



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



09453 - F



Distr. GENERALE

ID/CONF.4/14
6 décembre 1979

FRANCAIS
Original - ANGLAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

TROISIEME CONFERENCE GENERALE DE L'ONUDI

New Delhi (Inde), 21 janvier - 8 février 1980

Point 5 g) de l'ordre du jour

LES SOCIETES TRANSNATIONALES
ET L'INDUSTRIALISATION DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Rapport établi par
le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales
à la demande du Directeur exécutif de l'ONUDI

060218

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	3
II. ACTIVITES ET ROLE ACTUELS DES SOCIETES TRANSNATIONALES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT	5
Propriété	11
Accords de licence et arrangements contractuels	12
Autonomie et auto-suffisance	12
III. ALIGNEMENT DES ACTIVITES DES SOCIETES TRANSNATIONALES SUR LES OBJECTIFS ET POLITIQUES DU PAYS D'ACCUEIL	14
Sélectivité	15
Participation autochtone à la propriété	16
Structure de la production	17
Partage des avantages	18
Technologie et savoir-faire	19
Accords de gestion	20
Cadre de politique nationale	21
Action internationale	22
Vers un code de conduite	22
Recherche sur les activités des sociétés transnationales	23
Système d'information sur les sociétés transnationales	24
Améliorer le pouvoir de négociation	24
Coopération économique et technique entre pays en développement	25
IV. CONCLUSIONS	26
<u>ANNEXES</u>	
I. Tableaux	28
II. Quelques publications du centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales	32

INTRODUCTION

1. Pour atteindre l'objectif de Lima, il faudrait que les pays en développement portent leur part de la production industrielle mondiale à 25 % au moins d'ici à l'an 2000. Cela suppose la mise en oeuvre de ressources financières et de connaissances techniques considérables, ainsi qu'une restructuration et un vaste redéploiement des capacités industrielles qui permettraient aux pays en développement de tirer le meilleur parti de leur dotation en facteurs et de leur potentiel industriel. Grâce à leur aptitude à mobiliser d'importantes ressources en capital et en personnel technique ou de gestion, les sociétés transnationales (STN) peuvent jouer un rôle capital dans ce processus d'industrialisation, à condition que leurs activités soient effectivement harmonisées avec les objectifs, les politiques et les programmes de développement des pays intéressés.
2. Les voies prises par le développement industriel ont varié au cours de l'histoire. Au 18^{ème} et au 19^{ème} siècles, dans un certain nombre de pays, l'industrie s'est développée spontanément, quoique avec l'aide fréquente d'une puissante protection tarifaire. Au cours du dernier demi-siècle, les gouvernements ont joué un rôle beaucoup plus actif, encore que le degré d'encouragement, d'orientation, de contrôle ou de planification ait varié considérablement selon les pays.
3. En dépit de ces différences, on peut constater certains points communs et observer en particulier que les conditions du succès débordent largement le secteur industriel lui-même. La plus importante de ces conditions est peut-être la présence d'une économie agricole capable de produire un surplus de produits alimentaires commercialisables et de subvenir aux besoins de la communauté industrielle. Il est aussi très important de donner à la population un niveau d'éducation adéquat, d'avoir une main-d'oeuvre adaptable aux conditions du travail en usine et de disposer d'un marché en expansion pour les produits industriels. Si ces conditions essentielles ne sont pas remplies, l'industrie a le plus grand mal à se développer.
4. Les conditions favorables à l'industrialisation étant réunies, on constatera que le moteur de ce processus varie selon les pays. Dans certains cas, c'est l'initiative privée sous sa forme traditionnelle qui joue ce rôle; dans d'autres, ce sont les pouvoirs publics; dans d'autres encore c'est une combinaison de l'effort privé et de l'effort public.

5. Dans tous les cas, certains pays ont jugé de leur intérêt d'utiliser les services des sociétés transnationales. Parfois, l'intervention des STN est relativement limitée et consiste essentiellement à combler les lacunes qui existent dans les connaissances techniques. Il faut cependant noter que ces lacunes peuvent avoir une importance capitale, et que les STN jouent alors un rôle stratégique nettement plus important pour l'économie que la simple valeur des transactions ne le laisserait croire. D'autres fois, leur intervention est beaucoup plus vaste : dans plusieurs pays, les deux-tiers de certains secteurs industriels essentiels, sinon plus, sont entre leurs mains. Il va de soi cependant que l'importance prise par les activités des STN dans un pays déterminé ne dépend pas seulement de la position du gouvernement à leur égard: elle dépend aussi des sociétés elles-mêmes, et de l'intérêt qu'elles trouvent à lancer une entreprise industrielle dans ce pays.

6. Les activités des STN dans les pays en développement peuvent prendre des formes très variées. Nombreux sont les pays - différents par leur situation politique, économique et sociale, ainsi que par leur niveau de développement qui ont mis au point les mécanismes voulus pour orienter les activités de ces sociétés conformément à leurs besoins. Les STN, de leur côté, ont su adapter leurs méthodes aux besoins de pays hôtes très divers.

7. Le présent document traite des deux principaux aspects de la question : les principales formes de la participation des sociétés transnationales à l'industrialisation des pays en développement; et les divers moyens mis en oeuvre par ces pays pour faire contribuer les activités des entreprises étrangères à l'édification d'un potentiel industriel autonome.

PREMIERE PARTIE

ACTIVITES ET ROLE ACTUELS DES SOCIETES TRANSNATIONALES
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

8. Un des facteurs permettant de mesurer le développement des activités des STN au cours des dernières années est le flux d'investissements directs (encore que, comme on le verra ci-après, les STN tendent de plus en plus à fournir des services sans prendre de participation dans le capital des entreprises). A cet égard, on note un accroissement du flux net d'investissements privés directs dans les pays en développement, qui est passé d'une moyenne annuelle de 3,5 milliards de dollars en 1970/71 à 10,5 milliards en 1977/78 (tableau I)^{1/}. Bien qu'il n'y ait pas de méthode précise pour appliquer un coefficient déflateur à ces chiffres, on peut avoir une idée de leur signification en termes réels en observant la tendance des prix des exportations mondiales de produits manufacturés, dont le montant en dollars a augmenté de 111 % entre 1970/71 et 1977/78.
9. Outre les apports d'investissement directs, les pays en développement ont bénéficié, ces dernières années, d'une augmentation considérable des prêts provenant du secteur bancaire privé des pays développés : le montant annuel de ces prêts qui était de 3,2 milliards de dollars en 1970/71, est passé de 11 milliards de dollars au cours de la période de crise 1974/75 et à 18,8 milliards en 1977/78. Pour une grande part, ces transferts constituaient un appui aux balances des paiements plutôt qu'un investissement à long terme et visaient à recycler les fonds des pays excédentaires dans les pays déficitaires.
10. Les Etats-Unis et le Royaume-Uni restent les deux principales sources d'investissements étrangers privés, mais la part de ces deux pays dans le montant total des investissements directs décline depuis quelques années, alors qu'augmentent celles de la République fédérale d'Allemagne, du Japon et de la Suisse (voir tableau II).

^{1/} Les tableaux mentionnés dans le texte figurent dans l'Annexe I. Pour une description détaillée des activités des STN, de la structure de ces activités et de leurs tendances, voir le document du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, "Les sociétés transnationales dans le développement mondial : un réexamen", (publication des Nations Unies, No de vente F.78.II.A.5), pages 40 à 87.

11. Les données les plus récentes sur la répartition sectorielle des investissements directs dans les pays en développement en provenance des Etats-Unis, du Royaume-Uni et du Japon, qui comptent ensemble pour les deux-tiers des investissements de cette nature faits par les pays développés à économie de marché, montrent qu'en dépit d'un désinvestissement dans le pétrole et les autres minéraux, la part des investissements directs totaux dans le secteur manufacturier n'a augmenté que lentement, passant de 31 % en 1970 à 33 % en 1976. Les données disponibles sur la répartition sectorielle des investissements directs dans un certain nombre de pays en développement montrent des différences marquées entre ces pays. On verra au tableau III que la part allouée au secteur manufacturier dans le montant total des investissements directs a diminué au Brésil, en Colombie et en Thaïlande, alors qu'elle augmentait en République de Corée, aux Philippines, à Singapour et surtout en Indonésie.

12. Il convient de noter que, comme le montre le tableau IV, 55 % du montant total des investissements directs dans les pays en développement en 1970 ont été faits dans des pays dont le PNB par habitant dépassait 1 000 dollars (ces pays comptaient approximativement pour la même proportion dans le PNB consolidé du groupe). Près de 37 % du montant total de ces investissements étaient allés vers des pays dont le PNB par habitant était de 200 à 999 dollars. Vingt-cinq pays appartenant au groupe aux revenus les plus bas qui comptaient pour 14 % du PNB total des pays en développement, n'avaient reçu que 8 % du montant des investissements directs. Cette situation peut s'expliquer, notamment en ce qui concerne les investissements ne visant pas l'exploitation des ressources naturelles locales, par le fait que les STN ne voient pas de possibilités d'investissement rentables dans ces derniers pays. Elle montre aussi la nécessité de prendre des mesures particulières d'encouragement dans cette direction.

13. Comme on le sait, les investissements des STN dans les pays en développement étaient généralement axés sur l'industrie extractive et les secteurs primaires, en particulier le pétrole, les minéraux non combustibles^{2/} et l'exploitation

^{2/} Pour l'étude des tendances des activités des STN dans l'industrie du pétrole et des minéraux, voir le document de l'ONUDI intitulé "Sociétés transnationales et transformation des matières premières : le problème des pays en développement; rapport du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, février 1978", (ID/B/209), ainsi que les rapports qui seront publiés prochainement par le Centre sur le rôle des STN dans les industries de l'aluminium et du cuivre (1979/80).

de plantations, et les quelques activités manufacturières visaient essentiellement à satisfaire les marchés intérieurs de ces pays. Il semble cependant que l'évolution des politiques appliquées en matière de propriété et les réactions des STN devant l'instabilité des conditions régissant les investissements, en particulier dans le secteur des minéraux, jointes à certains facteurs cycliques, aient amené ces sociétés à diminuer considérablement leurs investissements dans certains produits minéraux. Ce déclin s'est poursuivi, en dépit d'investissements considérables dans le secteur pétrolier de pays tels que l'Indonésie et le Nigéria; il résulte non seulement des politiques des pays hôtes concernant la propriété des ressources naturelles, mais aussi des incertitudes commerciales qui affectent certains produits minéraux. Les investissements des STN dans les industries d'exploitation des produits primaires et des plantations manifestent eux aussi un déclin, même si les investissements anciens permettent encore à ces sociétés de jouer un rôle important dans ces secteurs, dans les pays où la politique des pouvoirs publics n'a pas affecté de manière sensible la structure de la propriété et le contrôle des ressources par les sociétés étrangères.

14. La répartition des activités des STN dans les secteurs de l'industrie et des services des pays en développement diffère considérablement selon les cas. Dans de nombreux pays, ces sociétés continuent à jouer un rôle dominant dans l'exploitation des plantations (thé, café, caoutchouc et fruits); dans la transformation des produits agricoles (sucre, produits laitiers et tabacs); dans l'industrie alimentaire; dans les industries forestières, depuis la production de sciages jusqu'à la fabrication de pâte à papier et de papier; enfin, dans la production de biens de consommation non durables (textiles, savon, allumettes, huiles et graisses, chaussures, cigarettes, etc.). Malgré la concurrence accrue que leur font les pays en développement en ce qui concerne la capacité industrielle et les créations d'usines, les STN possèdent dans certains de ces secteurs des avantages en matière de financement, de technologie, de commercialisation et de gestion.

15. Dans le secteur du pétrole et de certains minéraux non combustibles, les activités des transnationales étaient caractérisées essentiellement par leur nature intégrée et par le fait que le contrôle des divers stades de la production,

de la transformation et de la commercialisation était exercé par un nombre limité de sociétés. En 1963, huit grandes STN comptaient pour 80 % dans la production de pétrole des pays à économie de marché; ce pourcentage est tombé à 30 % en 1975, des entreprises nationales étant venues assumer le rôle de grands producteurs dans les pays de l'OPEP. Cependant, les accords de partage de la production et d'achat à long terme ont permis aux STN de préserver leur accès au pétrole produit dans les pays de l'OPEP. En 1975, les grandes sociétés pétrolières comptaient pour 47 % dans les activités de raffinage et commercialisaient 47 % des produits pétroliers. Elles jouent encore un rôle essentiel dans ces divers domaines, bien que leur part ait diminué dans le domaine du raffinage et de la commercialisation. Certaines grandes compagnies pétrolières ont récemment fait des investissements importants dans les minéraux non combustibles, en particulier le cuivre, la bauxite et le nickel.

16. Dans le secteur du cuivre, la part des sept principales STN est tombée de 70 % de la production en 1948 à 25 % en 1978^{3/}. Cependant la part qui revient aux pays en développement producteurs de cuivre dans la transformation de ce minéral reste faible : alors que ces pays comptaient pour 36 % du cuivre extrait dans les pays à économie de marché en 1976, leur part était de 20 % pour le raffinage et de 6 % seulement pour la fabrication d'articles en cuivre. En 1978, six STN possédaient ou contrôlaient 58 % de la capacité totale de production de bauxite, 65 % de la production d'alumine et environ 55 % de la production d'aluminium primaire. Moins de 33 % de l'alumine et 10 % de l'aluminium primaire étaient transformés dans les pays producteurs de minerai. Pour ce qui est du nickel, trois sociétés comptaient pour 95 % de la production totale en 1950, mais pour 55 % seulement de la production d'articles en nickel en 1976, à cause de l'arrivée de concurrents nouveaux. La part des pays en développement dans la fonte et le raffinage du nickel est cependant restée faible, passant de 2 % en 1955 à seulement 14 % en 1975. Quant au secteur du minerai de fer, les sept principales STN y comptaient pour 50 % de la production en 1976, alors que la part du secteur public des pays en développement était de 21 %, dont 12 % pour le Brésil. La transformation du minerai de fer continuait à s'opérer essentiellement dans les pays développés, et la part de la production revenant aux pays en développement, qui était de 1,6 % en 1955, n'avait atteint que 5,1 % en 1975.

^{3/} Voir aussi le document ID/B/209, op. cit. Les pourcentages cités dans le présent paragraphe sont relatifs à la production totale des pays à économie de marché.

17. En ce qui concerne le pétrole, un certain nombre de sociétés étrangères sont disposées à investir des sommes importantes dans l'exploitation et la transformation dans des régions possédant des réserves potentielles, dans le cadre de divers accords contractuels concernant le partage de la production et l'achat du pétrole à un taux inférieur au prix du marché. Ces sociétés sont également disposées à passer des contrats de services, à des conditions et selon des modalités qui dépendent du potentiel de la région. L'amélioration de la position de négociation des pays en développement dans ce secteur pourrait avoir d'importantes répercussions sur l'évolution des opérations d'aval, en particulier sur le raffinage et la fabrication de produits pétrochimiques, et devrait entraîner un remaniement considérable dans ce secteur au cours des années 1980. Ce qui vaut pour le pétrole est aussi vrai pour les minéraux non combustibles, secteur où l'on observe une tendance des STN à investir davantage dans les pays développés à économie de marché et moins dans les pays en développement, en particulier pour les activités d'exploration. Une reprise de la croissance économique dans les pays industriels renverserait vraisemblablement cette tendance, mais il semble qu'à l'heure actuelle les pays en développement rivalisent d'efforts pour inciter les STN à investir dans l'exploitation de minéraux relativement abondants tels que la bauxite, le cuivre, et le minerai de fer.

18. Les STN consacrent des sommes accrues à la fabrication, dans les pays en développement, de biens de consommation non durables ou durables, de produits intermédiaires et de certaines catégories de biens d'équipement, ainsi qu'à la fourniture de services techniques et autres. Ces investissements sont dictés généralement par les perspectives favorables de croissance du marché, par la position protégée de ces sociétés sur certains marchés et par la présence de la main-d'oeuvre nécessaire à des conditions avantageuses. Dans certains cas, d'autres facteurs ont joué, comme par exemple des mesures spéciales d'encouragement, ou des concessions, ou la constitution de barrières aux importations en vue de réserver le marché intérieur aux producteurs locaux. Les activités manufacturières des STN portent surtout sur la fabrication de produits faisant appel à des techniques simples, et en particulier de biens de consommation pour lesquels elles bénéficient de la préférence du public

pour les marques étrangères - préférence qui est entretenue ou encouragée par une publicité intense et par des méthodes spéciales de commercialisation. Cependant, l'augmentation des revenus dans les pays nouvellement industrialisés ouvre de nouvelles possibilités à la fabrication de produits à haute teneur technologique dans les industries chimiques, électroniques et mécaniques. Cette tendance est souvent encouragée par les gouvernements, qui prennent à cette fin des mesures pour favoriser la fabrication sur place de divers produits.

19. Dans plusieurs pays, les entreprises affiliées aux STN s'inscrivent pour une part importante dans la production de certains secteurs manufacturiers. Au Brésil, par exemple, les STN comptaient en 1974 pour 31 % du capital immobilisé dans l'industrie alimentaire, 23 % dans l'industrie chimique, 46 % dans les machines non électriques, 61 % dans l'équipement électrique et 63 % dans le matériel de transport. Au Mexique, les STN comptaient en 1970 pour 60 à 70 % du capital immobilisé dans les industries chimiques et les industries de l'équipement non électrique, et pour 50 % dans l'industrie du matériel de transport. Dans les mêmes branches d'industrie, la part en pourcentage des entreprises affiliées aux STN atteignent des niveaux encore plus élevés dans d'autres pays en développement, où les entreprises industrielles locales avaient peu investi. En revanche, cette part en pourcentage est très inférieure dans l'industrie indienne des biens d'équipement, où de grandes entreprises publiques ont été créées pour la fabrication du matériel mécanique et électrique lourd et des éléments connexes. La pénétration des entreprises affiliées varie en nature et en degré dans les pays en développement qui ont atteint un certain niveau d'industrialisation, où elle dépend essentiellement du développement atteint par les entreprises locales dans les diverses branches ainsi que de la politique des pouvoirs publics à l'égard des STN d'origine étrangère.

20. Les entreprises des STN font largement appel aux produits intermédiaires fournis par les sociétés soeurs et par les entreprises affiliées, sauf dans le cas des produits fabriqués essentiellement pour les marchés d'exportation. Dans les industries mécaniques, y compris les biens de consommation durables et les biens d'équipement, la valeur ajoutée localement reste relativement faible pour la plupart des produits, et les investissements des STN sont

souvent limités au stade final du montage ou du semi-montage. On constate une dépendance analogue à l'égard des produits intermédiaires et des moyens de production étrangers dans d'autres secteurs industriels, tels que ceux des médicaments et autres produits pharmaceutiques, des produits chimiques et pétrochimiques et des industries de transformation.

21. Comme on l'a noté plus haut, les gouvernements ont parfois réussi à convaincre les STN d'augmenter notablement la proportion des apports locaux dans leurs activités. Dans certains cas, où les encouragements prodigués, en particulier sous la forme d'une protection tarifaire élevée, ont amené les gouvernements à accorder des subventions importantes pendant de longues périodes, l'avantage final est incertain, même du point de vue du développement industriel et compte tenu de l'expérience et des connaissances acquises dans l'opération. Dans d'autres cas, il a été possible d'augmenter suffisamment l'efficacité et la productivité pour que des industries orientées à l'origine uniquement sur le marché intérieur deviennent concurrentielles et obtiennent des succès sur les marchés d'exportation.

Propriété

22. Les STN agissent par l'intermédiaire d'entreprises affiliées dont le capital est encore souvent détenu en totalité ou en grande partie par des étrangers. Si par STN on entend les sociétés ayant au moins une entreprise affiliée à l'étranger, il y avait en 1977 près de 11 000 sociétés-mères ayant leur siège social dans des pays développés à économie de marché, qui possédaient au total plus de 82 000 filiales et entreprises affiliées, dont 21 000 dans les pays en développement^{4/}. Trente-six pour cent des entreprises affiliées situées dans les pays en développement dépendaient des sociétés des Etats-Unis, 27 % de sociétés britanniques, 7 % de sociétés françaises, les 6 % de sociétés de la République fédérale d'Allemagne et du Japon et 4 % de sociétés néerlandaises. On les trouvait dans presque tous les pays du Tiers monde. Onze pays en développement, dont six pays latino-américains, avaient chacun plus de 500 entreprises affiliées et dans plus de 40 pays ce nombre dépassait 100. Du point de vue de la répartition géographique, 47 % de ces entreprises se trouvaient dans des pays en développement d'Amérique du Sud, 28 % dans des pays de l'Asie du Sud et de l'Asie orientale, 21 % en Afrique et 5 % en Asie occidentale.

^{4/} Source : ONU, Centre sur les sociétés transnationales, d'après Who Owns Whom (Royaume-Uni, Europe continentale, Amérique du Nord, Australie, Asie et Extrême-Orient), Londres, 1978.

23. Depuis 1970, la participation étrangère au capital des entreprises affiliées a considérablement évolué, en grande partie comme suite aux mesures prises par les pays en développement hôtes. On a déjà dit que la participation locale était de plus en plus importante dans les secteurs du pétrole et des ressources minérales, notamment pour ce qui est des opérations en aval. Dans le secteur manufacturier se dessine une tendance toujours plus marquée à la création de coentreprises, grâce à la participation active des partenaires locaux dont le nombre va croissant. Toutefois dans une grande partie des coentreprises, ce sont les STN qui tiennent les commandes, souvent par le biais de contrats de gestion et de services techniques. En outre, il reste des entreprises affiliées dont la totalité ou la plus grande partie du capital est détenue par des étrangers, bien que dans certains pays des pressions croissantes s'exercent pour élargir la part des capitaux locaux. Cette question est examinée plus loin dans la partie II.

Accords de licence et arrangements contractuels

24. La création de coentreprises n'est pas la seule solution possible : les entreprises nationales peuvent importer des techniques et du savoir-faire et utiliser les services technologiques étrangers dans le cadre d'arrangements contractuels. Ce type d'arrangements gagne rapidement en importance; ainsi, on prévoit que le montant des droits et des redevances versés par les pays en développement sur les techniques importées atteindra six milliards de dollars en 1985, contre 1 milliard en 1975; qui plus est les STN peuvent être la seule source de certaines techniques de pointe, en particulier dans les secteurs où le progrès technique est rapide comme celui des médicaments, des instruments scientifiques et de l'électronique. En outre, même lorsqu'on peut obtenir une technique ailleurs, on a parfois intérêt à s'adresser aux sociétés transnationales car elles sont à même de fournir à la fois les capitaux, les procédés et les services voulus. Cette solution globale n'est cependant pas toujours forcément la meilleure, comme on le verra plus loin.

Autonomie et auto-suffisance

25. En résumé, l'expérience acquise au cours de ces dernières années montre que les STN pourraient beaucoup contribuer à l'industrialisation des pays en développement et à la réalisation de l'objectif de Lima. Une fois qu'un pays

a réuni les conditions nécessaires à son industrialisation, il est très important de rassembler et de combiner comme il convient les capitaux, la technique, les moyens de gestion, les compétences professionnelles et les autres ressources nécessaires. Les STN ont montré qu'elles étaient capables d'utiliser harmonieusement ces ressources sur une grande échelle à des fins industrielles. La question est de savoir dans quelle mesure et à quelles conditions on parviendra à tirer parti, dans la pratique, des avantages qu'offre la coopération des STN. On s'est souvent demandé si les profits escomptés par les STN n'étaient pas excessifs au regard de leur contribution et si l'influence de ces sociétés sur la balance des paiements des pays en développement était positive ou négative. Ces inquiétudes sont toujours fondées, mais l'expérience prouve qu'il est plus important de déterminer s'il est possible de mettre les ressources des STN au service de la croissance industrielle autonome des pays en développement en faisant en sorte que ces pays puissent assimiler les connaissances et les techniques nécessaires à cet effet. C'est à cet aspect de la question qu'est consacrée la partie II de la présente étude.

DEUXIEME PARTIE

ALIGNEMENT DES ACTIVITES DES SOCIETES TRANSNATIONALES SUR LES OBJECTIFS ET POLITIQUES DU PAYS D'ACCUEIL

26. Les politiques suivies par les pays en développement à l'égard des sociétés transnationales varient considérablement. Cela tient en partie à des différences dans les doctrines politiques, les situations socio-économiques et les niveaux de développement. Un autre facteur d'importance considérable est la conscience que le Gouvernement de son pouvoir de négociation, qui varie en général selon l'intérêt suscité par le marché du pays et sa dotation en ressources naturelles, et selon qu'il dispose ou non de solutions de rechange pour créer les moyens de production envisagés.

27. Certains pays en développement estiment que les inconvénients de divergences éventuelles entre l'intérêt public et les intérêts privés sont largement compensés par les avantages qui découlent d'un jeu aussi libre que possible des forces du marché, dans lequel ils voient le meilleur moyen possible de diriger les investissements étrangers vers les secteurs industriels appropriés.

D'autres jugent préférable d'exercer d'une manière ou d'une autre un contrôle sur les opérations des STM : tel est particulièrement le cas dans les pays où existe déjà un secteur industriel national important. Même si le niveau de productivité des entreprises nationales est inférieur à celui qu'on peut espérer pour les filiales des STM la plupart des gouvernements ne tiennent pas à voir s'affaiblir l'industrie nationale sous les coups de la concurrence étrangère, estimant que les avantages que l'on pourrait retirer à court terme d'un accroissement de la productivité seraient plus que contrebalancés par la désorganisation immédiate et par le découragement durable d'entreprise locale qui s'ensuivraient.

28. Une pratique suivie par les gouvernements consiste donc à réserver certains secteurs de production et de services aux entreprises de leurs ressortissants. Ces secteurs peuvent inclure des industries stratégiques : industries basées sur les ressources naturelles, en particulier le pétrole et certains minéraux, ainsi que les activités d'aval qui en dépendent; production et distribution d'énergie électrique, et autres industries et services de base. Ils peuvent aussi prendre des mesures afin de protéger les entreprises industrielles locales contre la mainmise des STM et même contre la concurrence de leurs affiliées. Une telle politique peut être particulièrement indiquée pour les petites et moyennes entreprises manufacturières, dont le potentiel de croissance est considérable et dans le cas desquelles les investissements ni les techniques

des OPI ne sont nécessaires ni même bénéfiques. Certains pays recommandent aux entreprises affiliées des OPI d'investir dans la production de certains produits destinés à la consommation locale, et ce, pour des raisons sociales et pour éviter de fausser le système des priorités de la croissance.

Conclusion

Certains gouvernements ne se contentent pas d'adopter des mesures négligeables de type «-bonus et s'efforcent d'inciter les OPI à s'intéresser à certains secteurs ou à certains projets. L'identification des besoins, par exemple, est souvent une opération de planification industrielle nationale, qui allie la définition de priorités à titre indicatif à l'élaboration de programmes concrets de développement définissant les aspects matériels et les besoins d'investissement. Les mesures constituent un cadre pour le développement de l'industrie conformément en accord avec la stratégie industrielle d'ensemble, et facilitent la planification des rôles respectifs, sans créer de restrictions aux échanges de biens matériels et financiers. Elles comprennent aussi des mesures d'incitation financière pour attirer l'investissement étranger dans les entreprises nationales, et cela dans le cadre de la stratégie industrielle des OPI.

Les avantages de l'investissement étranger sont multiples, mais ils ne sont pas toujours réalisés dans la pratique, et cela pour des raisons multiples. L'absence de complémentarité des intérêts des investisseurs étrangers. Quant à la question de savoir si les investisseurs étrangers, ils le font toujours dans le but de développer l'économie nationale, ce n'est pas évident et il importe aux OPI de ne pas perdre de vue leurs activités concernant les investissements. Certains garantissent, en outre, que l'une ou plusieurs sociétés étrangères investissent dans le pays en question, en particulier si le revenu national est insuffisant et si les possibilités de croissance sont limitées. La question est de savoir si les investissements supplémentaires il y a lieu d'investir dans le pays en question si le profit peut être justifié par les avantages sociaux. En tout état de cause, même si l'on parvenait à attirer les capitaux étrangers, il peut encore être possible d'attirer par le contrat les compétences des OPI en matière de gestion, de technologie, etc., tout en utilisant, pour se procurer les capitaux, les autres ressources dont peuvent disposer le gouvernement ou le secteur privé.

Participation autochtone à la propriété

31. Les STN ont toujours préféré opérer par l'intermédiaire d'entreprises affiliées leur appartenant en totalité pour pouvoir exercer sur leurs activités un contrôle complet, y compris le choix des fournisseurs pour les facteurs de production et le choix des débouchés. Les décisions touchant les investissements et la production sont alors centralisées, et les filiales fonctionnent en tant qu'élément d'un système mondial de production plutôt que comme entreprises indépendantes ayant leurs propres objectifs de développement.

32. Le but d'une participation nationale effective à la propriété des entreprises affiliées des STN, est principalement d'assurer une autonomie aussi large que possible, de pousser au maximum le développement de la production et des capacités technologiques, et d'élargir le plus possible l'accès aux marchés tant intérieurs qu'extérieurs. Il s'agit aussi d'intégrer le plus possible ces entreprises à l'économie nationale, de développer les liaisons amont et aval, et d'orienter la production, l'investissement et autres activités dans le sens des besoins et du potentiel nationaux plutôt que les stratégies mondiales de la société transnationale mère. L'autonomie dans les opérations vise aussi à réduire au minimum les pratiques financières nuisibles notamment dans les transactions à l'intérieur de la société. Un grand nombre de pays en développement ont donc adopté des politiques visant à accroître la participation nationale à la constitution du capital et à la prise de décisions. Dans divers pays, les participations majoritaires de l'étranger ne sont pas autorisées, sauf dans des cas spéciaux, tandis que d'autres réglementations prévoient une réduction importante de la participation étrangère au bout d'une période déterminée.

33. Cependant, la participation d'éléments autochtones, fût-elle majoritaire, ne suffit pas toujours à elle seule à assurer l'autonomie des entreprises affiliées. Dans le cas d'une entreprise à participation étrangère majoritaire, le contrôle effectif reste en général aux mains de la STN, encore que des directives nationales portant par exemple sur le recours à l'emprunt local, l'emploi de ressortissants étrangers, l'achat de matières premières et facteurs de production locaux puissent être appliquées grâce à une réglementation spécifique. Nul n'ignore que même dans le cas de participation minoritaire de la société transnationale, le contrôle effectif peut demeurer entre ses mains si la participation nationale est dispersée, si la participation du principal actionnaire local est inférieure à celle de la STN ou si des clauses spéciales séparent le contrôle effectif par la gestion de la participation au capital. Ainsi, bien que le système de la coentreprise soit devenu de plus en plus populaire, et que la nécessité d'une participation locale soit généralement acceptée par les STN, il se peut qu'on ait à faire des efforts spéciaux pour que l'objectif visé par ce type d'arrangement soit atteint dans la pratique.

Structure de la production

34. Il peut exister entre les pays d'accueil et les STN des divergences considérables quant à la structure de la production et aux investissements qu'elle implique, tant dans les industries basées sur les ressources naturelles que dans les autres activités manufacturières. Quelques-uns des problèmes qui se posent à cet égard ont été évoqués plus haut, en particulier le rôle limité que les STN envisagent parfois pour leurs affiliées.

35. Le traitement des matières premières d'origine minérale continue de se faire principalement dans les pays où les STN ont leur siège ou dans des centres de consommation massive d'autres pays à économie de marché. Du point de vue des STN, c'est cette répartition des installations de traitement qui est la plus rentable, en particulier dans les pays développés où le taux des droits de douane augmente avec le degré de traitement, où dans lesquels des capitaux considérables ont été investis dans les installations de traitement. La possibilité, pour les pays en développement, d'obtenir la relocalisation des installations de traitement peut alors dépendre de facteurs comme tels que la mesure dans laquelle les STN tiennent à conserver les bons rapports qu'elles entretiennent avec telle ou telle source d'approvisionnement, la mesure dans laquelle l'escalade des droits de douane peut être modérée, ou encore le taux de croissance de la demande globale : si celle-ci est suffisamment élevée, une redistribution en faveur des pays en développement peut avoir lieu sans réduction immédiate des opérations dans les pays industrialisés. Les techniques de base de la production dans ce type d'industries sont en général connues, mais l'expérience de tous les aspects financiers et technologiques de la question ainsi que des complexités de la commercialisation internationale, demeure aujourd'hui réservée à un relativement petit nombre de STN. Néanmoins, la situation est en train de changer à mesure que de nouveaux interlocuteurs, dont les entreprises du secteur public des pays industrialisés et des pays en développement, entrent dans la lice. La faculté d'user de ces nouvelles sources de capitaux et de technologie a amélioré la position de négociation des pays d'accueil.

36. Dans d'autres activités manufacturières, les divergences éventuelles d'intérêts touchant la structure de la production surgissent surtout du côté du schéma d'intégration nationale. Les intérêts des pays d'accueil, et ceux des STN peuvent coïncider dans le cas de certains projets orientés vers l'exportation, comme par exemple la production au Brésil d'un certain modèle d'automobile destiné au marché mondial, ou la fabrication d'appareils et de composants électroniques à Hong-kong et Singapour, ou de certains produits

à faible composante technologique dans d'autres pays en développement, principalement pour les marchés étrangers. Il est clair que les intérêts du pays d'accueil exigent le développement de liaisons amont et aval suffisantes pour assurer la viabilité technique et économique de tels projets. Diverses mesures d'incitation peuvent être employées à cette fin : dans certains cas, les pays en développement ont recouru à des restrictions sur les importations de composants et de produits intermédiaires - ce qui est une forme de protection pour industries naissantes appliquée aux entreprises locales capables de fabriquer ces produits.

37. La création d'une capacité d'exportation de produits manufacturés constitue un autre objectif majeur des politiques suivies par les pays en développement. Grâce à leur réseau d'entreprises affiliées et à leur expérience de la commercialisation sur le plan international, les STN peuvent puissamment contribuer à structurer les programmes de production en vue de l'exportation mis sur pied par les entreprises affiliées. Ceci présuppose une conciliation des objectifs des pays en développement intéressés avec les stratégies mondiales de commercialisation des STN - ce qui peut même soulever entre pays en développement des problèmes de compatibilité de leurs objectifs d'exportation. La plupart du temps, il s'agit de déplacer une partie de la production intérieure ou les exportations de pays industrialisés; ce sont des efforts faits dans cette direction qui expliquent en partie les pressions protectionnistes récemment apparues dans ces derniers pays.

Partage des avantages

38. Si les problèmes posés par l'évaluation des taux de rendement obtenus effectivement par les filiales des sociétés transnationales sont épineux, notamment lorsque les prix pratiqués pour les transactions entre les établissements d'une même firme sont fixés de manière partiellement ou entièrement arbitraire, les difficultés soulevées par la détermination du taux de rendement minimum requis pour inciter les STN à investir dans un pays déterminé sont encore plus grandes. Nombre de pays en développement font de la surenchère pour attirer les investissements de ces sociétés et offrent des avantages importants, notamment sous la forme d'une totale protection et de très faibles taxes, de facilités d'emprunt local et d'autres incitations financières. Les modalités de l'incitation sur le plan d'incitation d'accordent pour la plupart à nos hôtes que ceux-ci n'ont généralement qu'une importance secondaire dans le jeu des STN sont les décisions de fondent beaucoup plus sur certaines caractéristiques du pays considéré et sur le marché potentiel qu'il offre. Ainsi, les pays qui font de la surenchère en matière d'incitations risquent de ne tirer qu'une bonne partie des avantages dont ils auraient pu bénéficier, sans parvenir à en obtenir beaucoup d'autres en contrepartie.

39. Le revenu net des STN peut provenir de différentes sources et comprend non seulement les bénéfices déclarés, au sens comptable usuel au terme, mais aussi les redevances et honoraires de différentes sortes. En outre, pour tout pays d'accueil, la façon dont le revenu net des STN est réparti entre les établissements qui les composent par le biais de la facturation des achats et des ventes à ceux qui sont implantés dans d'autres pays revêt une importance déterminante à cet égard. Un certain nombre de pays en développement ont adopté des mesures réglementant un ou plusieurs des éléments du revenu global des STN tels que les honoraires et les redevances, ou les exonérations d'impôts sur les dividendes. Beaucoup plus rares sont les pays qui cherchent à influencer sur le taux de rendement global de manière à éviter que toute restriction portant sur un de ses éléments ne soit compensée par des bénéfices provenant d'autres sources.

40. Beaucoup de pays jugent dangereux de vouloir contrôler le taux de rendement de façon trop rigoureuse, car une compression excessive des bénéfices risque de leur faire perdre un avantage encore plus grand, qui peut être, par exemple l'emploi de techniques modernes. Dans les cas extrêmes, la STN peut être amenée à désinvestir en fermant son établissement.

Technologie et savoir-faire^{5/}

41. Un des principaux objectifs de la plupart des pays en développement est de renforcer rapidement leur potentiel et leur autonomie technologiques, compte tenu de leurs objectifs de développement fondamentaux et de leur dotation en facteurs. Pour que les pays en développement puissent choisir rationnellement les technologies les mieux adaptées à leurs besoins, il importe de leur fournir suffisamment d'informations sur les techniques de rechange d'origines diverses. Des dispositions doivent donc être prises au niveau national comme au niveau international pour le rassemblement de ces informations en vue notamment d'évaluer les modalités d'accès à ces techniques ainsi que l'expérience acquise en ce qui concerne leur utilisation dans différentes conditions.

42. Les avantages que présentent dans certains cas le regroupement des investissements, de la technologie, des services et des autres apports des sociétés transnationales ont déjà été évoqués. Cependant, pour de nombreux pays d'accueil, il peut être souhaitable de dissocier les investissements des apports techniques,

^{5/} Voir également la déclaration faite par M. Klaus A. Ghalgren, Directeur exécutif du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales à la Conférence des Nations Unies sur la science et la technique au service du développement, à Vienne, le 21 août 1979.

voir, dans le cas de ces derniers, les connaissances brevetées et non brevetées des services techniques. Cette façon de procéder permet de se faire une meilleure idée du coût de chacun des éléments du bloc d'investissement et peut favoriser le renforcement du potentiel technologique national en donnant la possibilité d'utiliser les compétences locales au maximum, notamment pour l'étude et la gestion des projets et pour d'autres tâches à caractère technique. La mesure dans laquelle un tel dégroupage est possible ou souhaitable dépend du niveau de développement de l'industrie considérée : pour certains produits et procédés, ce dégroupage peut être impossible s'il n'existe pas de solution de rechange.

43. Dans un certain nombre de pays en développement, des organismes spéciaux ont été créés pour réglementer le transfert des techniques dans le cadre des investissements étrangers ou en tant qu'activité distincte. Des directives ont été formulées en ce qui concerne non seulement les dispositions restrictives telles que les clauses d'achats liés, les restrictions géographiques applicables aux ventes, les clauses de rétrocession, etc., mais aussi la durée des accords, les principes à appliquer pour le calcul des redevances et des honoraires, l'exploitation des brevets, des marques de fabrique et des secrets commerciaux, la formation, l'utilisation d'intrants locaux, en particulier de services techniques, et d'autres dispositions contractuelles. Ces organismes n'ont pas encore été évalués de manière suffisamment approfondie, mais ils semblent avoir beaucoup contribué à l'amélioration des modalités et conditions prévues dans les contrats de technologie.

44. Le renforcement du potentiel technologique local constitue également un des principaux objectifs, les pays en développement. Les activités de recherche-développement des STN étant pour l'essentiel concentrées dans les pays d'origine ou dans d'autres pays industrialisés, celles que mènent leurs filiales dans les pays en développement se limitent essentiellement à l'adaptation de produits aux goûts et aux conditions du pays. En outre, si les STN ont déposé beaucoup de brevets dans les pays en développement, le nombre de ceux qui sont exploités est relativement faible. Telles sont les insuffisances pour lesquelles des remèdes adéquats restent à trouver.

Accords de gestion

45. La multiplicité des accords de gestion et de services conclus dans divers secteurs industriels utilisant ou non des ressources naturelles est une caractéristique assez commune de l'activité des sociétés transnationales dans plusieurs pays en développement. Comme dans le cas des transferts de technologie, l'une des grandes questions qui se posent à propos des accords de gestion est celle de savoir dans quelle mesure ces accords permettent aux ressortissants des pays en cause d'acquiescer toute la compétence voulue en la matière. La forme la plus

avantage de la gestion est celle qui en restreint progressivement le champ d'application en prévoyant une succession d'étapes préparant la prise en compte complète par le personnel local. Il en est de même pour les accords de services techniques.

Chapitre 4 - politiques nationales

16. Chercher à déterminer le cadre de politique générale qui pourrait donner les résultats optimaux dans tous les pays, n'aurait guère de sens. En effet, la situation politique, économique et sociale varie d'un pays en développement à l'autre et les politiques et mesures qui conviennent à certains de ces pays peuvent être moins bien adaptées à d'autres. Par ailleurs, les sociétés transnationales tournées vers l'avenir font preuve d'une souplesse suffisante pour pouvoir s'adapter aux politiques et aux situations les plus diverses.

17. Cependant, il importe d'arrêter partout où cela est possible, une politique claire et précise. Quelle que soit la politique officielle, elle a plus de chances de réussir si les objectifs généraux et les priorités sectorielles sont bien définies, si la législation, les directives et les règlements administratifs concernant les sociétés transnationales sont exposés avec un maximum de précision et si l'on confère, dans toute la mesure du possible, une stabilité raisonnable au cadre ainsi créé. Assurer aux dispositions législatives et réglementaires une certaine stabilité signifie, bien entendu, non pas qu'on les considère comme inaltérables, mais que l'on s'emploie soigneusement à éviter les ruptures brutales chaque fois que cela est possible.

18. Bien que nombre de pays ne soient dotés de mécanismes de sélection, de représentation et de supervision, les institutions et mesures nécessaires ne peuvent être normalisées, car elles dépendent forcément des objectifs visés et de la mesure où le développement atteint et de l'existence des ressources requises. Pour examiner et réglementer les investissements des sociétés transnationales, certains pays peuvent appliquer des critères relativement complexes et situés par rapport aux priorités nationales, opportunités et conditions des apports techniques, caractéristiques des emplois à créer et de la formation à effectuer, utilisation des apports d'origine nationale, potentiel d'exportation, liens avec les entreprises nationales des secteurs apparentés, problèmes relatifs à la rentabilité et aux sorties de dividendes, droits et remboursements, statut des locaux de R-D. Tous ces critères n'ont pas la même importance pour tous les pays. Par exemple, la question des investissements dans les entreprises

nationales des secteurs apparentés se pose souvent dans les pays dotés de structures industrielles assez diversifiées, et plus rarement dans les pays dont le secteur manufacturier est petit. Chaque pays déterminera lui-même les critères appropriés à sa situation économique particulière et les points sur lesquels il entend adopter une position particulièrement ferme. Là où les critères sont nombreux et les ressources et compétences disponibles pour leur application restreinte, il y a toujours un risque que les règles ne soient pas observées ou mises en oeuvre, d'où la nécessité de tenir compte, lors de la définition des critères, des moyens dont on dispose pour les appliquer.

49. Cependant, les pays peuvent agir sur les activités des sociétés transnationales afin de créer des capacités autonomes dans le domaine de l'industrie. Le développement autonome et la coopération avec une entreprise étrangère ne sont pas foncièrement inconciliables. Bien au contraire, tout gouvernement qui définit clairement les besoins du pays et évalue de manière réaliste ses possibilités devrait, dans la plupart des cas, être en mesure d'inciter les sociétés transnationales à lui apporter leur concours pour créer un potentiel industriel indépendant.

Action internationale

50. Les efforts déployés sur le plan national pour infléchir les activités des sociétés transnationales dans un sens compatible avec les objectifs du pays d'implantation peuvent être sensiblement appuyés par une action internationale. En fait, étant donné que les activités des sociétés transnationales s'étendent au monde entier, il faut établir, au niveau international un programme complet et détaillé concernant en particulier l'élaboration de normes et de directives internationales, l'exécution d'études et la coopération technique destinées à aider les pays en développement à renforcer les moyens d'action dont ils disposent dans leurs relations avec les sociétés transnationales.

Vers un code de conduite

51. La Commission des sociétés transnationales de l'Organisation des Nations Unies a pris à cet égard une initiative importante, celle d'élaborer un code de conduite. Ce code, qui fait actuellement l'objet de négociations, contiendrait des normes détaillées et généralement acceptables quant au comportement des sociétés transnationales et au traitement qui leur est réservé par les gouvernements des pays d'origine et des pays d'implantation. En vertu de ces normes, les sociétés transnationales seraient tenues de respecter la souveraineté nationale, de se conformer aux objectifs économiques et sociaux, de

respecter les droits de l'homme et de s'abstenir de toute ingérence dans les affaires politiques intérieures et les relations intergouvernementales. Des dispositions plus spécifiques traiteraient de l'attitude à observer par les sociétés dans les domaines suivants : propriété et contrôle, balances des paiements et financement, étalement des prix de transferts, protection des consommateurs et sauvegarde de l'environnement. Pour les questions relatives à l'emploi et au travail, les normes seraient fondées sur la Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale; quant aux questions touchant les normes applicables au transfert des techniques et les pratiques commerciales restrictives, le Groupe de travail de la commission sur le code de conduite, attend pour le moment, s'en savoir davantage sur les négociations, dont elles font l'objet au sein de la UNCTAD. Le Groupe de travail a également entrepris d'élaborer des normes régissant la divulgation par les sociétés transnationales de certaines informations destinées au public, aux pouvoirs publics, aux syndicats et autres représentants des salariés. En ce qui concerne le traitement réservé aux sociétés transnationales par les pouvoirs publics, le code fixerait les normes appropriées dans des domaines comme la nationalisation, la compensation, la juridiction, la non-discrimination et le traitement national. Bien que la nature juridique du code soit encore à l'étude, les gouvernements participant aux négociations se sont déclarés résolus à faire en sorte que ce code soit efficace. Cette prise de position aura des incidences sur les modalités d'application du code car on se rend de plus en plus compte que l'efficacité de celui-ci dépendra de la mesure dans laquelle les gouvernements s'engagent à l'appliquer aux niveaux national et international et surtout à mettre en place des mécanismes d'exécution internationaux, y compris des dispositifs de coopération intergouvernementale.

Recherche sur les activités des sociétés transnationales

92. Il faut consacrer des recherches supplémentaires aux activités des sociétés transnationales et à l'expérience que les pays en développement ont acquise dans leurs relations avec ces sociétés. Les recherches entreprises par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales portent notamment sur les domaines suivants : liens des sociétés transnationales avec l'économie des pays d'implantation, concurrence et stratégie des entreprises transnationales et transferts financiers, nature et structure des opérations entre filiales, divers types d'arrangements concernant l'acquisition de techniques

qui peuvent être conclus avec les sociétés transnationales, mise en oeuvre des politiques intéressant les sociétés transnationales^{6/}.

Système d'information sur les sociétés transnationales

53. L'accès à l'information requise est également un élément essentiel de tout programme international destiné à aider les pays en développement dans leurs relations avec les sociétés transnationales. Le Centre a entrepris de mettre progressivement en place un système d'informations qu'il est envisagé de relier aux systèmes d'information nationaux et qui permettra d'analyser les activités des sociétés transnationales dans divers pays et secteurs, et de définir les caractéristiques d'un certain nombre de sociétés transnationales, en ce qui concerne plus spécialement leurs opérations à l'étranger. Ce système d'information porte sur les politiques et des dispositions législatives et réglementaires adoptées par les gouvernements, ainsi que sur la documentation et les analyses relatives aux contrats conclus avec les sociétés transnationales^{7/}.

Améliorer le pouvoir de négociation

54. Le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales cherche à aider les pays en développement à renforcer leur pouvoir de négociation à l'égard des sociétés transnationales. Il fournit des services d'experts pour l'élaboration ou la révision des lois et règlements intéressant les sociétés transnationales et pour l'examen des différentes options qui existent dans des domaines comme la propriété et le contrôle étrangers, l'acquisition de techniques étrangères, l'établissement des prix de transfert, la fiscalité et le financement. Son action englobe aussi la comparaison des avantages respectifs des différents types d'arrangements contractuels (coentreprises, octroi de licences, accords de gestion, accords de partage de la production, etc.) la création d'institutions chargées de fonctions, de réglementation et l'élaboration de procédures d'examen et de supervision. Le Centre fournit également du personnel chargé d'aider à préparer les négociations. Il organise et conduit, en outre, des stages sur les règlements applicables aux sociétés transnationales et sur les négociations avec ces sociétés, au cours desquels sont abordés des thèmes généraux, des questions particulières et des problèmes qui se posent dans des secteurs particuliers.

^{6/} Voir à l'Annexe II la liste de quelques publications du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales.

^{7/} Grâce à la compilation et à l'analyse comparée de ces contrats et d'autres, le Centre compte dégager des enseignements majeurs sur l'évolution des arrangements industriels conclus avec les sociétés transnationales.

Coopération (économique et technique) entre pays en développement

55. En dehors de l'action institutionnelle et de l'assistance au niveau international, les pays en développement ont des possibilités non négligeables d'accroître la coopération et la coordination dans leurs relations avec les sociétés transnationales. Ils peuvent non seulement échanger des informations et des données d'expérience relatives aux activités de ces sociétés dans les secteurs secondaire et tertiaire mais aussi définir conjointement, aux niveaux régional ou sous-régional, les options fondamentales et principes directeurs concernant certains aspects des investissements et transferts de techniques réalisés par les sociétés transnationales, afin de ne pas se faire inutilement concurrence, de prévenir l'octroi d'avantages excessifs lors des négociations visant à obtenir une participation de ces sociétés. Des groupes de pays en développement pourraient également mener des négociations au sujet de programmes et projets industriels d'intérêt régional ou sous-régional qui seraient éventuellement exécutés avec le concours des sociétés transnationales.

CONCLUSIONS

56. Si l'on fait le bilan des dernières années, on constate que dans l'ensemble les pays en développement ont pu, avec un succès croissant, mettre les ressources, les connaissances et les techniques des STN au service de leurs propres efforts d'industrialisation. Certes les problèmes tels que les inérences politiques et la corruption ne laissent pas de préoccuper; leur solution exige des mesures internationales et une grande vigilance. Mais on remarque aussi que certaines des difficultés qui entachaient précédemment les relations avec les STN, comme par exemple la création d'enclaves économiques, sont désormais mieux évitées. Un certain nombre de pays ont montré qu'il est possible d'orienter les activités des transnationales dans un sens conforme aux priorités de l'Etat, qu'on peut élargir la participation et la gestion intérieure, renforcer le potentiel national grâce à l'assimilation des compétences administratives et techniques, obtenir des entreprises affiliées aux sociétés transnationales; une contribution positive à la balance des paiements, et se mettre d'accord sur un partage équitable des coûts et des bénéfices. En outre, la création d'organismes normatifs nationaux a rendu plus opérante la sélection des types d'activités répondant le mieux aux objectifs des divers pays.

57. Il appert aussi que les pays ont plus de latitude que dans le passé pour choisir les formes de collaboration avec les STN. Là où de grands capitaux sont nécessaires, comme dans la mise en valeur des nouveaux gisements de minerais, les ressources financières des transnationales continuent d'être sollicitées. Dans le cas d'opérations minières déjà bien assises, ainsi que dans le cas de divers secteurs manufacturiers ou de services, certains pays trouvent avantage aux cessions d'entreprises, aux coentreprises et aux formes de participation sans capital selon les cas. Pour leur part, les transnationales trouvent certains avantages dans la limitation des risques encourus, commerciaux ou non commerciaux.

58. Cependant, toutes les options ne sont pas toujours ouvertes à tous les pays. Il faudrait des efforts et des encouragements spéciaux pour inciter les STN à s'intéresser aux problèmes d'industrialisation de certains des pays du groupe aux plus faibles revenus. Qui plus est, l'empressement que les transnationales mettent à répondre aux conditions posées par tel ou tel gouvernement dépend

dans une grande mesure des avantages que présente à leur vue le pays en question - qu'il s'agisse de l'étendue du marché, de son potentiel de croissance ou des prévisions possibles quant à la stabilité des arrangements proposés. Par ailleurs, les transnationales ne se comportent pas toutes de la même manière : certaines d'entre elles comprennent beaucoup mieux que d'autres les problèmes propres au développement du Tiers monde. En revanche, celles qui sont en bonne posture pour marchander, comme détentrices d'une technique particulière, difficile à remplacer, tendent naturellement à tirer le plus grand profit de leur avantage et à refuser toute exception à leur ligne de conduite, qui, dans certains cas, continue d'exiger une propriété et une direction totales des moyens de production. Il existe de nombreuses branches d'industrie où les pays en développement peuvent s'adresser à plusieurs fournisseurs et choisir celui qui leur convient le mieux. Enfin, certaines transnationales ont fait preuve de beaucoup de souplesse et d'imagination pour adapter leurs opérations aux souhaits des gouvernements hôtes.

59. L'expérience de ces dernières années enseigne donc que les pays en développement peuvent, quand ils disposent des moyens d'action et des stratégies appropriés, intégrer les activités des sociétés transnationales dans leurs plans et programmes industriels, et en tirer avantage pour renforcer leur propre potentiel.

ANNEXE I

Tableau I

Investissements directs faits par les pays membres
du Comité d'aide au développement a/ dans les pays
en développement b/ de 1970 à 1978
[(en millions de dollars)]

Pays	Moyenne annuelle						
	1970-71	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Etats Unis	1787,0	895,0	2172,0	7241,0	3119,0	4866,0	5619,0
Royaume-Uni	287,0	698,8	718,7	796,5	953,9	1223,0	1536,0
Japon	242,0	1301,1	705,4	222,7	1084,2	724,4	1318,0
Allemagne, République fédérale d'	338,0	786,6	701,3	815,9	765,4	846,0	1025,0
Pays-Bas	156,5	88,5	241,7	228,5	244,7	485,7	444,0
Canada	70,0	125,0	193,0	300,0	430,0	390,0	432,0
France	202,5	287,1	239,4	274,2	245,5	264,7	413,0
Suisse	60,5	80,5	128,0	208,2	226,1	211,3	174,0
Belgique	37,5	48,3	49,5	68,8	235,8	70,0	138,0
Suède	38,5	21,9	49,0	82,2	125,0	126,3	115,0
Italie	168,5	245,6	99,9	150,1	212,9	162,2	71,0
Australie	77,0	104,0	117,1	48,3	74,7	84,3	68,0
Autres pays c/	33,0	36,2	52,0	58,0	108,0	45,1	87,0
Total général	3498,0	4178,6	1123,0	10494,4	7825,2	9499,0	11440,0

Source : Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, d'après les données fournies par l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) dans Coopération pour le développement (Paris, Années 1974 à 1979).

a/ Les pays sont rangés par ordre décroissant de leur part en pourcentage dans l'ensemble des investissements faits en 1978.

b/ Y compris les investissements dans les pays suivants : Chypre, Espagne, Gibraltar Grèce, Malte, Portugal, Turquie et Yougoslavie.

c/ Autriche, Danemark, Finlande, Norvège et Nouvelle-Zélande.

Tableau II

Répartition du total des investissements directs
faits à l'étranger par les pays développés à économie de marché
en 1967 et 1977

<u>Pays d'origine</u>	<u>Pourcentage</u>	
	<u>1967</u>	<u>1977</u>
Etats-Unis	53,8	47,2
Royaume-Uni	16,6	11,5
Allemagne, République fédérale d'	2,8	7,9
Japon	1,4	7,0
Suisse	4,8	7,8
France	5,7	4,2
Canada	3,5	3,9
Pays-Bas	2,1	3,6
Suède	1,6	1,8
Belgique-Luxembourg	1,9	1,3
Italie	2,0	1,0
Autres pays	3,8	3,0
Total général	100,0	100,0

Source : Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, d'après les statistiques nationales.

Tableau III Ensemble des investissements directs faits dans certains pays et territoires en développement, par grands secteurs industriels, dans certaines années.

Pays ou territoire et année	Total des investissements étrangers directs (en millions de dollars)	Part relative			
		Secteur extractif	Secteur manufacturier	Secteur des services	Autres secteurs
		(en pourcentage)			
<u>Amérique Latine :</u>					
Argentine .. 1973	2 275,2	5,6	65,0	24,5	4,5
Brésil 1971	2 011,0	0,9	81,8	14,9	1,4
..... 1976	9 005,0	2,5	76,5	18,6	2,0
Colombie ... 1971	692,0	27,3	50,0	19,0	3,7
... 1975	965,0	36,0	44,2	18,3	1,5
Mexique 1971	2 297,4	5,9	75,2	16,4	2,5
..... 1975	4 735,8	4,1	77,5	18,1	0,2
Panama 1969	214,1	21,1	27,0	51,7	-
..... 1974	353,5	16,1	37,4	46,4	-
<u>Asie :</u>					
Hong Kong .. 1971	759,5	-	100,0	-	-
.. 1976	1 952,4	-	100,0	-	-
Inde 1974	1 682,8	4,2	92,0	3,7	-
Indonésie .. 1970	1 581,4	74,9	19,2	5,5	-
.. 1977	6 327,7	34,2	57,0	8,8	-
Philippines 1973	146,0	5,7	39,2	52,5	2,6
.. 1976	543,0	12,6	48,7	34,0	4,7
République 1973	582,2	1,3	76,9	21,8	-
de Corée .. 1975	926,9	1,4	80,1	18,5	-
Singapour .. 1971	1 575,0	47,7	52,2	-	-
.... 1976	3 739,0	40,6	59,3	-	-
Thaïlande .. 1969	70,2	0,1	97,3	2,5	-
... 1975	174,7	-	93,1	6,8	-
<u>Afrique ;</u>					
Nigeria ... 1968	999,2	53,7	24,5	18,8	2,0
.... 1974	2 737,7	52,4	33,2	13,5	0,9

Source : Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, d'après les statistiques nationales.

Tableau IV

Ensemble des investissements directs faits dans les pays
et territoires en développement,
les pays hôtes étant groupés par tranches de revenu, en 1976

<u>Tranche de revenu (PNB par habitant en 1975)</u>	<u>Nombre de pays</u>	<u>INVESTISSEMENTS</u>		<u>PNB</u>	
		<u>Milliards de dollars</u>	<u>Pourcen- tage</u>	<u>Milliards de dollars</u>	<u>Pourcen- tage</u>
1 000 dollars ou plus	34	37,8	55,1	493,8	53,5
500 à 999 dollars	23	12,5	18,2	150,9	16,3
200 à 499 dollars	28	12,7	18,5	149,1	16,1
Moins de 200 dollars	25	5,6	8,2	130,5	14,1
Total	110	68,6	100,0	924,1	100,0

Source : Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, d'après le document Coopération pour le développement, Examen 1978, publié par l'OCDE (Paris, 1978) et l'Atlas de la Banque mondiale 1978, Banque mondiale (Washington, 1979).

Annexe II

QUELQUES PUBLICATIONS DU CENTRE DES NATIONS UNIES
SUR LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES

Les sociétés transnationales dans le développement mondial : un réexamen.
New York : Nations Unies, 1978. 372 pages (E/C.10/38)

Les activités des sociétés transnationales en Afrique australe dans les secteurs industriel, minier et militaire
New York : Nations Unies, 1978. 80 pages (E/C.10/51).

Législation et réglementation nationales concernant les sociétés transnationales
New York : Nations Unies, 1978. 262 pages (ST/CTC/6).

Transnational Corporations in Advertising : Technical Paper (Les sociétés transnationales dans la publicité : Document technique)
New York : Nations Unies, 1979. 54 pages (ST/CTC/8).

Transnational Corporations and the Pharmaceutical Industry. (Les sociétés transnationales et l'industrie pharmaceutique)
New York : Nations Unies, 1979. 163 pages (ST/CTC/9).

Measures Strengthening the Negotiating Capacity of Governments in their Relations with Transnational Corporations : Technology Transfer through Transnational Corporations. Technical Paper. (Mesures renforçant le pouvoir de négociation des gouvernements dans leurs rapports avec les sociétés transnationales ; transfert des techniques par le biais des sociétés transnationales). Document technique. New York : Nations Unies, 1979. 37 pages (ST/CTC/11).

Measures Strengthening the Negotiating Capacity of Governments in their Relations with Transnational Corporations : Regional Integration cum/versus Corporate Integration. (Mesures renforçant le pouvoir de négociation des gouvernements dans leurs rapports avec les sociétés transnationales : avantages relatifs de l'intégration régionale et de l'intégration des sociétés). Document technique. New York : Nations Unies, 1979. 66 pages. (ST/CTC/10).

Publications annoncées (1980)

Transnational Corporations in the Food and Beverages Industries. (Les sociétés transnationales dans l'industrie alimentaire et l'industrie des boissons).
New York : Nations Unies.

Transnational Corporations in the Re-insurance Industry. (Les sociétés transnationales dans le secteur de la réassurance), new York : Nations Unies.

Transnational Banks and Implications of their Activities for Developing Countries. (Les Banques transnationales et les effets de leurs activités sur les pays en développement). New York : Nations Unies.

Linkages of Transnational Corporations with Domestic Enterprises. (Les liens entre les sociétés transnationales et les entreprises nationales). New York : Nations Unies.

Transnational Corporations in International Tourism. (Les sociétés transnationales dans le tourisme international). New York : Nations Unies.

Industries Study : The Activities of Transnational Corporations in the Aluminium Industry. (Etude d'industrie : les activités des sociétés transnationales dans l'industrie de l'aluminium). New York : Nations Unies. 100 pages.

Industry Study : The Activities of Transnational Corporations in the Copper Industry. (Etude d'industrie : les activités des sociétés transnationales dans l'industrie du cuivre). New York : Nations Unies. 100 pages.

Industry Study : The Activities of Transnational Corporations in the Fertilizer Industry. (Etude d'industrie : les activités des sociétés transnationales dans l'industrie des engrais). New York : Nations Unies. 100 pages.

Industry Study : The Activities of Transnational Corporation in the Manufacturing of Heavy Electrical Equipment. (Etude d'industrie : les activités des sociétés transnationales dans l'industrie du matériel électrique lourd). New York : Nations Unies. 100 pages.

Alternative Arrangements for Petroleum Development (nouvelles voies pour l'exploitation du pétrole). New York : Nations Unies.



