6

**Flux d'investissements directs à l'étranger de certains pays méditerranéens de 1965 à 1969**

(Millions de \$ U.S.)

Pays	1965	1966	1967	1968	1969
Espagne . . . . .	7	6	6	9	13
France . . . . .			354	343	191
Italie . . . . .	178	97	234	261	283
Algérie . . . . .			2		1
Israël . . . . .	4	7	6	2	3
Liban . . . . .	4	6	7	7	8

Même source que le tableau 5.

méditerranéens à investir hors de leurs frontières, comme ce sont les deux pays qui attirent le plus de capitaux privés étrangers (voir tableaux 5 et 6).

TABLEAU 7

**Solde des flux d'investissement directs (1)  
de 1965 à 1969**

En millions de \$ U.S.

Pays de la façade méditerranéenne	1965	1966	1967	1968	1969
<b>Europe méridionale</b> . . . . .	+ 670	+ 904	+ 150	+ 111	+ 502
Albanie . . . . .					
Espagne . . . . .	+ 116	+ 128	+ 180	+ 143	+ 187
France (2) . . . . .			+ 12	- 147	+ 133
Grèce . . . . .					
Italie . . . . .	+ 108	+ 218	+ 28	+ 71	+ 135
Portugal . . . . .	+ 29	+ 28	+ 13	+ 27	+ 23
Turquie . . . . .	+ 22	+ 30	+ 17	+ 17	+ 24
Yougoslavie . . . . .					
<b>Afrique du Nord du Sahara</b>	- 21,7	- 36,6	+ 77,6	- 9,0	+ 194,7
Algérie . . . . .			+ 47	+ 64	+ 41
Libye . . . . .	- 26,3	- 43,7	+ 19,0	- 80,1	+ 141,1
Maroc . . . . .	+ 4,6	+ 7,1	+ 11,6	+ 7,1	+ 6,6
Tunisie . . . . .					+ 6
<b>Proche-Orient</b> . . . . .	+ 58	+ 45	- 3	+ 17	+ 31
Israël . . . . .	+ 51	+ 37	- 2	+ 14	+ 30
Liban . . . . .	+ 23	+ 21	+ 13	+ 20	+ 16
R.A.U. (3) . . . . .	- 16	- 13	- 14	- 17	- 15
Syrie . . . . .					
Chypre . . . . .	+ 14,0	+ 10,9	+ 10,3	+ 9,6	+ 20,8
Malte . . . . .	+ 9,6	+ 11,5	+ 11,0	+ 8,3	+ 18,8
<b>Pays de la façade méditerranéenne</b>	+ 329,9	+ 434,8	+ 321,9	+ 135,9	+ 767,3

(1) Un solde positif indique que les entrées d'investissements c'est-à-dire les flux d'investissements étrangers dans le pays dépassent les sorties c'est-à-dire les flux d'investissements du pays à l'étranger.

(2) Capital à long terme des banques commerciales inclus.

(3) Investissement direct et autre investissement privé à long terme.

Eur. Meri. : Europe méridionale.

Afri. N.S. : Afrique du Nord du Sahara.

Pr. Orient : Proche Orient.

P.F.M. : Pays de la façade méditerranéenne.

Source : F.M.I. : Annuaire des Balances de paiements 1965-69. Volume 22.

F.M.I. : Washington 1972.

TABLEAU 8

**Solde du revenu des investissements par groupe de pays**

En millions de \$ U.S.

Pays	Années					Total cumulé 1965-1969
	1965	1966	1967	1968	1969	
Europe Méridionale . . . . .	- 180	- 69	+ 207	+ 79	+ 104	+ 141
Afrique du Nord du Sahara . . . . .	- 205,9	- 228,9	- 565,3	- 805,9	- 785,1	- 2 541,0
Proche Orient . . . . .	- 8	+ 3	+ 29	+ 7	+ 15	+ 46
Pays de la Façade Méditerranéenne . . . . .	- 398,6	+ 38,2	- 362,9	- 329,9	- 623,1	- 1 752,7
U.S.A. (1) . . . . .	+ 4 858	+ 5 073	+ 5 394	+ 6 272	+ 7 323	+ 28 920

(1) Il s'agit du revenu des investissements directs.

Un solde négatif indique que les sorties de revenus des investissements étrangers dans un même pays excèdent les entrées de revenus des investissements à l'étranger de ce pays.

Le cas de la Libye est particulièrement exceptionnel, passant d'un solde négatif à un solde positif supérieur à celui de la France ou de l'Italie. Il s'explique par le développement des investissements des compagnies pétrolières dans ce pays.

Pour l'ensemble des PFM, le tableau 7 montre que le solde des flux d'investissements directs a plus que doublé en l'espace de quatre ans. Au total, ce solde représente pour les PFM pour la période 1965-1969, 1990 millions de dollars. A titre de comparaison, nous avons regroupé les chiffres correspondants pour les U.S.A.

Le tableau 8 donne le solde des revenus des investissements par groupe de pays méditerranéens et pour les U.S.A. durant la période 1965-1969.

Les crédits représentent les revenus perçus par les résidents et obtenus par les investissements réalisés à l'étranger. Les débits sont les revenus payés aux étrangers et provenant de leurs investissements dans le pays. Le revenu des investissements enregistré inclut les intérêts et dividendes obtenus par les filiales à l'étranger, les profits non distribués des filiales et les profits totaux nets des branches définies comme des parties d'une entreprise opérant dans un local différent mais qui ne sont pas des entités légales distinctes (la notion de branche diffère de celle de filiales, voir en particulier à ce sujet *Survey of Current Business* de l'USDC N° 10, vol. 51, Octobre 1971).

Cependant l'enregistrement des revenus des investissements directs varie selon les pays et parfois pour certains pays n'est pas enregistré. Le solde des revenus des investissements industriels (tableau 8) apparaît positif en Europe Méridionale depuis 1967 du fait de l'excédent des revenus des investissements français réalisés à l'étranger sur ceux réalisés par les étrangers dans ce pays. Ce solde est également très faiblement positif au Moyen Orient (et depuis, probablement très excédentaire en raison de l'évolution de l'économie pétrolière).

Pour l'ensemble des PFM, le solde de revenus demeure négatif, mais il a été multiplié par 1,5 environ entre 1965 et 1969. Il s'élève au total pour la période considérée à 1 753 millions de dollars. Cette trop brève analyse permet toutefois de retrouver un phénomène déjà évoqué : les pays de la façade méditerranéenne constituent une zone privilégiée d'implantation des firmes multinationales (dans le seul domaine de l'agro-industrie, 42 firmes y sont représentées). Mais les centres de décision et de contrôle des filiales de ces firmes se trouvent à la périphérie de la zone qui nous intéresse et en particulier aux USA et en Europe septentrionale.

Une analyse en terme de stock évoque de façon plus nette ce phénomène, toutefois les données disponibles ne respectent pas le découpage géographique déjà utilisé. Ces estimations permettent une approche de la réalité méditerranéenne sur la base des sta-

TABLEAU 9

## Les firmes agro-alimentaires multinationales (Classement hiérarchique selon le chiffre d'affaires 1971)

Rang mondial (1)	Nom de la firme (2)	Pays (3)	Secteur d'activité (4)	Chiffre d'affaires (+10 <sup>8</sup> \$) (5)
1	Unilever	G B N L (70)	Corps gras, alimentation, chimie, produits de toilette	7 482 836
2	Nestle-Alimentana	C H (51)	Lait, boissons, alimentation	3 541 455
3	Swift	U S A (9)	Viande, lait, engrais, chimie, assurances	2 996 210
4	Kraftco	U S A (16)	Lait, alimentation, emballages	2 959 636
5	Greyhound (Armour)	U S A (15)	Viande, alimentation, transport services, chimie	2 616 149
6	General Foods	U S A (16)	Alimentation	2 281 902
7	Borden	U S A (23)	Lait, alimentation, engrais, chimie	2 069 667
8	Beatrice Foods	U S A (25)	Lait, alimentation, loisirs	1 827 307
9	Ralston-Purina	U S A (30)	Aliments du bétail, alimentation	1 746 110
10	Coca-Cola	U S A (27)	Boissons non alcoolisées, snack foods	1 728 828
11	Consolidated Foods	U S A (6)	Alimentation, services, produits industriels	1 688 929
12	Associated British Foods	G B (5)	Alimentation, boulangerie	1 524 653
13	C P C International	U S A (39)	Céréales, alimentation, chimie	1 500 489
14	United Brands (A M K.)	U.S.A. (17)	Fruits (United Fruit), élevage, industrie de la viande	1 448 868
15	Taiyo Fishery	JAP. (13)	Alimentation	1 291 949
16	Pepsico	U S A (4)	Boissons, alimentation	1 225 653
17	Carnation	U S A (15)	Lait, alimentation	1 148 156
18	General Mills	U S A (9)	Meunerie, alimentation, alim. du bétail, chimie	1 120 052
19	Nabisco	U.S.A. (15)	Biscuiterie, alimentation	1 070 364
20	Standard Brands	U.S.A. (25)	Alimentation, distribution, chimie	1 057 453
21	Norton Simon	U.S.A. (59)	Alimentation, boissons, emballages, communications	1 052 404
22	Campbell Soup	U.S.A. (7)	Alimentation	1 031 541
23	Iowa Beef Processors	U.S.A.	Élevage, viande	1 015 147
24	Heinz	U.S.A. (13)	Alimentation, protéines de poisson	989 735
25	Ranks Hovis Mc Dougall Ltd	G.B. (13)	Boulangerie, biscuiterie, alimentation	978 021
26	Canada Packers	C.N. (3)	Conserves, alimentation, chimie	930 185
27	Tate and Lyle	G.B. (23)	Alimentation, transports maritimes	818 525
28	Unigate	G.B. (7)	Alimentation, engineering	816 029
29	Union International	G.B. (7)	Alimentation	780 720
30	Delmonte	U.S.A. (21)	Conserves, alimentation	751 883
31	Central Soya	U.S.A. (5)	Élevage de bétail et volaille, industrie de la viande	751 132
32	Allied Breweries Ltd	G.B. (8)	Brasseries, boissons alcoolisées	746 649
33	Cadbury Schweppes	G.B. (17)	Alimentation, boissons	721 939
34	Pet Inc.	U.S.A. (9)	Lait, alimentation, restauration	712 117
35	Pillsbury	U.S.A. (15)	Préparations à base de céréales, meunerie	696 675
36	Distillers Corp. Seagrams	C.N. (6)	Boissons alcoolisées, chimie, commerce des boissons	686 751
37	Quakers Oats	U.S.A. (10)	Préparations à base de céréales	678 732
38	Kellogg	U.S.A. (18)	Préparations à base de céréales	677 051
39	Distillers	U.S.A. (15)	Boissons alcoolisées, alimentation	672 000
40	Kirin Brewery	JAP.	Boissons alcoolisées	613 751
41	Brooke Bond Liebig	G.B. (25)	Thé, café, viande, chimie pharmaceutique	591 202
42	Bass Charington Ltd	G.B. (4)	Boissons alcoolisées, hôtellerie	554 323
43	Spillers	G.B. (6)	Alimentation, textiles	498 228
44	J. Lyons	G.B. (9)	Alimentation, hôtellerie, laveries	470 497
45	Reckitt and Colman	G.B. (36)	Alimentation, équipement ménager	470 378
46	Ward Foods	U.S.A. (1)	Alimentation, produits laitiers, viande, poissons	439 941
47	International Multifoods Corp	U.S.A. (4)	Industrie alimentaire, aliments du bétail, restauration	433 597
48	Hershey Foods Corp	U.S.A. (1)	Chocolat, pâtes, biscuits, confiserie, surgelés, distribut.	401 880
49	Gervais Danone	F. (5)	Lait, alimentation	375 939
50	Libby Mc Neill and Libby	U.S.A. (12)	Alimentation, conserves	375 838

(1) Les firmes ont été classées hiérarchiquement selon leur chiffre d'affaires en 1971.

(2) Il s'agit de la raison sociale abrégée.

(3) Pays où est établie la maison mère : AR = Argentine; CH = Suisse; CN = Canada; F = France; GB = Grande Bretagne; JAP = Japon; NL = Pays-Bas; USA = États-Unis.

Entre parenthèses, nombre de pays d'implantation en dehors du pays d'origine, pour les firmes dont la multinationnalité a pu être établie.

(4) Secteurs d'activité principaux de la firme.

(5) Montant consolidé des ventes nettes totales hors taxes.

Source : Revue « Fortune » vol. LXXXV, n° 5; vol. LXXXVI, n° 2; 1972 Rapports annuels des Sociétés. Fichiers « EVA ».

tistiques du département du commerce des Etats-Unis (USDC).

Les investissements directs dans cette zone représentent 13 % des investissements totaux américains à l'étranger.

Les investissements étrangers américains constituent environ 60 % des sommes engagées par les 7 principaux investisseurs mondiaux membres de l'O.C.D.E. (\*). Il est possible d'estimer à 18 milliards de \$ les investissements directs des firmes multinationales dans la zone Europe Méridionale/Afrique. Le tiers de ce montant, approximativement, soit 6,2 milliards de \$, concerne le secteur des industries de transformation (dont 3,9 milliard de \$ d'investissements U.S.) et 44 % le secteur pétrolier (7,8 milliards de \$ dont 4,9 américains). Du point de vue des transferts de revenus et pour le cas des capitaux américains, seulement, les chiffres obtenus sont importants en raison des résultats du secteur pétrolier essentiellement. En 1971, la rentabilité des investissements s'est élevée à 12 % et plus de 7 milliards de \$ de bénéfices ont été rapatriés aux Etats-Unis.

### LES FIRMES AGRO-ALIMENTAIRES MULTINATIONALES EN ZONE MEDITERRANÉENNE

Il est possible de pousser un peu plus loin notre analyse au niveau des firmes si l'on se limite à un secteur économique déterminé : l'agro-alimentaire. Il s'agit d'un secteur-clé pour la plupart des pays considérés, la part du complexe agriculture + industries agricoles et alimentaires étant généralement majoritaire dans la formation du PIB de ces pays.

Pour la définition et l'étude détaillée des firmes agro-alimentaires, on se reportera à nos travaux (1 et 13). Par entreprise agro-alimentaire, nous entendons entreprise réalisant plus de 50 % de son chiffre d'affaires hors taxes dans la transformation (et/ou) le conditionnement et la commercialisation des produits alimentaires. Les entreprises géantes pour lesquels nous avons constitué une banque de données sur ordinateur répondent aux critères définis ci-dessus par VERNON, sous les 2 réserves suivantes : en raison de la taille moyenne plus faible des firmes du secteur agro-alimentaire relativement aux autres secteurs industriels, notre « seuil » de dimension a été fixé à 350 millions de \$ de chiffre d'affaires annuel, et le critère de multinationalité a été ramené de 6 à 1 pays d'implantation à l'étranger (la plupart des firmes ayant par ailleurs plus de 6 pays d'investissements). Sur cette base, nous avons recensé dans un échantillon constitué des 64 premières firmes agro-alimentaires mondiales, 50 firmes multinationales. Notons que les quatorze premières firmes

(\*) Par suite de l'absence de données, il n'est pas possible de considérer ici les investissements réalisés par les pays socialistes.

TABLEAU 10

### Résultats économiques et financiers des firmes agro-alimentaires géantes

Indicateur	Donnée chiffrée	Unité
<b>1. En 1971, 64 premières firmes mondiales</b>		
Chiffres d'affaires cumulés . . . . .	70 383	millions de \$
Actifs cumulés . . . . .	43 707	millions de \$
Bénéfices nets (après impôts) cumulés	2 331	millions de \$
Nombre de salariés . . . . .	2 189	milliers
<b>2. Sur la période 1965-1971, pour au moins 53 des 64 premières firmes mondiales</b>		
Taux de croissance annuel moyen :		
— du chiffre d'affaires . . . . .	12,78	%
— de l'actif total . . . . .	14,03	%
Productivité du capital* . . . . .	2,13	\$
Productivité du travail** . . . . .	48 585	\$
Rentabilité des capitaux*** . . . . .	10,27	%

\* Rapport : chiffre d'affaires / actif total.

\*\* Rapport : chiffre d'affaires / nombre de travailleurs.

\*\*\* Rapport : bénéfices nets / capitaux propres.

sont toutes multinationales et implantées chacune dans au moins 6 pays (consolidated foods) et au plus 70 pays (Unilever). Le tableau 9 indique pour chaque firme le pays d'origine, les secteurs d'activité et le chiffre d'affaire hors taxes en 1971.

Sur le plan des résultats économiques et financiers, les firmes agro-alimentaires sont des entreprises prospères et performantes. Les calculs que nous avons effectués sur ordinateur à partir de notre fichier donnent les résultats suivants (bien que les calculs portent sur un échantillon de 64 firmes géantes dont 14 ne sont pas multinationales, les indications demeurent valables pour tout le groupe des multinationales (voir tableau 10).

A titre d'élément de comparaison, nous pouvons donner le chiffre d'affaires de la branche « industries agricoles et alimentaires » dans quelques pays, en 1971 (en millions \$) :

Etats-Unis (estimation) . . . . .	114 000
C.E.E. + Grande-Bretagne . . . . .	69 600
Grande-Bretagne . . . . .	19 200
France . . . . .	15 400

(pour ces 3 pays, source : CACEPA).

Les firmes agro-alimentaires multinationales constituent une catégorie importante sur le plan quantitatif de l'ensemble des F.M. industrielles, bien qu'elles aient, comme nous l'avons indiqué plus haut, une taille moyenne plus faible. VERNON (8) indique que sur son échantillon de 187 F.M. U.S., il y a (en 1966) 29 entreprises alimentaires représentant 24,5 milliards de \$ de ventes, et 12,1 milliards de \$ d'actifs, soit respectivement 12 et 7 % du total cumulé des 187. Le secteur agro-alimentaire arrive en 3<sup>e</sup> position derrière l'automobile (41,6 milliards de \$), les produits pétroliers raffinés (31,7

milliards de \$). Cependant, du point de vue multinational, les ventes de filiales étrangères des F.M. agro-alimentaires U.S. ne représentent qu'une part relativement faible du chiffre d'affaires national de la branche des pays d'implantation :

Canada . . . . .	21,8 %
Amérique Latine . . . . .	7,9 %
Royaume-Uni et Europe . . . . .	3,1 %

(alors que dans la branche des produits du caoutchouc les chiffres sont respectivement de 72,2 %, 58,1 % et 12,7 %). Les données de VERNON sont relatives à l'année 1964. Les mouvements de capitaux enregistrés depuis cette date laissent penser que l'on a aujourd'hui une contribution nettement plus importante des F.M. américaines et également anglaises, en particulier en Euro-Méditerranée, dans le domaine agro-alimentaire.

Sur le plan technologique, on notera que les F.M. agro-alimentaires sont fortement diversifiées, en premier lieu dans le secteur lui-même, par un processus d'intégration verticale (ex. RALSTON PURINA, N° 1 mondial de l'alimentation du bétail possède des usines de produits vétérinaires, des élevages de volailles, des abattoirs et ateliers de conditionnement, des restaurants) ou horizontale (firmes du secteur des produits végétaux fusionnant avec des sociétés spécialisées dans la transformation de la viande : c'est le cas de United Fruit, absorbée par John Morrel and Cy et donnant naissance au conglomérat « United Brands »). D'autre part, les firmes alimentaires n'échappent pas au processus de constitution de conglomérat, par intégration d'activités industrielles et de services, n'ayant aucun lien (apparent) avec l'agro-industrie (ainsi Consolidated Foods Corp.,

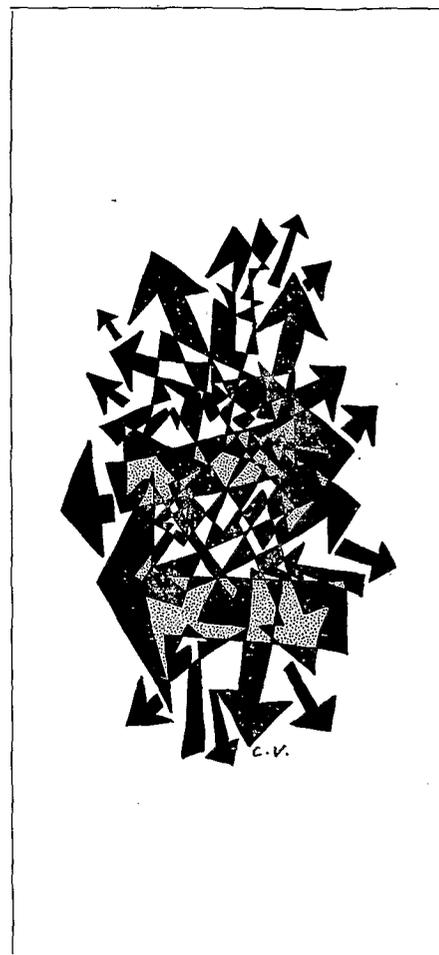
outre la fabrication et la distribution de produits alimentaires et de boissons intervient dans les domaines suivants : appareils ménagers et outillage, entretien d'immeubles, vêtements, etc...).

Dans les activités agro-alimentaires, on assiste également au classique processus de transfert de technologie : mise au point de produits nouveaux dans le pays d'origine puis fabrication dans le pays d'accueil directement par les filiales ou sous licence. Les cas de transferts dans le sens inverse (étranger vers pays de la société-mère) sont très rares selon une enquête de J. Franck GASTON, directeur au Bureau des Etudes Internationales de l'U.S.D.C. à Washington (3).

Nous avons tenté, pour les firmes agro-alimentaires, un essai de localisation géographique des implantations (1). Pour cela, en dépouillant les rapports annuels des sociétés et les annuaires financiers internationaux (SEF International de la DAFSA-Paris, BEERMAN'S de Londres), nous avons recensé les filiales présentes dans les pays de la façade méditerranéenne (10) en notant la branche d'activité agro-industrielle (c'est-à-dire branches 1 - agriculture, 3312/3412 - emballages, 3512 - engrais et pesticides ou 35 - industrie chimique, 6 - distribution, de la classification CITI des Nations-Unies. A titre de complément d'information, nous avons également inclus les filiales de FOREMOST Mc KESSON, entreprise américaine non agro-alimentaire mais intervenant dans l'industrie du lait dans 3 pays méditerranéens, ainsi que le conglomerat W.R. GRACE (corps gras), des firmes alimentaires de taille insuffisante pour apparaître dans notre échantillon de F.M. : Cie Financière LESIEUR et GENERALE ALIMENTAIRE, et une Brasserie hollandaise HEINEKEN'S, pour les mêmes raisons. On peut, à ce sujet, procéder à une première analyse en trois points : densité des implantations, caractéristiques géographiques, caractéristiques sectorielles (1) sans qu'il nous soit possible de donner des précisions sur l'importance économique et financière des phénomènes décelés, en raison des insuffisances des sources statistiques. La densité des implantations est relativement forte puisque l'on en dénombre 140 (généralement sous forme de filiale) contrôlées par 42 F.M. Les 140 implantations concernent 15 branches d'activités agro-industrielle et 13 pays méditerranéens. Les activités exercées par ces filiales concernent principalement des industries de base, en contact direct avec la production agricole (lait, conserves de fruits et légumes : 26 % des implantations). Le secteur des boissons est également bien développé par les F.M. : 21 implantations, mais concerne des produits très différents (vins et alcools dans le cas de SEAGRAM'S et de DISTILLERS, bière pour HEINEKEN, boissons non alcoolisées pour COCA COLA). Dans la meunerie, on notera la position très large et solitaire du N° 1 mondial : CORN PRODUCTS INTERNATIONAL. L'industrie de la viande n'a intéressé que deux F.M. : SWIF et BRO-

oke BOND LIEBIG. La situation risque cependant d'évoluer compte tenu de l'énorme déficit européen en la matière et du caractère très artisanal de cette production dans les pays étudiés. Les implantations géographiques des F.M. permettent de distinguer en zone euro-méditerranéenne deux sous-ensembles : au Nord, constitué de l'Espagne, de la France et de l'Italie, un espace économique relativement industrialisé, plus ou moins intégré à une Europe à fort pouvoir d'achat, qui rassemble près de 80 % du total des filiales F.M., au Sud, le sous-ensemble des pays méditerranéens « purs », agricoles, à bas niveau de vie, qui n'ont jusqu'à présent attiré que peu d'investisseurs étrangers dans le domaine agro-alimentaire. Ces orientations nous indiquent que la stratégie des F.M. dans cette zone a été essentiellement une stratégie de conquête de marchés solvables présentant des opportunités de profits élevés. Néanmoins, une autre stratégie, dite de minimisation des prix de revient, se développe actuellement. Elle consiste pour les firmes à s'implanter dans les pays où les coûts de production sont bas, par suite d'une forte productivité de la terre liée à des facteurs climatiques et à l'irrigation et par suite d'un faible niveau de rémunération de la main-d'œuvre (relativement aux pays industrialisés). Ces implantations concernent le secteur des produits de première transformation (par exemple : concentré de tomates, conserves de fruits et légumes non élaborés). La deuxième transformation qui consiste à fabriquer avec ces produits « simples » des produits plus sophistiqués, tels que plats cuisinés ou cocktails de fruits, est réalisée dans les pays d'Europe méridionale à marché potentiel élevé. Les transferts de produits se réalisent souvent entre filiales d'une même F.M. Ce système permet de réaliser de substantiels profits en récupérant 2 valeurs ajoutées successives. Un dernier type de stratégie consiste, dans des cas bien précis, à rechercher des marchés dans les pays en voie de développement. Ces marchés n'existent actuellement, à notre connaissance, que pour deux produits : boissons synthétiques (type Coca) et volatiles industriels (nous ne considérons pas ici le marché constitué par les consommateurs à hauts revenus des zones urbaines dont le genre de vie est proche de celui des consommateurs des pays industrialisés mais qui, numériquement, ne représente qu'un très faible pourcentage de la population totale de ces pays). L'enquête citée plus haut (3) montre que les considérations du marketing (« maintenir ou développer un marché local ») et de coût des facteurs de production (« salaires plus faibles ») viennent respectivement en première et deuxième position dans les raisons justifiant, aux yeux des dirigeants des F.M. agro-alimentaires, un investissement à l'étranger.

Si l'on raisonne, pour en terminer avec ces remarques sur les entreprises alimentaires, en termes de centre et de périphérie, il apparaît là encore très clairement que la zone sud-méditerranéenne est à l'heure actuelle une zone marginale du point de vue des investissements des F.M. La zone nord-méditerranéenne a, jusqu'à présent localisé ces investissements. Cependant, la situation risque de changer, en fonction, d'une part de l'évolution des coûts de production, d'autre part des accords pouvant être passés entre pays méditerranéens et Communauté Européenne. Quoiqu'il en soit, le contrôle du pouvoir dépend de centres de décisions situés aujourd'hui à Chicago, San Francisco ou Londres, plus rarement à Paris (\*) dans la mesure où l'industrie alimentaire française est de plus en plus liée aux entreprises américaines et anglaises : pour la Méditerranée, le centre est donc à la périphérie, à plusieurs milliers de kilomètres.



Demain, en fonction des dynamiques propres à chaque firme et des comportements des Etats, s'affronteront probablement dans l'espace euro-méditerranéen (14) et dans le secteur agro-alimentaire trois courants : atlantique (firmes U.S.) pacifiques (firmes japonaises) et européen (anglo-néerlandais). Cette constatation nous conduit à étudier plus en détail les implications socio-économiques des stratégies multinationales.

(\*) Bien que nous ayons, pour des raisons techniques, considéré la France globalement comme un pays méditerranéen, il aurait plutôt fallu raisonner en terme de région et examiner alors le problème de la centralisation du pouvoir économique et de l'autonomie de décision des régions, que ce soit d'ailleurs en France, en Italie ou ailleurs.

## IMPLICATIONS SOCIO-ÉCONOMIQUES DES STRATÉGIES MULTINATIONALES

Il s'agit d'aborder ici le problème des rapports entre firmes multinationales et Etats-Nations (\*). Comme nous l'avons vu, la manifestation apparente de la firme est l'investissement direct et le transfert de revenus. La réaction régulatrice de cette manifestation est, de la part des Etats, l'élaboration d'une réglementation sur les investissements étrangers comme dans certains pays sous le nom de « codes des investissements ». Dans la perspective qui est la nôtre, il nous a paru intéressant de présenter les éléments de cette réglementation pour les pays méditerranéens, avant d'élargir notre analyse aux implications économiques, sociales et culturelles des stratégies des F.M.

### Attitude des pays d'accueil à l'égard des investissements étrangers

Cette attitude est différente selon les pays et résulte d'une politique nationale définie plus ou moins explicitement. En simplifiant, on peut distinguer des politiques restrictives-hostiles, libérales-favorables et intermédiaires-« limitantes », par le biais d'une réglementation de contrôle. Nous avons, à ce jour, pu rassembler des informations (encore très fragmentaires et souvent imprécises) sur les « codes d'investissements » de 9 pays méditerranéens : France, Espagne, Grèce, Turquie, Yougoslavie, Algérie, Maroc, Tunisie, R.A.E.

En France, la réglementation est fixée par une loi de Décembre 1966 et un décret de Février 1967.

Les investissements directs sont soumis à une déclaration préalable auprès du Ministre des Finances. Par investissement direct, il faut entendre (18) « l'achat, la création ou l'extension de fonds de commerce, de succursales ou de toute entreprise à caractère personnel ; toutes autres opérations, lorsque seules ou à plusieurs, concomitantes ou successives, elles ont pour effet d'accroître le contrôle d'une société exerçant une activité industrielle, agricole, commerciale, financière ou immobilière, quelle qu'en soit la forme, ou d'assurer l'extension d'une telle société sous leur contrôle. » Toute prise de participation inférieure à 20 % du capital de la société n'est pas considérée comme investissement direct. Le Ministre des Finances a deux mois pour ajourner ou non toute déclaration préalable (sauf pour les pays de la C.E.E., qui ne sont plus soumis, depuis le décret de Février 1971, au droit d'ajournement).

(\*) On pourra consulter sur ce sujet les écrits fondamentaux de F. PERROUX (15 et 16) et analyse qualitative de A. C. DECOUFLÉ (17).

La doctrine des autorités françaises serait, selon la CACEPA (19), la suivante : si l'investissement étranger porte sur un secteur qui est déjà contrôlé à 25 % par des capitaux étrangers, ou sur une opération de restructuration en cours, sans l'aide de capitaux extérieurs, une opposition gouvernementale se manifeste ; si, au contraire, l'opération d'investissement envisagée ne met pas en cause le secteur ou est susceptible de lui être favorable, et ses effets dans les domaines économiques et social bénéfiques, celle-ci est autorisée (\*).

Cependant, il faut noter que le Ministère de l'Agriculture dans le cadre des IAA demeure réticent pour accorder des primes d'orientation agricole aux investissements étrangers (20) ; une discrimination (subtile, il est vrai !) est faite entre l'entreprise à capitaux étrangers mais à dénomination sociale française et les autres à dénomination étrangère. Le contrôle des changes mis en place en 1968 n'a pas modifié la réglementation des investissements directs en France. Cependant, depuis 1971, tous les investissements directs susceptibles d'entraîner des mouvements de capitaux sont soumis à une autorisation préalable du Ministre de l'Economie et des Finances (21).

L'Espagne a établi de son côté un code des investissements étrangers (22) en définissant des secteurs interdits à toute opération d'investissement étranger, des secteurs libéralisés et enfin des secteurs soumis à une législation particulière. La défense nationale, l'information publique, les services publics (sauf si « l'intérêt national » l'exige) ne peuvent faire l'objet d'investissements étrangers.

Les mines, la cinématographie, la recherche, l'exploitation des hydrocarbures, les banques, les assurances, les compagnies de navigation sont soumis à une législation particulière. Dans les autres secteurs libéralisés (notamment les industries alimentaires), il n'existe aucune limite quantitative. L'investissement étranger peut prendre la forme de transfert en devises étrangères convertibles, en apport de biens d'équipement ou d'assistance technique, de brevets ou de licence de fabrication.

L'investisseur étranger n'a pas besoin d'autorisation pour devenir propriétaire à 100 % du capital.

Dans les secteurs non libéralisés, l'autorisation du Conseil des Ministres est indispensable si l'investisseur étranger veut posséder 50 % du capital de l'entreprise, cette procédure s'étend parfois à moins de 50 %.

Il n'existe aucune restriction en ce

(\*) Bien entendu, tout est question ici d'interprétation et d'argumentation : les « retombées » de l'investissement risquent d'être fort différentes selon le sujet économique considéré. Nous ne pouvons quant à nous considérer comme opérationnel un tel point de vue qui, par sa généralité et son aspect manichéen, son manque de rigueur, ne peut qu'aboutir à de regrettables confusions. Ceci ne fait d'ailleurs que confirmer que l'on se trouve dans un domaine irrationnel où la décision n'est que la résultante des rapports de force existant entre les divers groupes économiques sociaux et politiques en présence.

qui concerne le nombre de citoyens étrangers au Conseil d'Administration d'une société espagnole. Ceux-ci peuvent même avoir la majorité.

La législation grecque (23), de type libéral, est très favorable à l'investissement étranger. Cette législation prévoit une protection de l'investissement, que le capital soit importé en Grèce sous la forme de devises étrangères, de machines, de brevets d'invention, ou de marques de fabrique et de commerce.

L'investissement réalisé par une entreprise étrangère peut se faire conjointement ou sans intérêts grecs, par importation de la totalité des fonds nécessaires ou par emprunt sur le marché local.

Les avantages accordés par les autorités grecques concernent la protection de la propriété, l'irrévocabilité des instruments d'approbation, le rapatriement du capital et l'octroi d'un régime fiscal préférentiel (réduction ou exemption pendant 10 ans au minimum de tout impôt, des taxes perçues par les communautés municipales, des droits de douane sur les machines, etc.).

La Turquie, dès 1950, a voté une loi visant à autoriser et à réglementer les investissements étrangers et en 1954 une autre loi destinée à encourager l'implantation des capitaux étrangers (24). Il s'agit donc d'un pays à politique favorable en matière d'investissements étrangers.

Une législation nouvelle a été mise en vigueur depuis 1967 en Yougoslavie. Elle a pour but d'encourager les investissements privés étrangers dans le cadre de la nouvelle politique économique et sous certaines conditions (25).

Les investissements étrangers doivent être conformes aux règles de l'autogestion des travailleurs. Le Conseil des travailleurs de l'entreprise doit auparavant approuver les contrats d'entreprise à participation mixte (Yougoslave et étrangère). D'autres conditions doivent être également respectées. L'associé étranger ne peut détenir plus de 40 % du capital de l'entreprise mixte. Le commerce, le financement, les assurances, les transports intérieurs et les services publics sont des secteurs interdits. L'entreprise doit destiner 40 % de sa production à l'exportation. D'autre part, l'investisseur étranger doit réinvestir au moins 20 % des bénéfices après impôts. L'impôt fédéral sur les bénéfices s'élève à 35 %. L'associé étranger a donc la possibilité de transférer au maximum 52 % de sa part de bénéfices, à condition que l'entreprise ait pu, grâce à ses ventes à l'étranger, obtenir des devises en quantité suffisante.

L'Algérie a adopté vis-à-vis des investissements étrangers directs une politique mixte. Le code algérien des investissements (26) vise à attirer un contrôle strict. Ce code a été établi en Septembre 1966. Il prévoit que les secteurs vitaux de l'économie du pays sont réservés à l'Etat. Toutefois, l'Etat peut faire appel à des sociétés mixtes ou à

capitaux privés pour réaliser ses objectifs. Les capitaux privés étrangers peuvent s'investir dans les autres secteurs pour lesquels il existe des garanties en cas de nationalisations et des avantages. Ces avantages concernent la possibilité de transférer les bénéfices nets jusqu'à concurrence de 15 % des fonds propres investis, les produits de cession d'entreprise ou de la vente d'actions ou de parts de capital, les redevances sur brevets ou assistances techniques et les montants nécessaires au service financier des emprunts contractés à l'extérieur. Un système d'exonération fiscale a été mis en place pendant 10 ans sur l'impôt foncier, 5 ans sur les bénéfices industriels et commerciaux, sur la taxe unique globale à la production, pour les acquisitions de biens d'équipement et des exonérations également à propos du droit de mutation pour les acquisitions immobilières. Les investisseurs étrangers bénéficient de plus de l'égalité devant la loi et du droit de recruter du personnel étranger. Ces mesures sont accompagnées d'un contrôle strict et de méthodes de sélection, reposant la procédure de l'agrément, en vue d'orienter les investissements vers les secteurs considérés comme prioritaires par les Autorités algériennes.

Tout projet d'investissement nécessite l'accord préalable d'une commission nationale qui étudie les incidences de ce projet sur les places de développement algérien.

Les critères de choix des projets d'investissements sont sociaux (créations ou extensions d'entreprises impliquant un accroissement de main-d'œuvre nationale), économiques (développement du potentiel industriel national en accord avec ce qui est défini dans les plans), commerciaux (ouverture des marchés d'exportation). Sont agréés en outre les projets d'investissements qui utilisent à un certain degré les matières premières locales et qui dégagent une valeur ajoutée suffisante en Algérie. Le niveau de couverture de fonds propres de l'investissement par la société étrangère est également considéré.

Au Maroc, il existe une politique favorable aux investissements étrangers. Le code des investissements (27) accorde des avantages importants à l'entrepreneur quelle que soit sa nationalité et quelle que soit l'origine des capitaux.

Les entreprises étrangères peuvent bénéficier de primes d'équipement versées par l'Etat dont le taux varie suivant la zone où elles vont s'implanter. Les matériels, outillages et biens d'équipements peuvent être admis en franchise de douane si l'industrie locale ne peut les fournir à prix compétitifs. Certaines faveurs d'enregistrement sont accordées au moment de la constitution des sociétés de capitaux ou d'augmentation de capital.

La durée d'amortissement des biens d'équipement peut être ramenée de 10 à 5 ans. Il est possible de constituer en franchise d'impôt une provision pour acquisition du matériel neuf.

Le transfert des capitaux est garanti ; tout investisseur étranger non résident

bénéficie d'office de la garantie de transfert du produit de la liquidation totale ou partielle de ses investissements.

La garantie fiscale s'applique pendant 10 ans. Toutes ces mesures d'incitation s'accompagnent d'un système de garantie des investissements étrangers. Le Maroc a en effet conclu des conventions bilatérales avec les U.S.A. (en 1960 et en 1963) avec la R.F.A. (en 1961), avec le Bénélux (en 1966) et ce pays a ratifié la convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements établis par la BIRD.

En Tunisie, un code des investissements a été promulgué en Juin 1969 et complété en Août 1970, celui-ci définissant les avantages économiques et fiscaux accordés aux investisseurs étrangers (28). La législation tunisienne est très libérale en ce domaine.

La procédure d'examen des dossiers a été simplifiée de même que les procédures administratives ont été réduites au minimum. Il faut signaler qu'en 1963 avait été signée pour une durée de 10 ans une convention assurant la protection des investissements entre la France et la Tunisie.

En R.A.E., le gouvernement égyptien a commencé à prendre des mesures nécessaires pour adhérer à l'accord sur la garantie des investissements élaboré par la BIRD. Il y a donc une attitude favorable aux investissements étrangers (29).

En résumé, on peut considérer que la grande majorité des pays méditerranéens s'orientent vers une politique ouverte ou très ouverte aux capitaux étrangers (\*). L'analyse coûts/avantages faite par les gouvernements concernés semble donc s'établir en faveur des F.M. En conséquence, les orientations prospectives décelées ci-dessus devraient raisonnablement se confirmer. Ceci nous amène à conclure sur les implications probables du développement des F.M.

## Tendances et perspectives

Les spécialistes s'accordent à penser que le mouvement de croissance des F.M. se poursuivra dans les années à venir. Ce mouvement pose 2 séries de problèmes que nous ne ferons qu'aborder dans le cadre de cet article : implications à l'intérieur des firmes, implications globales pour les pays d'accueil (\*\*). Nous n'examinerons pas l'aspect « organisation et gestion » d'ensembles complexes qui relèvent de la science du management et qui par ailleurs sont généralement résolus avec succès

(\*) Une des manifestations extérieures en est l'établissement de codes d'investissements et en particulier la publication de ces codes dans plusieurs langues.

(\*\*) Deux ouvrages nous paraissent excellents pour une analyse solide de ce double problème. En ce qui concerne la firme et plus particulièrement son organisation et sa gestion financière, celui de Michaël Z. BROOKE et H. Lee REMMERS (30), et pour les questions du rapport F.M./économie générale, celui du Prof. Raymond VERNON (8) déjà cité. Nous ferons cependant des réserves sur les conclusions auxquelles aboutissent les auteurs de ces ouvrages.

(ce qui mérite d'être souligné) par les firmes si l'on en juge d'après les résultats obtenus (30). Le point à débattre est celui de la situation des travailleurs employés par les F.M. Il semble, selon nos informations, que l'on puisse considérer ici qu'il y a dans l'ensemble des conséquences positives : haut niveau des salaires, avantages sociaux, perfectionnement professionnel, utilisation de méthodes modernes de management allant dans le sens d'une participation accrue et d'une réduction de la pénibilité du travail. La supériorité relative de la F.M. sur la firme nationale, surtout lorsqu'il s'agit d'une petite ou moyenne entreprise à caractère para- et pseudo-familial avec, dans des cas trop fréquents, direction de style « droit divin » et donc arbitraire, manipulation au niveau des salaires, tendance à la fraude systématique au fisc ou aux lois sociales, etc., nous paraît probable en raison des garanties présentées par leur dimension sociale et économique, sous réserve du risque de bureaucratisation (qui néanmoins ne devrait pas compromettre les avantages signalés plus haut) et surtout de massification et de dilution des personnalités (mais là encore des solutions existent). Les difficultés et les ambiguïtés sont plus manifestes au niveau des rapports entre F.M. et environnement global, c'est-à-dire domaines « collectifs » sociaux, économiques, écologiques et culturels. Il est clair toutefois que l'on ne peut raisonnablement charger de tous les maux de la terre les F.M. comme ont un peu trop tendance à le faire certains commentateurs superficiels. Il s'agit là d'une attitude la plupart du temps démagogique, qui ne fait qu'exploiter le système du bouc émissaire pour tenter de détourner l'attention des problèmes réels. A mon avis, les excès dénoncés des F.M. ne sont bien souvent que des tendances inhérentes à certains types d'organisation socio-économiques mais qui prennent brutalement un relief et une dimension considérable en raison de la puissance des firmes considérées. Venons en à quelques éléments de discussion.

Les rapports F.M./environnement social incluent des aspects de politique gouvernementale de l'exercice du pouvoir, et de situation de l'emploi. Sur l'exercice du pouvoir et de façon plus générale, sur le problème de la souveraineté nationale, il est manifeste que les stratégies des F.M. conduisent parfois à l'utilisation de moyens tactiques condamnables (ingérences, corruption, collusion, etc.) et risquent d'aboutir dans le cas de conflits F.M./Etats à un recul de l'autorité politique, en raison de l'efficacité de la gestion de la firme face à un pouvoir mal structuré et hésitant. Le risque n'est pas négligeable dans la mesure où, comme le démontrent BROOKE et REMMERS, la tendance est à l'instauration d'un type de « rapport fermé » entre siège central des F.M. et filiales étrangères, c'est-à-dire à une centralisation accrue des décisions majeures (compensée par une délégation des moyens au niveau personnel) aboutissant à des « limites décroissantes de prise de décision » par les responsables locaux

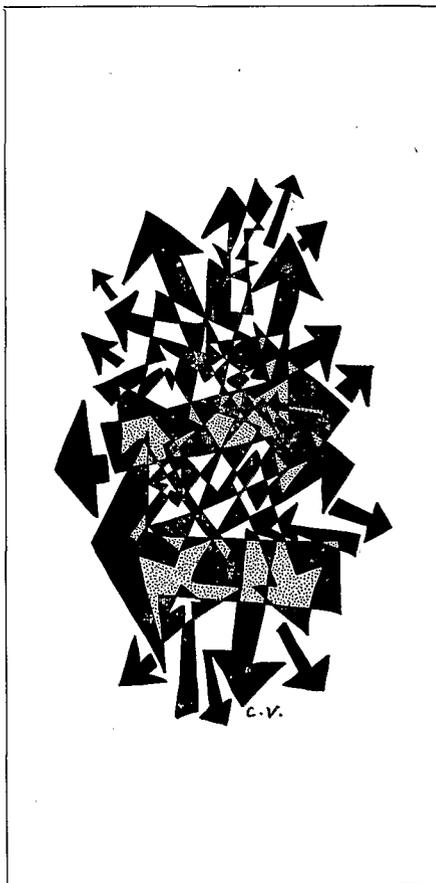
des F.M. (30, p. 137). Ce phénomène est grave car il peut conduire à une minimisation des contraintes locales dans le choix des firmes (une des solutions réside peut-être dans la création d'entreprises mixtes dans lequel le capital est contrôlé à 51 % par l'Etat ou les nationaux du pays d'accueil). Au niveau de l'emploi, l'aspect positif — connu — réside dans la création de travail par les investisseurs étrangers. La contrepartie est, en cas de crise, au sein de la F.M., l'insécurité de l'emploi dans les filiales étrangères, les licenciements risquant de toucher au première vague les salariés étrangers. Un problème est également évoqué par A.C. DECOUFLE dans sa préface à l'ouvrage de VERNON (8, p. 15), celui du « ... contrôle absolu (de la F.M.)... sur la sécurité de ses installations et de ses agents. Dans ce domaine l'expression traditionnelle de « police interne n'est pas loin de devoir céder place, dans nombre de cas, à celle d'armée privée ».

Pour ce qui concerne les répercussions économiques, plusieurs composantes sont à considérer : compatibilité entre les objectifs industriels de planification des Etats et les secteurs d'implantation choisis par les F.M., amorce et amplification du processus d'industrialisation, développement de l'infrastructure, conséquences des investissements étrangers sur le commerce extérieur des pays d'accueil et sur la balance des paiements (\*), incidences au niveau des prix (inflation), de la productivité et de la structure des branches (concurrence), perturbations de l'équilibre monétaire international, etc. Il n'est pas possible d'apporter ici des réponses définitives, en l'absence d'une étude quantitative approfondie. Le problème de l'équilibre écologique et des nuisances industrielles, n'a, à notre avis rien de spécifique aux F.M. Il s'agit d'un problème de choix technologique, lié lui-même à un certain type de civilisation. On peut même dire que les F.M. sont les plus aptes, *ceteris paribus*, en raison de leurs potentialités et de leurs facultés d'adaptations, à promouvoir des solutions — sans doute de compromis — à ces problèmes. Enfin, il faut évoquer comme dernière catégorie de risque (ou d'avantages selon certains) inhérent aux F.M. celui de la mondialisation d'un type de culture (« coordination trans-culturelle » de Erich JANTSCH (\*\*). Ces firmes, fortes de leur puissance et de leur efficacité, se sentent investies d'une « mission sociale » dans tous les do-

(\*) On peut consulter à ce sujet les modèles de G. C. MUFBAUER et F. M. ADLER de l'U.S. Treasury Department, cités par VERNON (8, p. 209 et 218). Ces modèles sont relatifs aux impacts sur les balances des paiements du Canada, de l'Europe et des pays sous-développés, des investisseurs directs des F.M. américains. La conclusion nuancée des auteurs est que ces investissements accélèrent le processus de substitution aux importations avec des effets à long terme sans grands risques pour les pays développés mais imprévisibles pour les moins développés. Nous comptons approfondir ce problème dans le cadre d'une étude ultérieure portant sur les systèmes alimentaires.

(\*\*) Cf. à ce sujet l'analyse de A.-C. DECOUFLE dans sa préface à VERNON (8, p. 12 à 16).

maines de l'activité humaine. Compte tenu de l'homogénéité assez remarquable des F.M. et de la tendance croissante des Etats à sous-traiter à ces firmes « la conception et la mise en œuvre de systèmes de gestion d'ensembles complexes » (\*\* — problèmes pour lesquels les Etats se sentent incompétents ou abdiquent volontairement — il est probable que la tendance à l'uniformisation des genres de vie (au détriment des particularismes culturels régionaux) va aller en s'amplifiant. La discussion fondamentale doit ici porter sur les projets sociaux des Etats-nations (ce qui suppose une formulation démocratique) et ceux des F.M. (qui sont assez explicites) pour en apprécier la compatibilité et éventuellement aboutir à des choix opérationnels. Il nous semble indispensable à ce degré et à cette étape d'analyse, d'envisager des mesures de régulation, le déséquilibre des forces en présence ne pouvant que s'aggraver. Sans pour autant sombrer dans la prospective idéalisante (constitution d'un gouvernement mondial en feedback harmonique au développement de la puissance des multinationales), nous croyons que doit se développer, au niveau des Etats, une action planificatrice dans le domaine des investissements multinationaux de manière à favoriser l'objectivité des débats entre interlocuteurs, ce qui n'exclut pas dans le cadre d'organismes non-gouvernementaux internationaux la confrontation pour la mise sur pied d'une législation mondiale sur les F.M. Ce sera une des tâches marquantes des trois dernières décennies de notre siècle.



- (1) RASTOIN (J.L.), avec la collaboration de BELLOSTAS (J.), CARDONA (J.), MARTINEZ (J.), PIERRON (Ch.), ZAPHIRIADIS (Ch.). — *Les firmes agro-alimentaires multinationales*. Publications IAM, série études et documents, N° 4, Montpellier, Janvier 1972.
- (2) LAURENT (Ph.). — *Un pouvoir envahissant : les firmes multinationales*. in revue « PROJET », N° 58, Paris, Sept. Oct. 1971.
- (3) United States Department of Commerce (U.S.D.C.). — *The multinational corporation, Studies on U.S. foreign investment*. Vol. 1 et 2, Washington, March 1972 and April 1973.
- (4) RIBICOFF's report. — *A foreign economic policy for the 1970's*. U.S. Congress, Joint economic committee, Subcommittee on foreign policy. Washington D.C., 1973.
- (5) KINDLEBERGER (Ch. P.). — *Les investissements des Etats-Unis dans le monde*. Calmann-Lévy, Paris 1972.
- (6) AMIN (S.). — *L'accumulation du capital à l'échelle mondiale*. Ifan, Dakar. Ed. Anthropos, Paris 1970.
- (7) LEVINSON (Ch.). — *L'inflation mondiale et les firmes internationales*. Coll. Economie et Société, Ed. du Seuil, Paris 1973.
- (8) VERNON (R.). — *Les entreprises multinationales, la souveraineté nationale en péril*. Calmann-Lévy, Paris 1973.
- (9) BARBER (R.J.). — *Le pouvoir américain, les grandes sociétés, leur organisation, leur puissance politique*. Stock, Paris, 1972.
- (10) MALASSIS (L.), PAPAYANNAKIS (M.), ZAPHIRIADIS (Ch.). — *Annuaire des pays méditerranéens*. Publications IAM, série études et documents N° 6, Montpellier, 1973.
- (11) IMF, FMI. — *Annuaire des Balances des paiements 1965-1969*, FMI Washington 1971.
- (12) IMF, FMI. — *Concepts and definitions*. 2nd édition, Washington, 1969.
- (13) RASTOIN (J.L.). — *La hiérarchie économique des firmes agro-alimentaires géantes*. Publications IAM, série études et documents N° 5, Montpellier, 1973.
- (14) PERROUX (F.). — *Le heurt des stratégies industrielles en Méditerranée*. Le Monde, Paris, 11 juillet 1972.
- (15) PERROUX (F.). — *L'économie du XX<sup>e</sup> siècle*. PUF, Paris, 1964.
- (16) PERROUX (F.). — *Indépendance de la nation*. U.G.E., Paris, 1971.
- (17) DECOUFLE (A.C.). — *Firmes multinationales et prospective du système international, quelques éléments d'analyse*, in « Travaux de recherche et prospective », N° 34, La Documentation Française, Paris 1972.
- (18) Notes et études documentaires : *Aperçu sur les investissements américains en France*. N° 3770 du 15 Mars 1971.
- (19) LSA. — *Industries alimentaires, investissements étrangers*. N° 448 du 3 Mai 1973.
- (20) Cahier de l'hexagone. — *Les investissements étrangers en France, un nouveau climat*. N° 54 de Décembre 1971.
- (21) Problèmes économiques. — *Attitude des pays d'accueil vis-à-vis des entreprises multinationales dans différents pays et en France*. N° 1321 du 21 Mai 1973.
- (22) *Petit Guide pour l'investisseur étranger en Espagne*. Office d'information diplomatique, Madrid 1971.
- (23) Banque hellénique pour le développement industriel. — *Guide des Investissements - La Grèce, pays de l'avenir*. Athènes 1972.
- (24) *Façade Méditerranéenne Française et Bassin Méditerranéen*. Comité d'expansion économique Languedoc-Roussillon, Provence-Côte-d'Azur, Corse; Cahier N° 6, Centres industriels, Juin 1972.
- (25) MOCI (Moniteur du Commerce International). — *En Yougoslavie, des réglementations freinent l'amélioration du climat des investissements étrangers*. N° 987 du 24 Septembre 1970.
- (26) AKKACHE (A.). — *Capitaux étrangers et libération économique : l'expérience algérienne*. François Maspero, Paris, 1971.
- (27) Ministère des affaires Economiques du Plan et de la formation des cadres du Maroc. *Plan quinquennal 1968-1972*, Rabat, 1969.
- (28) MOCI. — *La Tunisie: le redressement économique*, N° 1131 du 10 Février 1972.
- (29) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, N° 1358 du 20 Novembre 1971.
- (30) BROOKE (M.Z.) et REMMERS (M.L.). — *La stratégie de l'entreprise multinationale*, Sirey, Paris, 1973.