

LES ENTREPRISES MULTINATIONALES ET LE SOUS-DÉVELOPPEMENT INDUSTRIALISÉ

Luiz Carlos Bresser-Pereira

Revue Tiers Monde, XIX, n. 74, avril-juin 78: 299-329.

La pénétration des entreprises multinationales conjointement à l'apparition des Etats nationaux technobureaucratiques sont les deux facteurs historiques de base qui déterminent l'actuel modèle de sous-développement dans les pays de la périphérie. A l'époque de la division internationale du travail, le sous-développement était agricole ou extractif, il était primaire exportateur. Quand ces pays eurent réalisé un processus d'industrialisation par la substitution des importations, le sous-développement a changé, il s'est modernisé, il s'est industrialisé. Mais il est demeuré dans la mesure où la nouvelle dépendance, comme l'ancienne, impliquait la reproduction des modèles de consommation et de cultures des pays centraux et tendait à marginaliser de ce processus la plus grande partie de la population. Dans ce travail nous tenterons d'étudier comment les entreprises multinationales s'insèrent dans ce contexte du sous-développement industrialisé, à partir d'une analyse historique de l'apparition et de l'évolution de ces entreprises.

Les entreprises multinationales existent depuis longtemps. Selon Stephen Hymer, la première vague d'investissements de capitaux nord-américains s'est produite à la fin du XIX^e siècle, elle a été suivie d'une deuxième vers les années 20. Depuis la deuxième guerre mondiale a lieu une troisième vague qui s'accroît rapidement, atteignant 10% par an (1972, p. 60). Cette troisième vague représente, en réalité, un phénomène nouveau. Les investissements directs nord-américains et européens dans les pays sous-développés augmentent d'une façon extraordinaire. Les investissements dans le secteur industriel sont de plus en plus importants. Les grandes entreprises des pays centraux entrent dans un processus effectif de décentralisation de leurs activités productives et reçoivent ainsi le nom d'entreprises multinationales. Selon ce que démontre Fernando Fajnzylber, les investissements directs nord-américains en Amérique Latine, qui étaient de 3,5 bilions de dollars en 1929, s'élèvent

Professeur d'économie politique à l'Ecole de Gestion d'Entreprises de São Paulo de la Fondation Getulio Vargas, Brésil. Ce travail fait partie d'une étude en cours sur *L'économie politique du sous-développement industrialisé* (1975).

seulement à 4,6 en 1950. Mais en 1960 ils atteignent 8,4 et en 1968 13 billions de dollars¹ (1971, p. 29).

En réalité, dans ces trois dernières décennies, les entreprises multinationales ont donné un nouveau sens à l'économie mondiale. A la moitié du siècle dernier, la révolution technologique des transports a permis l'unification commerciale du monde à travers le processus de division internationale du travail. Ce phénomène a été suivi par la formation d'un système financier international. A la moitié du XX^e siècle le développement de la technologie des communications et le perfectionnement des méthodes bureaucratiques administrative, alliées à l'existence d'un système financier international déjà développé, ont marqué le début d'un processus d'unification non plus seulement commercial ou financier mais industriel du monde capitaliste à travers les entreprises multinationales. Maintenant c'est le processus d'industrialisation lui-même qui se réalise sur un plan mondial. Toute l'économie capitaliste, qui jus quel-là était rigidement conditionnée par le développement des Etats nationaux, acquiert une dimension définitivement internationale, dans la mesure où, une fois dépassée l'unification commerciale et financière, on aboutit à l'unification industrielle du système.

La Chambre de Commerce de New York avait prévu qu'en 1978 les entreprises multinationales seraient responsables de 30% de la production mondiale. L'ONU a publié en 1973 un rapport sur les entreprises multinationales qui affirme que le développement extraordinaire de ces entreprises 'rivalise en termes d'amplitude et d'implications avec les échanges économiques traditionnels entre les nations' (ONU, 1973, p. xi). Celso Furtado a fait une ample analyse de l'économie mondiale où il a parlé du 'système capitaliste postnational' (1975). Dans un travail précédent il a observé que "la rapide industrialisation de la périphérie du monde capitaliste, sous la direction des entreprises des pays centraux, qui s'est manifestée à partir du deuxième conflit mondial et s'est accélérée dans la dernière décennie, correspond à une troisième phase du capitalisme industriel" (1974, p. 28).

La première phase, selon cette qualification, correspondrait à la révolution industrielle anglaise et la deuxième phase au processus de consolidation des systèmes économiques nationaux des pays centraux, en particulier des Etats-Unis, de la France et de l'Allemagne, qui se réalise à partir des années 70 du siècle dernier. Cette deuxième phase correspond aussi à l'apogée de l'impérialisme par l'intermédiaire du commerce international, qui avait encore l'Angleterre comme principal représentant.

¹ Les investissements nord-américains, selon Fajnzylber, évoluent d'un total de 9,5 à 11,8, 31,9 et 64,8 billions de dollars entre 1929, 1950, 1960 et 1968. De 1950 à 1968 l'investissement total accumulé à l'extérieur se multiplie par 5,5. Les investissements dans le secteur manufacturé (selon la même source défendue dans Survey of Current Business) étaient de 3,8 billions de dollars en 1950, atteignent 26,4 billions de dollars en 1968, se multipliant ainsi 6,9 fois.

Notre principal objectif est d'essayer de comprendre comment, dans cette troisième phase du développement capitaliste mondial, les pays développés et les pays sous-développés se relient à travers les entreprises multinationales. Celles-ci, malgré leur existence antérieure, acquièrent une signification historique particulière à partir de la deuxième moitié de notre siècle quand elles développent dramatiquement leurs opérations dans les pays sous-développés, non plus dans le secteur d'extraction ou des services, mais dans le secteur manufacturier.

Le Développement des Multinationales

Stephen Hymer propose trois motivations de base pour l'expansion internationale des entreprises oligopolistiques nord-américaines:

1. La sécurité d'approvisionnement des matières premières.
2. Le contrôle des marchés extérieurs et donc la facilité d'exportation des produits nationaux.
3. Le besoin de prévoir la concurrence des entreprises locales (1972, p. 60).

Nous pourrions ajouter une quatrième motivation: le profit dû à la main-d'œuvre bon marché des pays en voie de développement qui produit des biens exigeant une grande intensité de main-d'œuvre et consommés dans les pays centraux.

Toutes ces motivations sont, naturellement, subordonnées aux objectifs plus généraux des grandes entreprises oligopolistiques de maximisation des profits à long terme et, surtout, de croissance. Le taux de profit étant défini, la croissance devient le grand objectif de l'entreprise oligopolistique². Avec la croissance, qui peut être réalisée par le réinvestissement des profits, par des fusions, par l'achat d'entreprises ou par l'appel de capitaux, le pouvoir et la sécurité de l'organisation ainsi que le prestige et la rémunération de ses administrateurs croissent. La croissance peut se produire au

² Notre tâche n'est pas de discuter les objectifs des grandes entreprises. Baumol (1959, p.46), Simon (1959, p. 253-258), Marris (1964, p. 46 à 109, et 1966) et Galbraith (1967, p. 184), entre autres, ont démontré que la sécurité et le pouvoir qui découlent de la croissance de l'entreprise rendent cet objectif plus important pour ses administrations que la maximisation des profits. Un taux de profit minimum est nécessaire ou "satisfaisant" et, tant qu'il n'est pas atteint, l'objectif de base est d'y arriver. Une fois celui-ci atteint l'objectif principal est la croissance; d'autre part la "maximisation" oligopolistique des profits correspond, en dernière analyse, à un taux planifié des profits, étant donné la théorie des barrières douanières à l'entrée, selon laquelle les entreprises limiteraient leurs taux de profit pour ne pas rendre trop attrayante la chute de la barrière (Sylos-Labini, 1972).

niveau national ou international. Il n'est pas nécessaire que le marché national soit pleinement saturé pour qu'intervienne la croissance en termes multinationaux.

Les quatre motivations déjà mentionnées, qui sont à l'origine de l'expression multinationale, doivent être analysées dans une perspective historique. Le premier objectif, celui d'assurer les matières premières, correspond encore à la phase de l'impérialisme par la voie du commerce international. Il était essentiel pour les pays centraux d'organiser la production de certaines matières premières et de certains aliments dont ils ne disposaient pas dans leurs pays. Le pétrole, le cuivre, le caoutchouc et l'étain en sont les exemples typiques. Les grandes entreprises des pays centraux acquièrent ainsi leur dimension internationale dès la deuxième moitié du siècle dernier avec l'objectif d'assurer l'approvisionnement en matières premières. Ce sont essentiellement des entreprises d'extraction ou de production de certains aliments, tels café, sucre, banane, thé pour lesquels la production est plus favorable ou possible seulement dans les pays tropicaux. Dans ce cas la production agricole peut être organisée par les entreprises internationales, mais il est très fréquent qu'elle soit assurée par les nationaux des pays périphériques. Elle exige une infrastructure de base (ports, chemins de fer, électricité); celle-ci a été assurée par les entreprises internationales.

La deuxième motivation, le contrôle des marchés extérieurs pour faciliter l'exportation des biens produits dans les pays centraux, correspond à la phase finale de l'impérialisme par la voie du commerce international et au modèle du sous-développement primaire-exportateur. Comme conséquence de ce type de "développement du sous-développement"³ un marché d'exportation s'était déjà formé dans les pays périphériques. Pour assurer ce marché, les entreprises industrielles des pays centraux avaient besoin de bureaux, d'usines de montage et d'assistance technique. Dans cette phase préindustrielle des pays sous développés, les entreprises n'étaient pas encore appelées multinationales, soit à cause des dimensions encore réduites de leurs opérations, soit parce que la production industrielle proprement dite

³ Cette expression de Gunther Frank (1969) est très heureuse pour caractériser le modèle primaire-exportateur et l'impérialisme par voie du commerce international. Elle peut aussi être appliquée au nouvel impérialisme et au modèle de sous-développement industrialisé correspondant, mais il faut se rappeler que les deux phénomènes présentent des caractéristiques très distinctes. Au Brésil, par exemple, selon le recensement de Doellinger et Cavalcanti (1975, p. 16-18), en 1948 seulement 28,1% des investissements directs nord-américains se localisent dans l'industrie de transformation, tandis qu'en 1969 ce pourcentage avait atteint 82%. En accord avec le concept historique des entreprises multinationales que nous adoptons, les investissements internationaux prédominent maintenant essentiellement dans l'industrie manufacturière.

se trouvait encore limitée presque exclusivement aux pays où se situaient les maisons mères.

La troisième motivation, se prémunir contre la concurrence, existe déjà dans la période d'après la deuxième guerre mondiale et correspond à l'apparition des firmes multinationales. Les entreprises internationales existaient déjà depuis longtemps, mais pour souligner la nouvelle intensification des investissements dans l'industrie de transformation et mettre en évidence la grande augmentation des investissements à l'extérieur, nous les ferons naître à cette époque.

Il y a toutefois un autre motif, peut-être encore plus important, pour qu'elles méritent à ce moment-là l'appellation de multinationales. Bien que la propriété de ces entreprises et la localisation de leurs administrations puissent être définies en termes nationaux, leurs bases productives ont tendu à perdre toute base nationale.

La FMN s'installe à l'extérieur pour se rapprocher de la source de matière première ou du marché local, ou encore de la main-d'œuvre bon marché, ou éventuellement de la main-d'œuvre spécialisée. L'administrateur des FMN se trouve plongé dans une logistique d'allocations internationales des ressources, qui lui permet de maximiser ses taux de profit et d'expansion. Pour ceci, ces firmes ont été aussi appelées "transnationales" (Sunkel, 1970) peut-être plus justement. En termes de base productive, elles tendent chaque fois à perdre leur identité nationale.

La grande vague des investissements internationaux directs dans les industries manufacturières qui a lieu à partir des années 50 s'oriente autant vers les PSD que vers les pays centraux. Les pays d'Amérique Latine avaient, principalement à partir des années 30, commencé un processus d'industrialisation. Pendant l'après-guerre, ils élèvent des barrières douanières pour produire eux-mêmes, de plus en plus, les biens de consommation.

Pour contourner le modèle de substitution des importations et empêcher que les marchés locaux ne tombent entre les mains des entreprises nationales, il n'y avait qu'une solution investir directement dans l'industrie des pays sous-développés qui disposaient déjà d'un marché significatif. De cette manière, les entreprises multinationales participaient au processus de substitution des importations des pays périphériques en substituant à leurs exportations des investissements directs.

La préoccupation de s'assurer des marchés n'est pas limitée aux pays sous-développés. Dans l'après-guerre, l'expansion des firmes dans les pays centraux est un objectif de base.⁴ La grande expansion des entreprises internationales et leurs transformations en firmes multinationales se déroule après la seconde guerre mondiale,

⁴ Deux tiers des investissements des multinationales sont localisés dans les pays développés (ONU, 1973, p. 7).

en fonction, principalement, des investissements en Europe des firmes nord-américaines et, à la suite, de l'expansion des firmes européennes vers les Etats-Unis.⁵

Durant les années 60, également, le Japon devint un élément important de ce processus.

L'objectif fondamental des entreprises est de s'assurer des marchés pour leurs produits. Les grandes firmes d'automobiles nord-américaines qui ouvrirent la voie eurent comme premier objectif le marché européen. Ensuite, elles se préoccupèrent dans une moindre mesure des marchés des pays périphériques dont les marchés sont moins significatifs.

Cet objectif de s'assurer des marchés et de se prémunir contre la concurrence locale doit être entendu dans un sens large, qui englobe l'objectif général des grandes entreprises oligopolistiques de caractère technobureaucratique de s'assurer sécurité et prévoyance. L'expansion multinationale a constitué une alternative au commerce international⁶ qui, bien qu'en pleine expansion après la seconde guerre mondiale, se trouve menacé à tout instant par des décisions tarifaires, des manipulations de taux de changes ou l'imposition de quotas d'importation. Ces mesures dépendent en partie de la politique économique librement décidée et en majeure partie des hasards auxquels sont soumises les balances des transactions courantes et les balances des paiements des pays importateurs. Dans le cas des PSD, ces déséquilibres constituent la règle. La carence des devises étrangères tend à devenir chronique, non seulement du fait de la nécessité d'importer des biens essentiels pour l'économie, mais aussi à cause de la lourde charge des intérêts de la dette extérieure, des rapatriements de bénéfices, du paiement de l'assistance technique, du fret et des assurances. L'instabilité des marchés de ces pays pour les produits des pays centraux devient ainsi encore plus forte.

Il devient donc beaucoup plus sûr d'investir directement dans les pays qui présentent déjà un marché attrayant que de dépendre du marché international. Ceci permet de se prémunir contre les risques et les déséquilibres imprévisibles de la

⁵ Pour une analyse du développement des multinationales nord-américaines en Europe et de la riposte européenne, voir Christopher Tugendhat (1971). Une comparaison économétrique entre la croissance des multinationales nord-américaines, dans cette période (1957-1967), et européennes fut réalisée par Robert Rowthorn et Stephen Hymer. On peut y vérifier que déjà à cette époque le taux de croissance des firmes européennes avait dépassé celui des firmes nord-américaines (5,4% aux Etats-Unis, 8,5% en Europe continentale et 14,7% en moyenne au Japon).

⁶ En 1968, par exemple, la valeur de la production des filiales nord-américaines à l'étranger a atteint 130.000 millions de dollars, soit quatre fois la valeur des exportations des Etats-Unis, selon Oswaldo Sunkel (Modèle de sous-développement industrialisé et entreprises multinationales, 1971, p. 610).

balance des paiements ou bien encore des politiques nationalistes cherchant l'industrialisation par substitution des importations.⁷

Galbraith expose très clairement ce point: "La fonction des EMN devient maintenant claire, il s'agit simplement pour la technostucture de s'accommoder des incertitudes du commerce extérieur" (1973, p. 167). Et il cite à la suite Stephen Hymer en appui: "Les firmes multinationales constituent une substitution au marché comme méthode d'organisation des échanges internationaux. Elles sont)... des îles de pouvoir conscient dans un océan de coopération inconsciente"⁸ (p. 169).

Ce système comporte un risque; celui de la nationalisation des filiales. Ce risque est toutefois beaucoup plus apparent qu'effectif, surtout pour des entreprises industrielles. Le risque est certainement plus important pour des entreprises extractives ou de services publics. Ces firmes, toutefois, sont en général localisées dans des pays périphériques depuis longtemps et ont récupéré pour beaucoup d'entre elles leur investissement initial plusieurs fois; elles attendent les nationalisations que les Etats nationaux technobureaucratiques capitalistes insèrent généralement dans leur développement. Et la nationalisation attendue ne constitue généralement pas une mauvaise affaire.

Dans le cas des entreprises industrielles, les risques de nationalisation sont bien moindres. L'alliance des technobureaucraties nationales et des entrepreneurs nationaux avec les grandes entreprises étrangères est profonde. La communion des intérêts repose sur des bases solides. Les entreprises multinationales produisent les biens de consommation de luxe, que la technobureaucratie et les capitalistes nationaux désirent, créent des emplois essentiellement pour les technobureaucrates, créent un marché pour les entreprises nationales fournisseurs de produits semi-finis ou de services, importent de la technologie sophistiquée que les technobureaucrates locaux savent utiliser, collaborent pour que le taux de croissance du Produit Intérieur Brut – critère suprême adopté par les technobureaucrates locaux pour mesurer leur propre succès – puisse croître à un rythme un peu plus élevé.⁹ De plus, les pays centraux disposent de divers

⁷ Selon la recherche de Rowthorn et Hymer, dans la période 1957-1967, 2,3% seulement de l'expansion des FMN nord-américaines s'expliquent par les ventes; 13,1% sont dus aux filiales à l'étranger, le reste à l'expansion interne.

⁸ Le texte de Stephen Hymer, cité par Galbraith, est issu de *The efficiency (contradictions) of Multinational corporations*, dans *The American Economic Review*, vol. 60, n.2, mai 1970. La citation intérieure appartient à D. H. Robertson. Le marché serait constitué par un océan de coopération inconsciente, alors que les entreprises multinationales bureaucratiques et planifiées seraient les îles de pouvoir conscient, lesquelles, selon Galbraith, se transforment en continents.

⁹ Sur l'idéologie technobureaucratique, qui subordonne tous les objectifs sociaux au développement mesuré en termes de croissance de la rente, voir Bresser-Pereira (1972, 1^{re} partie, chap. VII).

moyens de pression, comme la menace de couper les crédits, de supprimer la clause de la nation la plus favorisée, etc., pour décourager d'éventuelles nationalisations qui ne soient pas accompagnées d'une indemnisation substantielle. Et il y a toujours la possibilité d'intervenir dans les pays périphériques rebelles, soit directement, soit par l'intermédiaire des services d'espionnage, soit par les firmes multinationales elles-mêmes.

La théorie du cycle du produit

Cette troisième motivation pour le développement des EMN nécessite de se prémunir contre la concurrence locale, de contourner les barrières dressées contre les exportations à partir de la maison mère et ainsi de réduire les incertitudes du commerce international, peut être complétée par "la théorie du cycle du produit" de Raymond Vernon.¹⁰ En accord avec cette théorie, le grand développement des investissements directs nord-américains à l'extérieur, dans l'industrie manufacturière, a été dû principalement à la capacité de propager des innovations technologiques de produit. Le motif immédiat qui a conduit les entreprises à échanger leur stratégie des exportations de produits contre une production locale a généralement pour origine la menace d'une concurrence de la part des entreprises locales. Entre-temps, en plus de cette menace, une autre force stimulante fondamentale a été la prise de conscience qu'une possibilité d'investissements lucratifs à l'extérieur existait par l'exploitation d'une technologie dont les grandes entreprises nord-américaines avaient le monopole (Vernon, 1972, p. 49).

Etant donné l'avance technologique nord-américaine, l'avantage monopolistique peut aussi bien être basé sur la technologie du procédé de fabrication, mais le facteur fondamental, selon la théorie du cycle du produit, c'est la technologie du produit. La technologie du procédé de fabrication rend possible la production à coûts réduits, la technologie du produit assure au consommateur des produits nouveaux. La stratégie nord-américaine, qui a facilité le développement de grandes FMN, s'est fondée sur le lancement de nouveaux produits. Ces nouveaux produits sont, à l'origine, développés par la maison mère et lancés sur le marché nord-américain. Une fois le succès obtenu sur ce marché, le produit va être exporté. Cependant, alors qu'aux Etats-Unis commencent à surgir des concurrents, la menace de concurrents apparaît aussi dans les pays importateurs.

¹⁰ Voir Raymond Vernon (1971 et 1972). Le livre de 1972 est un recueil d'articles parmi lesquels, fondamentalement: *The Economic Consequences of US Foreign Direct Investment*. La théorie du cycle du produit fait partie de l'ensemble des participations recensées par Paul Streeten (1973, p. 860).

La firme, profitant de l'avantage monopolistique qu'elle détient encore, commence la production locale de mêmes produits. Les concurrents apparaissent, cependant, inévitablement. Et l'avantage technologique tendra à s'estomper à travers la diffusion et les imitations. A ce moment, le cycle du produit touche à sa fin et l'EMN se prépare au lancement et à l'exportation d'une nouvelle génération de produits.

A ce stade, le développement des entreprises manufacturières multinationales tendra à concevoir principalement des produits dont la technologie sera la plus sophistiquée et la plus récente. Ceci explique pourquoi les investissements de ces entreprises se concentrent principalement dans l'industrie chimique, dans l'industrie des machines et dans l'industrie des investissements scientifiques. De plus, ces nouveaux produits tendent à n'être achetés que par des consommateurs à hauts revenus, seuls capables de les acquérir. Son caractère d'innovation technologique étant acquis, plus courte est la durée de vie d'un produit et plus élevé le niveau de revenus de ses consommateurs potentiels, plus forte tendra à devenir la situation compétitive des EMN (Vernon, 1972, p. 48 à 58).

La théorie du cycle du produit est complétée par la "théorie de la réaction monopolistique" développée par Frederick Nicken Bocker. Selon cet auteur, les grandes EMN opèrent en marché oligopolistique. Dans ce cadre de références, "le modèle du cycle du produit fournit un ensemble de raisons pour que les entreprises nord-américaines, pionnières du lancement de nouveaux produits, réalisent agressivement une expansion à l'étranger. La réaction oligopolistique fournit un ensemble de raisons pour que ces firmes, une fois engagées dans ce processus d'expansion, répondent défensivement aux mouvements des unes par rapport aux autres dans le but de préserver l'équilibre concurrentiel à l'intérieur de chaque secteur industriel" (1973, p. 30-31). Dans cette optique, l'expansion des firmes multinationales à l'extérieur serait aussi expliquée par le fait qu'une fois qu'une des entreprises oligopolistiques du secteur a décidé d'investir dans un pays, ses concurrentes sont pratiquement dans l'obligation de faire de même, pour ne pas se trouver en situation désavantageuse.

Cette théorie de la réaction oligopolistique s'insère dans l'explication plus générale de la volonté des grandes firmes de s'assurer des marchés. Et dans cette perspective, il faut signaler que la théorie de la réaction oligopolistique s'est heurtée au fait vérifié que les premières entreprises multinationales installées dans les pays ont trouvé un marché déjà occupé par des firmes nationales. Ainsi il ne s'agit pas simplement de compétition oligopolistique entre firmes multinationales, comme la théorie de la réaction oligopolistique le suggère. Un grand nombre d'exemples en Europe et en Amérique Latine montre que les premières entreprises nord-américaines ont attaqué ces marchés dans le but d'empêcher qu'ils ne fussent fournis par des produits des entreprises locales semblables ou égaux à ceux produits par elles.

Par la suite, les autres EMN du secteur sont amenées à leur tour à investir.

Une nouvelle division internationale du travail?

Finally, starting in the 1960s, a fourth motivation for investing specifically in developing countries emerged: taking advantage of the low-cost labor market that exists in these countries for producing goods destined for export to the Central region.¹¹ It is at this time that large firms, especially in the United States, began to feel the competition from low-cost countries on their own territory. Japan, in particular, appeared as a threat. Numerous are the advantages that represent the possibility of being able to rely on a low-cost labor market for the production of goods with high intensity of labor.

Then, the response of small and medium-sized enterprises to this threat consists in demanding government protection (through tariff measures or subsidies), and large firms, including commercial ones, decide to organize themselves to produce abroad in order to export to the United States or Europe. This type of investment is not limited to clothing and toys: a vast sector of assembly of electronic equipment, for example, in which technology is very labor-intensive, also has an interest in producing in developing countries. However, even in the case of technologically sophisticated products, development and control of the technology are carried out at home. Technological development achieved by subsidiaries is occasional and limited.

It was precisely this fourth motivation that was at the origin, for certain analysts, of the idea of a “new international division of labor”, not based on the production of primary or manufactured products, but on the production of manufactured products with simple technology in developing countries and complex technology in industrialized countries. In fact, this division is based not on the complexity of the technology but on the more or less intensive use of labor. A developing country can produce according to complex technology if the production requires a large amount of labor. What it cannot do is develop its own technology, because this decision depends on MNCs for which it is much easier and safer to develop technology in the central countries. In any case, the expression

¹¹ Sur ce type d'investissements, voir G. Adam. Selon l'auteur, les investissements dans les pays sous-développés, ayant pour vue les exportations vers les pays centraux (sourcing), ont principalement lieu en Asie (Hong-Kong, Formose, Corée du Sud) et à la frontière des Etats-Unis (Mexique).

“Nouvelle Division internationale du Travail” ne paraît malheureuse, dans la mesure où elle permet d’établir une analogie entre l’actuel et l’ancien modèle de dépendance, entre le nouveau et le vieil impérialisme, alors que leurs caractéristiques sont différentes.

Nous avons donc quatre motivations de base pour le développement des multinationales. Ces motivations se succèdent historiquement, bien que parfois elles coexistent. On peut les relier aux théories sur les modèles de développement des EMN. Schneider et Doellinger retiennent trois théories de base: la théorie de l’intégration verticale internationale, la théorie du cycle du produit et la théorie de la maximisation de l’efficacité productive du groupe quant à la localisation des filiales en fonction de la dotation des facteurs des différents pays (1974, p.434-440). La première théorie est directement reliée à la première motivation historique de s’assurer des sources de matières premières. La seconde théorie, du cycle du produit, correspond à la seconde motivation, de contrôler les marchés extérieurs pour faciliter l’exportation des produits de la maison mère. Et la troisième motivation, par la suite, a visé à se prémunir contre la concurrence locale, éviter les risques du commerce international et profiter de l’avantage monopolistique dont le caractère, lié au marché, est dérivé du contrôle de la technologie de nouveaux produits. Finalement la troisième théorie, de l’allocation optimale des ressources, est directement liée à la quatrième motivation de la mise à profit de la main-d’œuvre bon marché des pays développés.

Les conditions: technologie et administration

Pour comprendre le développement des multinationales il nous faut aussi examiner les conditions qui ont rendu possible un développement ayant amené la firme à atteindre une dimension internationale en un premier stade historique, en visant à assurer la fourniture des matières premières et des aliments tropicaux, en un second stade en ayant pour objectif de faciliter l’écoulement de leur production exportée, à travers l’établissement de comptoirs de ventes et de lignes de montage. Ces deux premières époques précèdent la seconde guerre mondiale. Deux autres époques apparaissent après le conflit, toutes deux reliées à l’implantation d’unités industrielles à grande échelle. Un troisième stade, pendant lequel l’objectif est de s’assurer le marché, à travers l’implantation d’usines à l’étranger, et un dernier stade, presque concomitant au précédent, pendant lequel les firmes s’installent dans les pays périphériques pour profiter de leur main-d’œuvre bon marché et produire des biens destinés à l’exportation dans les pays centraux. Les deux dernières époques, et spécialement la troisième, se caractérisent par des investissements industriels et surtout présentent une dimension bien plus grande que les précédents. C’est alors que les EMN ont abouti à leurs caractéristiques actuelles.

Ce grand développement ne fut possible que grâce à deux types de progrès technologiques complémentaires: d'un côté le développement des moyens de communication dont l'importance est évidente (et spécialement le rôle du télex et des avions modernes), de l'autre le développement des firmes sur le plan administratif et organisationnel.

L'exemple des Etats-Unis est à cet égard significatif.¹² Les premières entreprises modernes sont les firmes ferroviaires. Leurs administrations atteignent déjà un certain niveau d'efficacité, mais elles sont encore centralisées. Par leur propre nature, elles étaient dispersées géographiquement, mais leur administration demeurait exclusivement dans le bureau central. Les grandes entreprises industrielles qui apparaissent par la suite, pendant la seconde moitié du siècle passé, suivent le même modèle. Elles tendent à une intégration verticale en cherchant à contrôler le marché depuis la source des matières premières jusqu'au produit final. Leur dimension croissante leur permet une disposition géographique, mais leur administration demeure centralisée.

Selon Alfred Chandler Junior (1966, p. 28 et 29) c'est approximativement pendant les années 80 et 90 du siècle passé que les "entreprises multinationales intégrées" se sont formées. C'est à cette époque que commencent à apparaître les grandes entreprises impersonnelles dans lesquelles la personnalité de l'entrepreneur individuel n'est déjà plus dominante. Deux stratégies dominent amplement la croissance: la verticalisation de la production, ou alors la fusion horizontale de plusieurs entreprises similaires. L'administration qui en résulte est toutefois toujours centralisée. Le modèle centralisé a commencé entre-temps à montrer ses limites. Pour croître, les firmes devaient soit se disperser géographiquement soit diversifier leur production. Les grandes entreprises spécialisées en un seul produit et opérant en un lieu unique pouvaient seules demeurer centralisées.

A partir des années 20 de ce siècle a débuté l'époque de l'entreprise multidivisionnelle (Chandler Jr, 1966, p. 50) avec comme base le travail d'organisation de pionnier de Alfred Sloan Jr à la General Motors. Un modèle d'organisation bureaucratique décidément innovateur est alors conçu.¹³ L'entreprise est structurée en grandes divisions hautement décentralisées. La départementalisation

¹² Pour une analyse des grandes entreprises nord-américaines, spécialement du point de vue administratif, voir Alfred D. Chandler Jr. (1966).

¹³ J'ai appelé dans un autre ouvrage ce modèle "Organisation fonctionnelle décentralisée". La meilleure des nombreuses analyses des entreprises multidivisionnelles est celle de Peter Drucker (1954). Dans ce livre sur la pratique de l'administration, il synthétise la stratégie et l'idéologie de l'entreprise nord-américaine et devient un des plus brillants idéologues du système. Sur l'organisation fonctionnelle décentralisée proprement dite, voir Bresser-Pereira, 1964.

est réalisée selon le critère du produit (General Motors) ou selon le critère géographique (SEARS).

Ce modèle d'organisation multidivisionnelle se révèle très efficient. Il se fonde sur des innovations administratives. Sur le plan organisationnel proprement dit, il rend viable la dualité de direction, par la distinction entre l'autorité de ligne et l'autorité fonctionnelle. Sur le plan de la stratégie de l'entreprise, il implique la modélisation et, en même temps, la diversification des lignes de produits. Sur le plan administratif, il se fonde sur un système de gestion par objectif et par autocontrôle.

Ce sera ce même modèle d'organisation qui permettra la formation définitive des EMN dans les années 50. Nous constatons ainsi quatre étapes du développement des entreprises: entreprises particulières centralisées, entreprises pluri départementales encore centralisées, entreprises multidivisionnaires décentralisées et entreprises multinationales, décentralisées au niveau international. Le modèle d'organisation fonctionnelle décentralisée, qui apparaît avec les entreprises multidivisionnaires, a été une condition nécessaire pour l'affirmation, sur le plan mondial, des EMN.

le vieil impérialisme

L'arrivée des EMN pendant l'après-guerre, qui orientent leurs investissements de manière croissante vers le secteur industriel,¹⁴ crée un nouveau type d'impérialisme et établit les bases d'un nouvel ordre économique international. La tentative de continuer d'analyser les EMN selon les critères du vieil impérialisme, fondé sur le commerce international et sur la limitation des pays périphériques au modèle primaire-exportateur, a encore ses défenseurs, mais s'estompe. La thèse centrale qu'ils défendent est que les EMN n'ont contribué en rien au développement des pays périphériques. En vérité, elles ont constitué l'ultime rouage à travers lequel le capitalisme international subjugué et exploite les pays sous-développés.

Avant tout, ils se refusent à employer le terme multinational, ou alors ils l'emploient entre guillemets. Ils entendent ainsi nier l'existence de "véritables" multinationales, définies à l'origine comme des entreprises dont non seulement la production mais encore le contrôle est dispersé à travers différentes nations, en fait, l'expression "multinationale" a été utilisée, à l'origine, comme une arme idéologique par les grandes entreprises oligopolistiques internationales. Celles-ci, une fois créées

¹⁴ Entre 1957 et 1971, alors que l'investissement industriel intérieur américain croît de 90%, les investissements directs des grandes entreprises industrielles à l'extérieur s'accroissent d'environ 500%. Source: Survey of Current Business, septembre-octobre 1970, mars-juin 1971, septembre 1971, cité par Steve Barbson, 1973, p. 34.

l'appellation, l'ont utilisée pour s'auto identifier.¹⁵ En accord avec la supposition que la terminologie des groupes dominants tend à prévaloir, ceci fut probablement une des causes qui fit que l'expression est devenue d'un usage courant. Entre-temps, une autre raison apparut: l'expression exprime clairement une nouvelle réalité : c'est la raison pour laquelle les économistes et les scientifiques radicaux ont eu tendance à l'adopter. Cette conception, utilisée dans cet article, désigne l'entreprise multinationale oligopolistique qui décentralise sa production industrielle à l'échelle mondiale. Entreprise multinationale ne signifie pas contrôle multinational mais opération multinationale et tentative de création d'une nouvelle solidarité internationale entre capitalistes et technobureaucrates du monde occidental.

Bien que les arguments relatifs aux transferts de technologie soient fréquemment évoqués, le principal argument continue d'être l'accumulation du capital due aux EMN. Il existerait un "hiatus de ressources" dans la balance des paiements entre les besoins de devises pour financer les importations et les devises procurées par les exportations. Ce "hiatus" correspondrait à l'épargne étrangère transférée dans le pays et qui peut être couverte par des financements ou par des investissements directs. Les multinationales, en réalisant des investissements directs, seraient ainsi à l'origine du transfert de l'épargne étrangère vers les pays périphériques et, en même temps, résoudraient le problème à court terme de l'équilibre de la balance des paiements du pays récepteur, dans la mesure où elles lui éviteraient le recours à un financement extérieur additionnel susceptible d'augmenter sa dette extérieure. Le raisonnement est à court terme. Peu importe qu'à long terme les rapatriements de bénéfices tendent à dépasser largement les entrées de capitaux. Lorsque cette relation reste positive pour le pays périphérique, la situation est considérée comme hautement favorable et même quand elle devient négative, elle ne l'est qu'au regard des vieux investissements. Les nouveaux investissements continuent à représenter un transfert d'épargne étrangère et à contribuer à l'équilibre à court terme de la balance des paiements, et les autorités responsables de leur entrée continuent à les déclarer bienvenus.¹⁶

¹⁵ L'expression "entreprise multinationale" paraît avoir été utilisée pour la première fois par un ferme défenseur des EMN, David E. Lilienthal, lors d'une conférence prononcée en avril 1960 au Carnegie Institute of Technology (Baran et Sweezy, 1966, p. 193).

¹⁶ Le président de la Banque Centrale du Brésil, Paulo H. Pereira Lira, par exemple, bien qu'il reconnaisse que les rapatriements de bénéfices ont dépassé les entrées, déclare que ceci ne se passe pas au Brésil: "Pour nous, l'attitude positive face à l'entrée des capitaux étrangers résulte d'une décision politique majeure, dans la stratégie du développement économique et social, c'est-à-dire de rechercher l'utilisation de l'épargne étrangère pour accélérer le rythme de développement du pays plus que ce qui serait possible en ne comptant que sur l'épargne intérieure" (1975, p. 2 et 3).

Les opposants aux firmes multinationales commencent par nier la contribution à l'augmentation de l'épargne: "Le capital se fait à la maison"¹⁷. Les EMN n'ont pas seulement contribué en rien à l'augmentation de l'épargne, elles l'ont en plus réduite. Les rapatriements de bénéfices tendent à être considérablement supérieurs aux entrées de nouveaux capitaux pour l'investissement. Les chiffres correspondants sont très clairs¹⁸ mais un argument contraire est toujours avancé: sans les investissements initiaux, il n'y aurait pas eu de rapatriement de bénéfices. Les opposants insistent cependant: les pays sous-développés sont soumis à une hémorragie permanente de leur excédent économique. Les rapatriements de bénéfices doivent être ajoutés aux rapatriements déguisés par le canal de la sous-facturation des exportations et la surfacturation des importations¹⁹. De plus, l'investissement des EMN est, en grande partie, fictif. Elles réalisent une petite allocation de leurs ressources propres et financent la majeure partie de l'investissement à partir des ressources recueillies dans les pays sous-développés eux-mêmes.²⁰

En contradiction avec les arguments favorables aux EMN, censées créer des emplois et fournir des ressources aux gouvernements nationaux, par le paiement de l'impôt, leurs détracteurs affirment que les investissements sont d'une intensité en capital élevée et que seule une minorité de technobureaucrates et d'ouvriers spécialisés obtient des emplois.

Ainsi, en prenant exemple sur l'expérience des investissements de l'industrie extractive, ou dans les plantations, ils affirment que les EMN se constituent en enclaves, sans effet multiplicateur en aval ou en amont. Les impôts réduits qu'elles payent, après avoir réussi à en éviter une bonne partie, sont destinés à des

¹⁷ Cette expression a été utilisée par Alexandre Barbosa Lima Sobrinho, dans son essai notable sur le Japon (1973) à partir d'une phrase de Ragnar Nurkse.

¹⁸ Les investissements directs nord-américains à l'extérieur, entre 1960 et 1969, ont été de 25.773 millions de dollars contre une entrée de revenus des investissements directs de 38.106 millions de dollars. Ce solde de 12.333 millions de dollars est entièrement dû aux pays sous-développés (Alma Champoy, 1972, p. 64, en prenant pour base le Survey of Current Business). Par ailleurs, entre 1963 et 1970, l'investissement direct des EMN dans 43 pays sous-développés a correspondu à moins de 30% des rapatriements de bénéfices (ONU, 1973, p.61). Pour une analyse des investissements étrangers, voir Fernando Gasparian (1973) et Miguel S. Wionczek (1971).

¹⁹ Pour une analyse de la rentabilité effective des entreprises multinationales en Amérique Latine, et particulièrement en Colombie, voir Daniel Chudnovsky (1974).

²⁰ En 1968, par exemple, sur le total de 959 millions de dollars utilisés dans le financement des entreprises industrielles nord-américaines en Amérique Latine, 12,5% seulement proviennent des Etats-Unis (D. Bell, Survey of Current Business, novembre 1970, p. 14-20, cité par C. Vaitsos, 1974).

gouvernements oligarchiques qui les utilisent pour l'importation de biens de consommation importés depuis les pays industrialisés.

Les critiques généralisées sur le rôle des EMN dans les pays sous-développés vont encore au-delà. Se fondant encore sur l'analyse du vieil impérialisme, Alma Champoy en présente une liste (1972, p. 74 à 80) qui contient des vérités et des semi-vérités: la présence des filiales des EMN dans un pays sous-développé représente une lourde charge. Elles épuisent les ressources naturelles du pays, provoquent la fuite des cerveaux, évitent le paiement de l'impôt, créent peu d'emplois, ne permettent pas au personnel local l'accès aux postes de haute responsabilité, donnent priorité à la maison mère lorsqu'il s'agit d'exporter, absorbent ou éliminent les petites et moyennes entreprises locales, empêchent la diffusion de la technologie qu'elles maîtrisent, agissent sur le taux de charge par les rapatriements de bénéfices ou l'arrêt subi de nouveaux investissements, créent des obstacles à la planification économique nationale, maintiennent les centres de décision localisés à l'extérieur, rendent difficile la formation d'un marché national des capitaux dans la mesure où elles refusent d'introduire leurs actions dans les bourses des valeurs locales, interviennent activement dans la politique interne des pays hôtes.

Le schéma de base pour l'analyse de l'impérialisme est toujours celui proposé par Hobson et Lénine, sans modifications essentielles. On peut parler de "nouvel" impérialisme,²¹ impérialisme "moderne", "néo-impérialisme", mais quoi qu'il en soit l'impérialisme est toujours un stade plus avancé et final du capitalisme. Les grandes entreprises capitalistes accumulent un excédent de capital qu'elles doivent transférer dans les pays sous-développés. Ce transfert, traduit dans la formation des entreprises multinationales, a comme objectif de nouveaux bénéfices et une accumulation du capital plus intense pour les économies centrales. Le rôle fondamental des EMN serait alors de transférer dans la métropole tout ou grande partie de l'excédent économique produit par les travailleurs des pays sous-développés.

²¹ Harry Magdoff (1972), un représentant typique de cette manière de voir, appelle "nouvel" impérialisme celui qui apparaît à la fin du XIX^e siècle (p. 14). Il ne voit pas de modifications essentielles du capitalisme à partir de cette époque, au maximum admet-il que "l'internationalisation du capital entre les entreprises géantes est aujourd'hui bien plus élevée qu'il y a cinquante ans, lorsque Lénine écrivait son œuvre sur l'impérialisme" (p. 72).

Le nouvel impérialisme²²

En vérité, la participation croissante des investissements industriels à l'extérieur des grandes EMN nord-américaines, puis européennes, à partir des années 50, a modifié substantiellement ce cadre de références. Le vieil impérialisme était anti-industrialisant et tendait à maintenir les pays périphériques dans leur orientation primaire exportatrice; le nouvel impérialisme est industrialisant et "développeur", bien qu'il organise un certain type de développement et bénéficie à une minorité. Le vieil impérialisme impliquait une alliance entre le capitalisme de la métropole et les petites oligarchies agro-commerciales, le nouvel impérialisme exige une alliance plus ample du capitalisme technobureaucratique central à la classe capitaliste et aux technobureaucrates de la classe moyenne, tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Le vieil impérialisme a contribué significativement à la croissance du marché interne des pays sous-développés, alors qu'une préoccupation fondamentale du nouvel impérialisme est de bénéficier de l'existence de ces marchés internes pour continuer leur expansion par l'implantation de multinationales se substituant aux importations. Mais ce marché caractérisé par la production de biens de luxe sera limité à une minorité dans les pays sous-développés.

Dans le vieil impérialisme, les entreprises, principalement extractives, se constituaient en enclaves, avec des effets multiplicateurs limités en amont ou en aval; le nouvel impérialisme, basé sur les firmes manufacturières, implique la formation d'un ensemble économique relativement intégré. Les Etats nationaux étaient soit inféodés politiquement de manière explicite, comme la majorité des pays africains ou asiatiques, soit faibles et démunis comme en Amérique latine. Dans le nouvel impérialisme, les Etats sont beaucoup plus forts, techniquement mieux équipés avec une bien plus forte capacité d'intervention dans l'économie locale.

Le vieil impérialisme était fondé sur l'appropriation de l'excédent économique effectif et potentiel des pays sous-développés, grâce au commerce international ou encore grâce aux termes de l'échange. Le premier, Prébisch a décrit, dès la fin des années 40,²³ la stratégie consistant à profiter de la main-d'œuvre bon marché et des ressources abondantes des pays sous-développés pour produire, à bas prix, des biens demandés dans les métropoles. Les gains de productivité étaient faibles, et lorsqu'ils apparaissaient ils étaient transférés vers la métropole par les mécanismes du maintien

²² Fernando Henrique Cardoso (10, 71 et 74), dans sa *Théorie de la dépendance*, est à l'origine de la distinction faite ici entre vieil et nouvel impérialisme, grâce à son analyse critique innovatrice.

²³ Prébisch a présenté son analyse dans *l'Etude Économique pour l'Amérique latine* (1949) de la CEPAL, travail non signé, et dans son travail: *Le développement économique de l'Amérique latine et ses principaux problèmes* (1949). Cette thèse est maintenant présentée sous une forme généralisée sous la dénomination de "l'échange inégal". Voir à ce sujet Emmanuel (1962).

des salaires au niveau de subsistance et des baisses cycliques des prix. En même temps, les élévations de la productivité dans les pays du Centre se transformaient en augmentation des profits et des salaires pour les travailleurs syndicalisés. Les obstacles à la libre circulation internationale de la main-d'œuvre aidaient au maintien de cette situation.

Dans le nouvel impérialisme, une part substantielle de l'excédent économique produit dans le pays déjà semi-industrialisé par les EMN demeure sur place, sous les formes de paiements de salaires à la classe moyenne, des impôts au gouvernement et des achats de services et de biens de consommation intermédiaires aux capitalistes locaux. Le commerce international n'est déjà plus la forme idéale d'appropriation de l'excédent des pays sous-développés, dans la mesure où ces Etats deviennent de plus en plus capables de s'organiser entre producteurs et de défendre les prix de leurs produits.²⁴ Evidemment, les pays centraux continuent à manipuler les prix des produits primaires; mais leur liberté d'action a été considérablement diminuée ces dernières années. L'échange inégal continue d'exister. Le dernier mouvement des entreprises multinationales qui investissent dans la périphérie pour y profiter de la main-d'œuvre à bon marché dans des investissements à forte intensité de main-d'œuvre en est une illustration. Mais, au contraire de ce qui se passait durant le vieil impérialisme, ces multinationales manufacturières qui s'orientaient vers l'exportation sont amenées à employer, en fonction du caractère intensif en travail de la technologie utilisée, un nombre important de travailleurs, en plus de la technobureaucratie locale. Il est évident que ceci impliquera une augmentation des salaires, ou au moins, et en fonction de notre modèle, que ceci mènera à une augmentation numérique de la classe moyenne technobureaucratique.

L'appropriation de l'excédent par les FMN se réalise moins à travers le commerce international et plus par l'obtention directe des profits. Les profits tendent à être élevés, vu le caractère oligopolistique des entreprises,²⁵ étant donné l'avantage

²⁴ L'Opep, Organisation des Pays exportateurs de Pétrole, peut être considérée comme un exemple limite. Mais auparavant, l'Organisation mondiale du Café existait delà, dans laquelle, malgré la participation des pays consommateurs, s'est constitué un mécanisme de stabilisation des prix du café.

²⁵ Selon le recensement effectué par Eduardo Matarazzo Suplicy pour le Who's Who de l'économie brésilienne 1975, p. 23), la rentabilité moyenne sur le patrimoine liquide des cent entreprises les plus importantes du Brésil entre 1968 et 1974 a été de 15,83% pour les firmes étrangères contre 12,52% pour les nationales et 8,96% pour les firmes de l'Etat. En 1973 et 1974, la rentabilité déclarée par ces entreprises multinationales atteint respectivement 20,1% et 20,4%. Doellinger et Cavalcanti ont obtenu des résultats légèrement inférieurs en utilisant une démonstration, mais ils ont observé que l'on pouvait admettre "que les rendements réels de multinationales au

monopolistique du contrôle d'une technologie industrielle sophistiquée et la capacité de gestion et d'organisation²⁶ de ses dirigeants. Résumés à ceci, les profits recueillis sous diverses formes aboutissent à un volume hautement compensatoire pour les EMN. Quoi qu'il en soit, l'excédent produit par les travailleurs n'aboutira pas seulement entre les mains des capitalistes et technobureaucrates étrangers que les EMN représentent, il ira aussi aux capitalistes et technobureaucrates nationaux.

En somme, la critique du nouvel impérialisme ne peut s'effectuer qu'en abandonnant les paramètres qui ont orienté l'analyse de l'impérialisme à travers le commerce international.²⁷ Bien que nous puissions admettre des traces d'une continuité entre les deux systèmes, les différences sont suffisamment importantes pour justifier la distinction radicale que nous faisons.

La nature de l'impérialisme change de forme approximativement à partir des années 50 de ce siècle. Et ce n'est pas seulement pour des raisons didactiques que nous insistons sur cette mutation, mais parce qu'autrement nous ne disposerions pas des instruments permettant d'examiner la signification des EMN pour les PSD.

Nouveaux critères de critique

Nous souhaitons que l'analyse antérieure ait montré le besoin de nouveaux critères pour permettre une évaluation critique du rôle des firmes multinationales dans les pays sous-développés. Les concepts du vieil impérialisme ne sont pas suffisants, encore que beaucoup des critiques qui lui sont faites soient toujours valables. Les entreprises multinationales sont industrialisantes. Elles transfèrent des capitaux additionnels vers les pays récepteurs, bien que ce financement soit souvent dû au capital local²⁸ et que la balance des paiements ait une tendance au déficit à moyen terme²⁹. Elles transfèrent aussi de la technologie industrielle bien que ce soit pour une production industrielle non adaptée aux besoins réels des pays récepteurs sous-développés. Il existe par

Brésil sont apparus sous-évalués, aussi bien au niveau de leur comptabilité que des registres de remise de bénéfices" (1975, p. 85-88).

²⁶ Dans cette expression, il faut inclure le marketing, l'administration financière et la gestion de la production.

²⁷ En plus des travaux fondamentaux de Fernando Henrique Cardoso sur le concept de nouvel impérialisme, voir les critères critiques présentés par Anibal Pinto et Jan Knakal (1972).

²⁸ Selon Raymond Vernon, "à chaque dollar qui quitte les Etats-Unis vers les pays étrangers eu liaison avec le financement des filiales manufacturières à l'extérieur, correspondent 3 ou 4 \$ recueillis par ces filiales en dehors des Etats-Unis".

²⁹ Voir Schneider et Doellinger, 1974, p. 435-463.

conséquent une contribution positive des pays développés bien qu'elle soit à court terme et d'un caractère très perturbant pour les pays sous-développés.

Tout d'abord, il faut remarquer que cette contribution n'est "positive" que si le pays n'a pas une autre possibilité de réaliser l'accumulation de capital ou d'obtenir le transfert de technologie en utilisant ses propres ressources. très souvent, l'entrée de capitaux étrangers réduit les investissements nationaux surtout quand ces investissements ne demandent pas beaucoup de capitaux et de technologie. L'achat des entreprises nationales en vue d'augmenter leur rentabilité en est un exemple très clair. Le besoin de faire appel aux capitaux étrangers est à considérer; il est toujours possible de demander une aide à l'Etat même quand le capital nécessaire est très important.

Le problème du choix est en relation avec le facteur temps. Si l'on veut maximiser à court terme le taux de croissance du pays en transférant l'épargne étrangère par le moyen de l'investissement direct, la contribution des multinationales est positive. Si l'on analyse la situation à long terme, on se rend compte que cette contribution est très douteuse; elle est même négative pour les pays sous-développés.

D'autre part, même à court terme, la multinationale transfère ses excédents vers les pays centraux, dans la mesure où elle opère sur les marchés oligopolistiques et atteint des taux de profit très élevés. La décision d'investir à l'extérieur dépend, naturellement, des bénéfices attendus. Mais étant donné la position oligopolistique qui caractérise le marché du secteur moderne dans le modèle de sous-développement industrialisé, les taux de profit sont exceptionnellement élevés. Reedaway, par exemple, a vérifié que le taux de profit des investissements britanniques, à l'extérieur, est à peu près le double de celui qui est obtenu en Grande-Bretagne (Schneider et Doellinger, p. 436). Cela a été obtenu grâce au degré de monopolisation, aux avantages monopolistiques dus au contrôle de technologie, au prestige de la marque étrangère, aux facilités de financement à taux d'intérêt plus bas et à la sécurité des investissements. En plus du caractère antisocial de ces profits il faut considérer les effets très négatifs, déjà évoqués, sur la balance des paiements.

Le plus grave pour les pays sous-développés est que ces entreprises induisent un type de développement, que nous appelons sous-développement industrialisé, elles transfèrent une technologie à forte intensité de capital et emploient relativement peu de main-d'œuvre. Elles produisent des produits de luxe qui ne peuvent pas être consommés par la majorité de la population, étant donné le bas niveau des revenus dans le pays et la concentration des hauts revenus dans la classe moyenne.

Nous avons vu, selon la théorie du cycle du produit, que la stratégie de la multinationale est basée sur le lancement, dans les pays périphériques, des produits qui ont réussi dans les pays centraux. Il s'agit de mieux profiter des investissements réalisés pour le développement technologique de ces produits. L'avantage des firmes

multinationales, sur les entreprises nationales, est dans le transfert de la technologie déjà dépréciée vers les pays périphériques.

Les entreprises multinationales aident ainsi à reproduire, dans la périphérie, les modèles de consommation du Centre au bénéfice d'une minorité bureaucratique et capitaliste. Selon Paul Streeten (1973, p. 878), parlant des entreprises multinationales, l'inégalité internationale et l'inégalité interne dans les pays pauvres se consolident mutuellement. La distribution inégale des revenus est à la fois cause et effet des technologies et des produits inadaptés. Elle est effet parce que les méthodes et les produits à forte intensité de capital élèvent la participation qui va aux bénéficiaires et aux techniques sophistiquées et réduit celle qui va au travail non qualifié. Elle est cause parce que le marché des biens sophistiqués a besoin d'une élite avec des hauts revenus. Elle est cause, encore, parce que le marché des biens sophistiqués existant, les entreprises ne désirent pas produire des biens plus "adaptés" au "marché de masse" à "bas prix". Ces élites existaient déjà, elles importaient des biens qui maintenant sont produits sur place et, étant incapables de développer une culture nationale, elles ont toujours cherché à suivre les modèles de consommation étrangers. C'est ainsi que les multinationales trouvent un milieu favorable à leur développement et ont tendance à perpétuer une structure économique et sociale qui caractérise le sous-développement.

Le revenu national augmente généralement moins vite que dans les pays centraux, mais ce n'est pas la stagnation qui caractérise le sous-développement. Même dans la période du vieil impérialisme et du modèle primaire exportateur le revenu national augmentait. Mais à cette époque, comme maintenant, le sous-développement avait tendance à se perpétuer puisque le modèle de "développement" ne bénéficiait qu'à une très faible partie de la population.

Le sous-développement ne signifie pas stagnation, l'économie ou la culture traditionnelle non plus, le sous-développement est un processus historique par lequel les pays périphériques, généralement très peuplés, ont été mis en contact avec les pays centraux qui avaient déjà accompli leur révolution industrielle. Ce contact a signifié dépendance, la dépendance a signifié, à la période du vieil impérialisme, spécialisation en un ou peu de produits d'exportation, et le développement technologique limité à ce que Celso Furtado a appelé la "modernisation", ou encore l'assimilation de progrès techniques seulement dans les modèles de consommation (1972, p. ii). Dans la période du sous-développement industrialisé, "la dépendance qui comportait l'imitation des modèles de consommation de l'extérieur à travers l'importation des biens étrangers, s'installe maintenant dans le système de production et assigne aux filiales des grandes entreprises la programmation des modèles de consommation qui doivent être adoptés" (Celso Furtado, 1974, p. 89).

Dans ces deux situations, le sous-développement était un processus dynamique de dépendance qui marginalisait et continue de marginaliser la grande majorité de la population. Avant, cette dépendance était maintenue par le commerce international,

maintenant par les multinationales. Avant le progrès technologique et l'industrialisation n'existaient pas, maintenant si. Mais étant donné la pauvreté de la majorité de la population, avant comme maintenant, la marginalisation est la même. Il est vrai que le pourcentage de la population qui participe au développement a augmenté dans la mesure où les technobureaucrates et même une partie des ouvriers qualifiés viennent s'ajouter aux capitalistes locaux. Mais ce pourcentage est très bas par rapport à la population totale et la dynamique du modèle de sous-développement industrialisé ne change ce rapport que très lentement.

En conclusion, de nouveaux critères de critique s'imposent pour évaluer le rôle des entreprises multinationales dans le contexte du sous-développement industrialisé. Ces nouveaux critères sont de deux sortes. D'une part les critères strictement économiques, en rapport avec l'obtention des profits monopolistiques et les effets négatifs à moyen et à long terme sur la balance des paiements, ainsi que la tendance de la dépendance technologique à se perpétuer; et, d'autre part, celui de la critique la plus courante des multinationales, qu'elles conditionnent un "style de développement" inégal et marginalisant dans les pays périphériques.

Un nouvel ordre international

Les EMN participent à la réorganisation de l'économie du monde non communiste sous l'égide des Etats-Unis³⁰. Le capital peut, à travers elles, profiter d'une nouvelle vague de concentration grâce à la collaboration des élites capitalistes et technobureaucratiques des pays périphériques; le développement technologique dans les pays centraux peut être accéléré, grâce aussi à la possibilité de transférer dans les pays périphériques les équipements obsolètes.³¹ Que ce processus se soit réalisé sous l'hégémonie des Etats-Unis ne signifie pas, cependant, que ce pays détient le contrôle de l'action des multinationales. Comme Celso Furtado le fait observer (1974, p. 33): "Les grandes firmes opèrent internationalement, à travers des centres de décision qui échappent, en grande partie, au contrôle des gouvernements de chaque pays." La même idée est exprimée, sous un autre aspect, par Stephen Hymer (1972, p.113): "Pour une EMN, les frontières sont tracées à l'encre invisible."

³⁰ Celso Furtado, dans son dernier ouvrage sur le capitalisme postnational, voit quatre plans de concentration du pouvoir définis par la nouvelle structure de l'économie capitaliste mondiale: i) la superstructure politique centrale; a) les Etats centraux; 3) les Etats périphériques dans lesquels ou assiste à l'apparition généralisée du pouvoir technobureaucratique et le déclin des bourgeoisies traditionnelles dépendantes; 4) les grandes entreprises d'actions internationales qui sont le principal instrument d'accumulation, d'innovation technique et d'intégration des systèmes (1975, p. 21 et 22).

³¹ Cette analyse a été faite par Ruy Mauro Marini (1969, p. 15 et 16).

Ce nouvel ordre de l'économie ne se limite pas, cependant, à une nouvelle vague de concentration du capital et à un nouveau stimulant du développement technologique dans les pays centraux. Les EMN diffusent le capital parmi les pays en même temps qu'elles le concentrent sous leur contrôle, car leur taux de croissance est plus élevé que celui de l'économie mondiale. Elles transfèrent la technologie mais tout en la maintenant fermement sous leur contrôle; elles décentralisent le système d'organisation pour mieux contrôler les filiales; elles décentralisent la production au niveau international pour pouvoir mieux contrôler les marchés des pays non communistes et éviter, ainsi, les incertitudes du commerce mondial.

Bien que pouvant encore être considérées comme fondamentalement capitalistes, les EMN sont profondément infiltrées par les relations de production et par l'idéologie technobureaucratique. Elles sont la manifestation la plus claire d'une formation sociale, à prédominance encore capitaliste, mais déjà profondément marquée par des aspects bureaucratiques.

Oswaldo Sunkel suggère que les EMN, qu'il qualifié de Contrats (conglomérats transnationaux), établissent un nouvel ordre international très semblable au système mercantiliste. En dernière analyse, sa conception du néo-mercantilisme est très proche de celle du capitalisme technobureaucratique utilisée ici. Il affirme que le système capitaliste mondial se trouve dans une phase de réorganisation qui le transformera en un nouveau système industriel international dont les principales institutions sont les Contrats, appuyés de plus en plus par les gouvernements des pays développés; cette nouvelle structure de domination comporte un grand nombre des caractéristiques du système mercantiliste. Ce nouveau système tend à concentrer la planification et l'utilisation des ressources humaines, naturelles et de capital, de même que le développement de la science et de la technologie dans le "cerveau" du nouveau système industriel: les technocrates des Contrats, des organisations internationales et des gouvernements des pays développés (1971, p. 622 et 623). Le système capitaliste passe cependant par de profondes transformations. Une nouvelle structure de domination s'affirme avec de nouvelles stratégies: le partage du pouvoir entre la classe capitaliste, la technobureaucratie des firmes multinationales et des gouvernements des pays développés.

Une caractéristique essentielle, nécessaire à la compréhension du phénomène des EMN, est leur tendance à échapper au contrôle des Etats, y compris d'ailleurs à celui des Etats-Unis où la majorité des maisons mères ont leur siège.³² Notre définition qui relève d'une conception historique, et non formelle, n'est pas fonction d'un nombre minimum de filiales à l'étranger, ou du contrôle des actifs dans plus d'un pays,³³ ou encore dans le pourcentage minimum que peuvent représenter les ventes ou

³² Huit des plus grandes entreprises multinationales ont leur siège aux Etats-Unis (ONU, 1973, p. 5).

³³ C'est la définition adoptée par l'ONU (1973, p. 3).

les actifs à l'étranger. Dans la perspective que nous adoptons, l'EMN qui succède à l'entreprise internationale du siècle passé ou de la première moitié de ce siècle est une entreprise oligopolistique qui s'étend à l'échelle mondiale par la création d'unités productives dans un grand nombre de pays, alors que ses liens avec le pays d'origine diminuent. L'activité de ces entreprises est productive, encore qu'elle puisse être de services (banques) ou extractive. La décision d'investir à l'extérieur ne résulte pas, toutefois, de la nécessité d'obtenir des matières premières ou des aliments à l'étranger. A l'heure actuelle les EMN diversifient leurs activités géographiquement pour maximiser leur taux d'expansion et leur taux de profit global.

Elles installent leurs usines ou leurs bureaux là où le marché est le plus favorable et transfèrent leurs profits à travers différents systèmes minorant leurs impôts. La grande majorité de leurs actionnaires résident dans un seul pays déterminé. Mais ces actionnaires se contentent d'un taux de rémunération de leurs actions relativement peu élevé, comparé au taux de profit généralement obtenu par les EMN. Ainsi, les élites technobureaucratiques disposent d'une faible marge de manœuvre pour utiliser les ressources des entreprises en fonction de leurs objectifs d'expansion et de l'augmentation de la productivité globale du système.

Les EMN recherchent une planification et un contrôle de leurs activités à l'échelle mondiale. Ainsi, les frontières nationales ont, pour elles, de moins en moins d'importance. Les Etats-Unis et la France ont encore des intérêts communs avec ceux des firmes qui ont leur siège dans ces pays, mais les intérêts et les objectifs ne sont déjà plus identiques, et tendent à se différencier. Lorsque les entreprises internationales investissaient dans les pays de la périphérie pour obtenir des matières premières, les avantages pour la balance des paiements du pays central étaient évidents. Mais lorsque les firmes se sont installées dans la périphérie pour bénéficier de la main-d'œuvre bon marché, ou pour y préserver leur marché, l'effet sur la balance des paiements a commencé à s'inverser. Ce n'est d'ailleurs pas pour une autre raison que les syndicats et le parlement nord-américain ont cherché à limiter ces investissements à l'extérieur.

Ce caractère transnational des EMN a servi d'arme idéologique à leurs dirigeants pour justifier leur présence dans des pays autres que celui de leur siège: si leurs intérêts sont de moins en moins liés à ceux des pays du siège, ces derniers sont de moins en moins à craindre, et les arguments nationalistes des pays périphériques n'auraient plus de sens.

Ce type d'argumentation est évidemment inconscient. La tendance à la transnationalité de ces firmes est loin d'être arrivée à son terme. Les intérêts des EMN sont encore bien plus liés à ceux des pays centraux qu'à ceux de la périphérie. Par ailleurs, l'effet négatif le plus grave de l'action des multinationales dans les pays sous-développés réside dans le fait qu'elles conditionnent ou qu'elles conduisent au sous-développement industrialisé, par l'alliance de leur propres élites technobureaucratiques

avec la classe capitaliste et la couche technobureaucratique gouvernementale des pays périphériques. Finalement, il est nécessaire d'observer le sérieux risque que peuvent représenter les EMN pour les gouvernements qui ont la responsabilité du développement de leur pays.

En relation avec ce dernier point, il est pourtant nécessaire de faire une réserve importante. Si les EMN ont eu une croissance brillante dans ce dernier quart de siècle, il en est de même des Etats, y compris ceux de la périphérie. C'est donc conclure trop rapidement que d'estimer que les EMN tendent de plus en plus à dominer les pays périphériques. Il est très difficile de comparer le pouvoir des Etats et celui des EMN. Ce sont des pouvoirs de nature différente. Les Etats-Nations aussi bien que les entreprises multinationales sont dotés de structures technobureaucratiques de plus en plus solides et possèdent des pouvoirs économiques considérables. Mais ici s'arrêtent les similitudes. Le pouvoir des multinationales est éminemment économique et technologique. Son grand triomphe est le contrôle de la technologie moderne. En plus du pouvoir économique, celui des Etats est politique et militaire. Les deux pouvoirs se renforcent et il n'y a aucune raison de penser que celui des EMN va dépasser celui des Etats. L'inverse est également improbable. Ce qu'il faut craindre, c'est une alliance des élites de ces deux systèmes dans le contexte d'un nouvel ordre international capitaliste déjà profondément pénétré par les caractéristiques de la planification et du pouvoir bureaucratique.³⁴

Une nouvelle alliance

Le nouvel ordre capitaliste que les entreprises multinationales instituent est caractérisé par la planification et le contrôle technobureaucratique du processus d'accumulation à l'échelle mondiale. Il est également caractérisé par la formation, au niveau international, d'une dite de technobureaucrates et de capitalistes, qui dans les pays centraux constituent la majorité de la population et dans les pays périphériques la minorité. Cette nouvelle "classe" dominante de capitalistes et technobureaucrates est solidaire sur le plan international, lisant les mêmes livres et les mêmes nouvelles

³⁴ Luciano Martins a aussi attribué au EMN "pouvoir politique". Ce pouvoir politique est ainsi indirect, dans la mesure où il est défini à partir de la capacité des multinationales d'affronter simultanément différentes économies nationales (1975, p. 44). Le pouvoir politique proprement dit, d'intervenir directement dans la politique des pays sous-développés, existe bien, mais, en accord avec l'analyse adoptée dans cette étude, il tend à diminuer, les modèles du vieil impérialisme étant remplacés par ceux du nouvel impérialisme, bien plus sophistiqués. Par ailleurs, Luciano Martins observe avec beaucoup de pertinence que l'action des EMN est "politiquement irresponsable" dans la mesure où "le comité de direction qui prend de telles décisions n'est responsable que devant sa propre entreprise" (1985, p. 45).

(répandues par les différents journaux et revues de chaque pays), voyant les mêmes films, consommant les mêmes produits, portant les mêmes vêtements en suivant la même mode, ayant les mêmes intérêts, s'appropriant l'excédent produit dans les organisations bureaucratiques sous la forme de profits ou salaires et adoptant la même idéologie.

A la question: qui actuellement le nouvel impérialisme intéresse-t-il? la réponse immédiate est: il intéresse la majorité technobureaucratique et capitaliste des pays centraux et la minorité capitaliste et technobureaucratique des pays périphériques. Les technobureaucrates locaux sont nationalistes mais seulement avant d'avoir conclu une alliance avec les multinationales. Pendant un certain temps, dans les nations périphériques dans lesquelles apparaissent des élites technobureaucratiques civiles et militaires fortes aux côtés du capitalisme local, il faut s'attendre à un certain degré de conflit entre les Etats nationaux et les multinationales. C'est sous cette forme que pourrait se réaliser une alliance qui n'impliquerait pas une position purement subordonnée de la part des technobureaucrates nationaux. L'indépendance et le pouvoir de négociation des technobureaucrates des pays périphériques seront d'autant plus forts qu'ils seront eux-mêmes plus forts vis-à-vis des capitalistes locaux. Dans la mesure où ces derniers aussi sont forts, les termes de l'alliance entre les multinationales et les pays périphériques tendront à être plus favorables aux premières.³⁵

De toute façon cette alliance constitue la nouvelle élite d'un système économique international de plus en plus planifié contrôlé. Les exclus de ce système capitaliste-technobureaucratique sont les grandes masses populaires des pays périphériques. Ni les ressources naturelles, ni la technologie, ni le capital, disponibles ou prévisibles, ne sont suffisants pour que toute la population du monde puisse reproduire les modèles de consommation des pays développés. Selon Celso Furtado (1974, p. 75), "il est maintenant admis d'une manière irréfutable que les économies de la périphérie ne seront jamais *développées* dans un sens similaire aux économies qui forment le centre actuel du système capitaliste... Il faut donc dénoncer l'idée du développement qui n'est qu'un simple mythe". Un mythe véhiculé par les entreprises

³⁵ Selon André Gunther Frank (1969, p. 314) "Le néo-impérialisme et le développement du capitalisme monopoliste en Amérique Latine entraînent et dirigent toute la classe bourgeoise latino-américaine, y compris ses segments compradores, bureaucratiques et nationaux vers une alliance économique et politique de plus en plus serrée et une dépendance envers la métropole impérialiste." Cette citation de Gunther Frank a son importance parce qu'elle parle déjà d' "alliance" et de "bureaucrates" compte tenu du caractère "orthodox" de sa pensée. Les marxistes "orthodoxes" ont tendance à penser en termes de "vieil" impérialisme et généralement ils ont beaucoup de difficultés à situer le phénomène technobureaucratique dans leur schéma de références.

multinationales, adopté par les Etats nationaux pour bénéficier aux élites technobureaucratiques et capitalistes.

Le processus par lequel les multinationales conditionnent ce type de développement pervers dans les pays périphériques est la dépendance technologique des procédés de fabrication et principalement des produits. Dans l'ensemble, toute la culture sous-développée est dépendante; en cherchant à imiter les modèles de consommation des pays centraux, les pays sous-développés trouvent la réponse à leurs désirs dans les entreprises multinationales. Celles-ci, de leur côté, conditionnent tout le type de développement de l'économie en produisant des biens de consommation de luxe tels qu'automobiles, téléviseurs couleurs, machines à laver, appareils d'air conditionné, etc.

Le nouvel impérialisme est donc le résultat d'une large alliance où les entreprises multinationales sont la figure dominante, mais non unique. Ses alliés dans les pays qui bénéficient du développement industrialisé sont nombreux, pouvant atteindre 30% de la population d'un pays. Et la production des biens de luxe n'est en aucune manière limitée aux entreprises multinationales; il existe aussi une grande production de biens, et principalement de services de luxe, due aux entreprises nationales.

En conclusion, les entreprises multinationales dans les pays sous-développés font partie d'un système intégré. Elles sont le résultat du choix d'un type de développement qui n'a pas seulement été imposé aux pays périphériques, mais accepté avec satisfaction par leurs dites technobureaucratiques et capitalistes.

Bibliographie

- Ádám, Gy (1971) "New trends in international business: worldwide sourcing and dedomiciling" *Acta Economica*, vol. 7, n° 3-4, 1971.
- Babson, Steve (1973) "The Multinational Corporation and Labor". *The Review of Radical Political Economics*, vol. 5, n° I, 1973.
- Baran, Paul et Sweezy, Paul (1966) "Monopoly Capital". *Monthly Review Press*, New York, 1966.
- Barbosa Lima Sobrinho, Alexandre (1973) *Japão : O Capital se Faz em Casa*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1973.
- Baumol, William J. (1959) *Business Behavior, Value and Growth*. New York: Harcourt, Brace & World, 1959.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1964) *A Organização Funcional Descentralizada*, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fondation Getulio

- Vargas, 1964, mimeo. Ce travail forme un ensemble avec *Centralização versus Descentralização*, mimeo.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1972) *Tecnoburocracia e Contestação*. Petrópolis: Editora Vozes, 1972.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1975) *A Economia Política do Subdesenvolvimento Industrializado*, Departament d’Economia, Escola de Administração de Empresas de São Paulo de la Fondation Getulio Vargas, 1975, texte préparé pour une discussion.
- Cardoso, Fernando Henrique (1972) *O Modelo Político Brasileiro e Outros Ensaio*, São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1972.
- Cardoso, Fernando Henrique (1974) “As Contradições do Desenvolvimento Associado”, *Estudos CEBRAP*, n° 8, avril-juin 1974.
- Cardoso, Fernando Henrique et Enzo Faletto (1970) *Dependencia e Desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1970.
- Chandler Jr, Alfred D. (1966) *Strategy and Structure - Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Garden City: Doubleday, 1966.
- Chapoy, Alma (1972) Las Empresas “Multinacionales” y America Latina, *Problemas del Desarrollo*, 3^e année, n° 12, août-octobre 1972.
- Chudnovsky, Daniel (1974) La Rentabilidad de las Empresas Multinacionales, *Desarrollo Economico*, n°. 52, vol. 13, janvier-mars 1974.
- Chudnovsky, Daniel (1974) *Empresas Multinacionales ,y Ganancias Monopolicas en una Economia Latino-americana*. México: Siglo XXI Editores, 1974.
- Coutinho, Luciano (1974) “A Internacionalização do Oligopólio: Expansão Planejada e Nível de Lucros”, UNICAMP, 1974, mimeo.
- Doellinger, Carlos von et Cavalcanti, Leonardo C. (1975) “Empresas Multinacionais na Industria Brasileira”, IPEA, Rapport de Recherche n° 29, Rio de Janeiro, 1975.
- Drucker, Peter (1954) *The Practice of Management*. New York: Harper & Brothers, 1954.
- Dunning, John H., coord. (1972) *International Investment*. Harmondsworth: Penguin Books, 1972.
- Emmanuel, Arghiri (1969) *L’échange inégal*. Paris: Maspero, 1969.

- Fajnzylber, Fernando (1971) *Estratégia Industrial e Empresas Internacionais — Posição Relativa da América Latina e do Brasil*. IPEA, Rapport de Recherche n° 4, Rio de Janeiro, 1971.
- FIESP (1974) “Empresas Multinacionais”, *Cadernos Económicos*, n° 20, Federação et Centre des Industries de l’Etat de São Paulo, 1974.
- Frank, André Gunther (1969) *Capitalism and Development in Latin America*, *Monthly Review Press*, New York, 1969.
- Furtado, Celso (1972) *Análise do “Modelo” Brasileiro*. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1972.
- Furtado, Celso (1974) *O Mito do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- Furtado, Celso “O Capitalismo Pós-Nacional”. *Cadernos de Opinião*, n° 1, Rio de Janeiro, Edition Inubia.
- Galbraith, John K. *O Novo Estado Industrial*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968 (traduit de *The New Industrial State*, 1967).
- Galbraith, John K. (1973) *Economics and the Public Purpose*. Boston: Houghton Mifflin, 1973.
- Gasparian, Fernando (1973) *O Capital Estrangeiro e o Desenvolvimento da América Latina*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.
- Hymer, Stephen (1972) *Empresas Multinacionais: La Internacionalización del Capital* (sélection de textes publiés de 1968 a 1972., et traduits de l’espagnol), Buenos Aires: Editions Periferia, 1972.
- Johnson, Hany G. (1970) *The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation*, Charles P. Kindleberger, 1970.
- Kindlieberger, Charles P., coord. (1970) *The International Corporation, a Symposium*. Cambridge: The MIT Press, 1970.
- Levinson, Charles (1971) *Capital, Inflação e Empresas Multinacionais*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972 (traduit de l’anglais, *Capital, Inflation and Multinationals*, 1971).
- Lira, Paulo H. Pereira (1975) Depoimento Perante a Comissão Parlamentar de Inquérito para Investigar o Comportamento e as Influências das Empresas Multinacionais e do Capital Estrangeiro no Brasil, Brasília, Banco Central do Brasil, mimeo, 22 mai 1975.
- Magdof, Harry (1972) *A Erado Imperialismo*. Porto: Portucalense Editora, 1972 (1^{re} ed. en anglais, 1966).

- Marini, Ruy Mauro (1969) *Subdesarrollo y Revolución*. México: Siglo Veintiano Editores, 1969.
- Marris, Robin (1964) *Managerial Capitalism*. New York: The Free Press of Glencoe, 1964.
- Marris, Robin (1966) “Les théories de la croissance de l’entreprise”, d’après F. Bloch-Lainé et François Perroux, *L’entreprise et l’économie du XXe siècle*. Paris: Presses Universitaires de France, 1966.
- Martins, Luciano (1975) *Nação e Corporação Multinacional*. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1975.
- Morley, Samuel (1974) “Investimento Estrangeiro na Perspectiva de Países em Desenvolvimento”. *Pesquisa e Planejamento*, vol. 4, n° 3, décembre 1974.
- ONU (1973) *Multinational Corporations in World Development*, Department of Economic and Social Affairs, 1973, New York. Republié par Praeger, New York, 1974.
- Pereira, José Eduardo Carvalho (1974) “Relacionamento Financeiro do Brasil com o Exterior”. *Pesquisa e Planejamento*, vol. 4, n° 2, juin 1974.
- Pinto, Anibal et Kñakal, Jan (1972) *Las Inversiones e Capitales Extranjeros en l Sistema Centro-Periferia*. Stanzick & Godoy, 1972.
- Prebisch, Raul (1949) “O Desenvolvimento Econômico da América Latina e seus Principais Problemas”. *Revista Brasileira de Economia*, septembre-décembre 1949.
- Rowthorn, Robert et Hymer, Stephen (1971) *International Big Business 1957-1967*, Département Economie appliquée de l’Université de Cambridge, Cambridge University Press, 1971.
- Schneider, Thomas et Doellinger, Carlos von (1974) “Algumas Considerações sobre o Comportamento das Empresas Multinacionais”. *Pesquisa e Planejamento*, vol. 4, n° 2, juin 1974.
- Simon, Herbert A. (1959) Theories of Decision Making in Economics, *American Economic Review*, vol. XLIX, n° 3, juin 1959.
- Singer, Paul I. (1975) “Quem são os ricos no Brasil”. *Opinião*, n° 119, 14 février 1975.
- Stanzick, Karl Heinz et Godoy, Horacio H. (1972) *Inversiones Extranjeras y Transjèrencia de Tecnologia en America Latina*, Santiago, ILDIS, FIACSO, 1972.

- Streeten, Paul (1973) “A Empresa Multinacional e a Teoria da Política de Desenvolvimento”. *Pesquisa e Planejamento Económico*, vol. 3, n° 4, décembre 1973.
- Sunkel, Oswaldo (1971) “Capitalismo Transnacional y Desintegración Nacional”. *El Trimestre Económico*, vol. XXXVIII (2), n° 150, avril-juin 1971.
- Suplicy, Eduardo Matarazzo (1975) “Distribuição e Rentabilidade das Maiores Empresas da Economia Brasileira no Período 1968 – 1974”. *Quem é Quem na Economia Brasileira, Visão*, 31 août 1975.
- Sylos-Labini, Paolo (1972) *Oligopólio y Progreso Técnico*. Turin: Einaudi, 1972.
- Tugendhart, Christopher (1971) *The Multinationals*. Londres: Eyre & Spottiswoode, 1971.
- Vaitsos, Constantine V. (1974) “Efectos de las Inversiones Extranjeras Directas sobre la Ocupación en los Países en vía de Desarrollo”. *El Trimestre Económico*, vol. XLI, n° 162, avril-juin 1974.
- Vernon, Raymond (1971) *Sovereignty at Bay: the Multinational Spread of US Enterprises*. New York: Basic Books, 1971.
- Vernon, Raymond (1972) *The Economic and Political Consequences of multinational Enterprises an Anthology*, Graduate School of Business Administration, Boston, Harvard University, 1972.
- Wionczek, Miguel S. (1971) *Inversión y Tecnología Extranjera en América Latina*. México: Cuadernos de Joaquín Mortiz, 1971.