



National Library of Canada  
Collections Development Branch

Canadian Theses on  
Microfiche Service

Bibliothèque nationale du Canada  
Direction du développement des collections

Service des thèses canadiennes  
sur microfiche

## NOTICE

The quality of this microfiche is heavily dependent upon the quality of the original thesis submitted for microfilming. Every effort has been made to ensure the highest quality of reproduction possible.

If pages are missing, contact the university which granted the degree.

Some pages may have indistinct print especially if the original pages were typed with a poor typewriter ribbon or if the university sent us a poor photocopy.

Previously copyrighted materials (journal articles, published tests, etc.) are not filmed.

Reproduction in full or in part of this film is governed by the Canadian Copyright Act, R.S.C. 1970, c. C-30. Please read the authorization forms which accompany this thesis.

**THIS DISSERTATION  
HAS BEEN MICROFILMED  
EXACTLY AS RECEIVED**

## AVIS

La qualité de cette microfiche dépend grandement de la qualité de la thèse soumise au microfilmage. Nous avons tout fait pour assurer une qualité supérieure de reproduction.

S'il manque des pages, veuillez communiquer avec l'université qui a conféré le grade.

La qualité d'impression de certaines pages peut laisser à désirer, surtout si les pages originales ont été dactylographiées à l'aide d'un ruban usé ou si l'université nous a fait parvenir une photocopie de mauvaise qualité.

Les documents qui font déjà l'objet d'un droit d'auteur (articles de revue, examens publiés, etc.) ne sont pas microfilmés.

La reproduction, même partielle, de ce microfilm est soumise à la Loi canadienne sur le droit d'auteur, SRC 1970, c. C-30. Veuillez prendre connaissance des formules d'autorisation qui accompagnent cette thèse.

**LA THÈSE A ÉTÉ  
MICROFILMÉE TELLE QUE  
NOUS L'AVONS REÇUE**

LES EFFETS DE LA PENETRATION  
DES MULTINATIONALES SUR LE DEVELOPPEMENT  
DES PAYS LATINO-AMERICAINS

Par: Réal GAGNON

Thèse présentée à l'Ecole des études  
supérieures de l'Université d'Ottawa  
en vue de l'obtention de la maîtrise  
en Sciences Politiques.

Nos remerciements les plus  
sincères vont à Monsieur  
Lawrence Alschuler pour les  
nombreuses heures qu'il nous  
a consacrées dans ses cours  
et tout au long de la compo-  
sition de cette thèse.

Nous nous en voudrions de ne  
pas souligner également l'ex-  
cellente collaboration du  
personnel de soutien.

Le caractère le plus frappant de l'Amérique Latine contemporaine, c'est son état de dépendance économique, de sous-développement et d'arriération par rapport au monde de l'Atlantique Nord, ainsi que le contraste brutal entre des communautés rurales misérables et des métropoles rutilantes, des techniques primitives et une technologie avancée, la pauvreté et le luxe, la famine et l'abondance.

Stanley et Barbara Stein  
(L'héritage colonial de l'Amérique  
Latine)

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
INTRODUCTION	1
<u>CHAPITRE I - PROBLEMATIQUE</u>	4
1.1 HISTORIQUE DU SOUS DEVELOPPEMENT EN AMERIQUE LATINE	4
1.1.1 Dépendance politico-économique	4
1.1.2 Révolution industrielle	7
1.1.3 Capitalisme périphérique	8
1.1.4 Rôle des multinationales	12
1.2 STRATEGIES DES PENETRATION DES MULTINATIONALES	13
1.2.1 Motifs d'investissement à l'étranger	13
1.2.2 Stratégie commerciale	15
1.2.3 Stratégie productive	19
1.2.4 Prédominance de la stratégie commerciale	20
1.3 EFFETS DE LA PENETRATION DES MULTINATIONALES	23
1.3.1 Polémique entre les diffusion- nistes et les tenants de la dépendance	23
1.3.2 Définition du concept de déve- loppement socio-économique	26
1.3.3 Utilisation du concept de développement dans notre étude	28
<u>CHAPITRE II - PRESENTATION DU MODELE DE CAUSALITE</u>	30
2.1 EXPOSE DU MODELE	30
2.2 REPRESENTATION GRAPHIQUE DU MODELE	32

<u>CHAPITRE III - JUSTIFICATION DU MODELE DE CAUSALITE</u>	33
3.1 LA PENETRATION DES MULTINATIONALES	33
3.1.1 Définition du concept de "pénétration des multinationales"	34
3.1.2 Part de l'Amérique Latine dans le total mondial des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier	35
3.1.3 Source des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier en Amérique Latine	37
3.1.4 Contrôle des multinationales par le capital-actions	41
3.1.5 Contrôle des multinationales par les clauses restrictives dans les contrats de transfert technologique	44
3.1.6 Dominance des investissements étrangers dans le secteur manufacturier en Amérique Latine	50
3.1.7 Contrôle des transferts technologiques aux pays latino-américains	61
3.1.8 Localisation des principaux laboratoires de recherche des multinationales	63
3.1.9 Lien des recherches des multinationales avec la technologie de consommation des pays latino-américains	64
3.2 LA DEPENDANCE TECHNOLOGIQUE DE CONSOMMATION	66
3.2.1 Approche adoptée pour l'étude du concept de dépendance technologique de consommation	67
3.2.2 Le concept de technologie de consommation	68
3.2.3 Evolution de la technologie de consommation selon l'augmentation des revenus	69

3.2.4 Développement de produits inappropriés	72
3.2.5 Promotion de produits inappropriés en Amérique Latine	74
3.2.6 Recours à la marque de commerce comme caractéristique distinctive	76
3.3 LA DEPENDANCE TECHNOLOGIQUE DE PRODUCTION	80
3.3.1 Définition du concept de technologie de production	81
3.3.2 Approche adoptée pour l'étude du concept de dépendance technologique de production	81
3.3.3 Rôle déterminant de la technologie de consommation sur la technologie de production	84
3.3.4 Rôle de la qualité des biens produits localement	85
3.3.5 Impact de la dotation en facteur des pays développés sur le développement de la technologie de production utilisée par les multinationales	87
3.3.6 Cycle dynamique des développements technologiques dans les pays développés	89
3.3.7 Impact négatif de la technologie de production transféré par les multinationales sur l'utilisation	90
3.3.8 Lien de la dépendance technologique de production avec l'inégalité des revenus	94
3.4 L'INEGALITE DES REVENUS	95
3.4.1 Définition et utilisation du concept d'inégalité des revenus	96
3.4.2 Permanence de la forte inégalité des revenus en Amérique Latine de 1960 à 1970	97

3.4.3 Contribution directe des multinationales à l'inégalité des revenus dans les pays latino-américains	99
3.4.4 Contribution des conditions spéciales offertes par les multinationales à l'inégalité des salaires	103
3.4.5 Contribution indirecte des multinationales à l'inégalité des revenus en Amérique Latine	105
3.4.6 Création d'emplois dans les secteurs connexes	106
<u>CHAPITRE IV - MISE A L'EPREUVE EMPIRIQUE DU MODELE DE CAUSALITE</u>	109
4.1 PRESENTATION DE LA STRATEGIE DE RECHERCHE	109
4.1.1 Relation entre la théorie et la recherche	109
4.1.2 Stratégie de recherche	111
4.1.3 La corrélation simple	112
4.1.4 L'analyse de pistes	114
4.1.5 La régression multivariable	115
4.1.6 Le coefficient multiple	118
4.2 PRESENTATION DES INDICATEURS	121
4.2.1 L'indicateur de la pénétration des multinationales	122
4.2.2 L'indicateur de la dépendance technologique de consommation	123
4.2.3 L'indicateur de la dépendance technologique de production	124
4.2.4 L'indicateur de l'inégalité des revenus	125
4.3 ANALYSE DES RESULTATS DE LA MISE A L'EPREUVE EMPIRIQUE	126
4.3.1 Les corrélations simples	126
4.3.2 L'analyse de pistes	131
4.3.3 La régression multivariable	136
CHAPITRE V - CONCLUSION	141

LISTE DES TABLEAUX

	Page
TABLEAU I - Répartition de l'investissement direct étranger et ampleur du marché des 14 pays latino-américains pour l'année 1967	17
TABLEAU 2 - Répartition dans le monde des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier à la fin de l'année 1967	36
TABLEAU 3 - Répartition selon les pays investisseurs des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier en Amérique Latine à la fin de l'année 1967	38
TABLEAU 4 - Diversification de l'origine des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier de quelques pays latino-américains selon le pourcentage de participation du pays investisseur en 1967	40
TABLEAU 5 - Contrats de transfert technologique comportant des clauses d'achats liés d'intrants	46
TABLEAU 6 - Contrats de transfert technologique comportant des clauses restrictives d'exportation d'après la nature de la restriction	47
TABLEAU 7 - Répartition selon l'origine des brevets délivrés en 1972 dans quelques pays latino-américains	49
TABLEAU 8 - Participation des multinationales par branche manufacturière en pourcentage de la production manufacturière totale du Mexique en 1962 et 1970	52
TABLEAU 9 - Participation des multinationales dans les branches où elles dominent en 1974 au Brésil	55
TABLEAU 10 - Participation des entreprises nationales brésiliennes dans les branches où elles dominent en 1974	56
TABLEAU 11 - La concentration dans l'industrie manufacturière et la participation des multinationales dans la production totale au Mexique	59

TABLEAU 12 -	La concentration dans l'industrie manufacturière et la participation des multinationales dans la production totale au Brésil	59
TABLEAU 13 -	Localisation des laboratoires de recherche de 15 multinationales établies au Venezuela	63
TABLEAU 14 -	Pourcentage des ententes technologiques portant sur les marques de commerce par branche industrielle au Mexique en 1975	78
TABLEAU 15 -	Innovations dans les procédés de production introduites d'abord aux Etats-Unis entre 1945 et 1974 et classées, d'après leur but	88
TABLEAU 16 -	Pourcentage de la main d'oeuvre qui pourrait être employée dans certains pays latino-américains si un usage exclusif de la technologie de production des pays riches était fait (valeurs de 1970)	92
TABLEAU 17 -	Comparaison entre le taux de croissance du produit manufacturier et le taux de croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier en Amérique Latine pour la période 1960/70	93
TABLEAU 18 -	Changements de la participation, des différents groupes socio-économiques dans le revenu total des pays latino-américains de 1960 à 1970	98
TABLEAU 19 -	Productivité moyenne par personne employée par secteur et par branche de production en Amérique Latine à la fin des années 1960	100
TABLEAU 20 -	Taux multiplicateur d'emplois par secteur économique en Corée	107
TABLEAU 21 -	Coefficients de corrélation simple entre les quatre variables du modèle empirique	127
TABLEAU 22 -	Coefficients de corrélation simple entre les variables disposées selon l'ordre du modèle empirique de causalité	129
TABLEAU 23 -	Résultats de l'analyse de pistes	132
TABLEAU 24 -	Résultats de l'analyse de régression multivariable	136

## I N T R O D U C T I O N

Les conditions socio-économiques que connaissent les sociétés latino-américaines ont suscité de nombreuses études et donné naissance à d'importantes tentatives d'explication du phénomène du sous-développement, entre autres, le "modèle de la diffusion" et le "modèle de la dépendance". Selon les théoriciens de la diffusion, les investissements directs étrangers contribuent au développement des pays latino-américains, comme à celui des autres pays sous-développés d'ailleurs. Par contre, d'après le modèle de la dépendance, cette pénétration étrangère est plutôt la cause du sous-développement en Amérique Latine et les pays de ce continent ne peuvent se développer que dans la mesure où ils soustraient à la dépendance contraignante qu'elle crée.

Quoique l'approche des théoriciens de la dépendance nous apparaisse comme ayant une plus grande valeur explicative du phénomène du sous-développement en Amérique Latine, il demeure que ceux-ci se sont peu souciés de valider



2...

empiriquement leurs analyses théoriques. C'est une partie de cette lacune que nous voulons combler en vérifiant empiriquement les effets de la pénétration des multinationales sur le développement des pays latino-américains. Nous n'avons certes pas la prétention de croire que le modèle que nous allons exposer représente la réalité étudiée dans son intégrité et aboutit à des conclusions exhaustives. Il faut plutôt le voir comme un effort destiné à apporter un éclairage empirique à une théorie logiquement explicative, celle de la dépendance.

Avant d'exposer notre modèle, nous présenterons la problématique de notre étude en faisant d'abord un historique du sous-développement en Amérique Latine pour ensuite nous arrêter aux stratégies de pénétration des multinationales et aux effets socio-économiques de cette pénétration. Nous présenterons alors notre modèle empirique de causalité et élaborerons théoriquement sur chacun des quatre concepts fondamentaux du modèle soit, la pénétration des multinationales, la dépendance technologique

.../3

3...

de consommation, la dépendance technologique de  
production et l'inégalité des revenus. Enfin,  
nous ferons une analyse critique des résultats  
de la mise à l'épreuve empirique du modèle et  
tirerons les conclusions jugées pertinentes.

CHAPITRE I: PROBLEMATIQUE

1.1 HISTORIQUE DU SOUS-DEVELOPPEMENT EN AMERIQUE  
LATINE

1.1.1 La dépendance politico-économique

Les éléments structurels du sous-développement de l'Amérique Latine trouvent leur origine dans l'histoire de dépendance politico-économique des pays de ce continent. A partir du 16e siècle, la dépendance des pays latino-américains revêt trois formes distinctives: (1) la dépendance coloniale caractérisée par le commerce d'exportation fondé sur un monopole du commerce complété par un monopole sur les terres, les mines et la main d'oeuvre dans les Etats coloniaux; (2) la dépendance industrio-financière qui s'est consolidée à la fin du 19e siècle et se caractérise par une domination du grand capital dans les centres hégémoniques et son expansion à l'étranger sous

forme d'investissements dans la production de matières premières et de produits agricoles destinés à être consommés dans les centres hégémoniques: (3) la dépendance technologico-industrielle créée par les corporations multinationales qui, après la deuxième guerre mondiale, intensifièrent leurs investissements étrangers dans des industries dont la production était destinée aux marchés internes des pays latino-américains (Dos Santos, 1973, p. 110).

Chacune de ces formes de dépendance correspond à une situation qui conditionne non seulement les relations internes de ces pays mais aussi leurs structures internes: l'orientation de la production, les formes de l'accumulation du capital, la reproduction de l'économie et, simultanément, leur structure sociale et politique (Dos Santos, 1973, p. 111).

Dans les deux premières formes de dépendance, la production est déterminée par la demande des centres hégémoniques: l'or, l'argent et les produits tropicaux exportés vers les centres hégémoniques à l'époque coloniale sont remplacés, au cours de la période de la dépendance industrio-financière, par les produits agricoles et les matières premières. L'élevage et les quelques autres activités économiques qui prennent naissance à cette époque sont toutes greffées au secteur de production pour l'exportation de telle sorte que dans l'ensemble, la structure interne de production est caractérisée par la monoculture et une spécialisation rigide (Dos Santos, 1973, p. 111). A la fin du 19e siècle, l'Amérique Latine est donc spécialisée dans des activités où le progrès technique est négligeable.

### 1.1.2 La révolution industrielle

Par ailleurs, dans les centres hégémoniques, la révolution industrielle est amorcée depuis le troisième tiers du 18e siècle. Fondée sur la machine à vapeur et le métier à tisser, son aire d'expansion, d'abord limitée à l'Angleterre, la Belgique et la France, s'étend à l'Allemagne et aux Etats-Unis avec le développement de l'industrie de l'acier et des chemins de fer, dans la deuxième moitié du 19e siècle (Amin, 1974, p. 12). L'industrialisation nouvelle de ces pays accroît rapidement leurs besoins en matières premières et en produits agricoles, ce qui les incite à libéraliser leurs échanges avec les pays latino-américains, pourvoyeurs de l'Espagne et du Portugal en matières premières depuis deux siècles. Ce libéralisme dans les échanges commerciaux, fondé sur la théorie des avantages comparatifs, favorise la spécialisation technologique

des pays où s'opère la révolution industrielle et contribue au renforcement de la structure de la division internationale du travail. La révolution industrielle est donc à l'origine d'un processus de structuration de l'économie mondiale à l'avantage des pays maintenant développés.

### 1.1.3 Capitalisme périphérique

Dès lors qu'il y a asymétrie d'échanges entre deux pays, il y a dépendance de l'un par rapport à l'autre et l'un devient alors un pays du "Centre" et l'autre un pays de la "Périphérie" (Galtung, 1971, p. 2). Un aspect fondamental qui est souvent oublié dans l'étude des pays latino-américains est que lorsqu'ils deviennent "périphériques", ils commencent à importer des biens de consommation qui sont les fruits du progrès technologique dans les pays du "centre". Cependant, seules les minorités latino-

américaines possédantes, que la croissance du commerce avec les pays du centre contribue à enrichir davantage, peuvent se permettre d'adopter les habitudes de consommation créées par la révolution industrielle. Donc, à la différence des pays du centre, l'adoption de ce modèle de consommation par les pays latino-américains se fait sans l'accumulation correspondante de capital et sans l'assimilation du progrès technologique dans les méthodes de production (Furtado, 1973, p. 119).

Toujours sous la dépendance industrie-financière des pays du centre, les pays latino-américains connaissent à partir de 1930, une phase d'industrialisation par la substitution des importations. La fabrication sur place des produits a tendance à s'orienter vers la production des biens de consommation importés auparavant par la minorité privilégiée, alors que la "qualité" de ces

biens détermine, dans des limites beaucoup plus restreintes, les processus de production ~~et~~ employer et, en définitive, l'intensité relative de l'accumulation du capital (Furtado, 1973, p. 119). Autrement dit, les habitudes de consommation acquises par les riches minorités sont telles, qu'elles engendrent une industrialisation plus intensive en capital que si la fabrication locale avait été destinée à la satisfaction des besoins croissants des masses. Ainsi, au cours de ce processus d'industrialisation, la discontinuité enregistrée au niveau culturel (i.e. les habitudes de consommation acquises à partir de produits importés versus les habitudes de consommation traditionnelles) se répercute au niveau de la structure du système de production (Furtado, 1973, p. 119).

Ce processus de transplantation d'un modèle de consommation, mis en marche par la révolution industrielle et

fonctionnant dans un système de division internationale du travail imposé par les pays du "centre", donne naissance à un capitalisme périphérique, un capitalisme incapable d'engendrer des innovations et dont la transformation dépend de décision, venant de l'extérieur. La capacité de certains pays de contrôler le progrès technologique et de transmettre des modèles de consommation aboutit donc à une situation de "dépendance externe" pour les pays latino-américains, que Celso Furtado définit comme

une situation structurelle dans laquelle un capitalisme périphérique prévaut dans des pays où la modernisation a débuté sur la base d'un avantage comparatif statique dans le commerce extérieur et a servi de cadre à un processus de domination culturelle. (1973, p. 120).

#### 1.1.4 Rôle des multinationales

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, cette dépendance externe que connaît l'Amérique Latine a revêtu une troisième forme historique que Theotônio Dos Santos identifie comme la "dépendance technologico-industrielle" (1973, p. 111). L'accès à l'innovation technologique issue des pays du "centre" constitue en effet une condition nécessaire à la croissance des pays latino-américains, basée sur un modèle de consommation créé dans ces pays. Une institution de transfert technologique jouit d'un avantage particulier à cet égard, c'est l'entreprise multinationale. Ronald Muller la définit comme une compagnie ayant son siège social dans un pays et des subsidiaries dans d'autres pays, et dont la caractéristique principale est de viser à maximiser les profits de la compagnie-mère, non ceux de chaque subsidiaire, au point où une subsidiaire peut même faire une

"perte officielle" (Muller, 1973, p. 124). L'économie internationale, fondée jusqu'à lors sur la spécialisation géographique et les avantages comparatifs statiques, se transforme donc en une économie où les marchés sont remplacés progressivement par les transactions internes des multinationales qui, à partir de la deuxième guerre mondiale, agissent progressivement comme les principaux agents de transfert technologique en Amérique Latine.

## 1.2 STRATEGIES DE PENETRATION DES MULTINATIONALES

### 1.2.1 Motifs d'investissement à l'étranger

L'expansion rapide des multinationales en Amérique Latine trouve une explication dans les motifs invoqués par celles-ci pour investir à l'étranger. Dans diverses enquêtes (Robinson, 1961; Behrman, 1962; Brash, 1966;

Basi, 1966; Kolde, 1968, Forsyth, 1972) la question a été posée directement aux dirigeants de plusieurs multinationales: pourquoi les firmes deviennent-elles multinationales? En excluant le motif traditionnel de l'exploitation des ressources naturelles du sol et du sous-sol, il est possible de regrouper les réponses apportées autour de quatre thèmes dominants: l'existence de disparités nationales, en particulier les barrières tarifaires; la structure oligopolistique des marchés; l'avantage technologique; la différenciation des coûts de production (Michalet, 1976, p. 133). Une étude approfondie de ces quatre types de réponses révèle qu'en définitive, la pénétration des multinationales à l'étranger relève de deux stratégies fondamentales: une stratégie commerciale qui correspond aux trois premiers types de facteurs explicatifs; une stratégie productive qui a trait aux coûts de production (Michalet, 1976, p. 150). Il est à noter que ces

deux stratégies ne sont pas exclusives l'une de l'autre dans la mesure où la production et la commercialisation sont organiquement liées et que la même firme peut faire simultanément appel aux deux stratégies.

#### 1.2.2 Stratégie commerciale

L'expérience des pays latino-américains démontre que l'objectif de la stratégie commerciale des multinationales en est un de conquête ou de défense des marchés par une autre voie que celle traditionnelle des exportations. En effet, depuis la grande dépression des années 30, les pays latino-américains ont graduellement augmenté leurs tarifs à l'importation de produits finis pour favoriser une industrialisation autochtone (Alschuler, 1981): Pour sauvegarder leur part des marchés latino-américains, les firmes exportatrices étrangères, surtout

américaines, ont franchi ce nouvel obstacle en créant des filiales de production locales. Ces entreprises sont donc devenues multinationales sans modifier fondamentalement leur conception des affaires. Pour elles, la multinationalisation s'est avérée la procédure stratégique appropriée pour suivre leur objectif original de pénétration et de sauvegarde des marchés en vue, ultimement, de maintenir leurs marges bénéficiaires.

En 1975, une étude réalisée par la CEPAL (Commission Economique pour l'Amérique Latine) confirme à quel point l'importance du marché a pu être un facteur déterminant pour la pénétration des multinationales en Amérique Latine. Les chiffres du tableau ci-après permettent de mieux en prendre conscience:

TABEAU I

Répartition de l'investissement direct étranger et ampleur du marché de 14 pays latino-américains (a) pour l'année 1967

	Distribution pourcentuelle de l'investissement étranger dans le secteur manufacturier		Ampleur du marché	
	§	§	Population	P.I.B.
A) Les 3 grands pays	76.1	62.1		68.3
1. Argentine	18.2	9.0		18.2
2. Brésil	38.4	34.4		24.8
3. Mexique	19.5	18.7		25.3
B) Le Pacte Andin	13.7	24.7		22.7
Développement intermédiaire	13.1	20.8		20.6
Chili	1.4	3.6		4.3
Colombie	3.6	8.2		6.0
Pérou	2.2	5.0		3.8
Vénézuela	5.9	4.0		6.5
Développement moindre	0.5	4.9		2.1
Bolivie	0.2	1.7		0.7
Equateur	0.3	2.2		1.4
C) Amérique centrale	2.7	8.0		4.8
Costa Rica	0.3	0.6		0.7
Nicaragua	0.4	0.7		0.5
Panama	0.9	0.5		0.7
Carafbes Barbades Trinidad Tobago	2.3	0.4		0.5
<u>TOTAL DES 14 PAYS</u>	<u>96.8</u>	<u>89.1</u>		<u>93.5</u>

(a) Les 14 pays représentent 89% de la population de l'Amérique Latine, 93% de son PIB et accueillent 97% des investissements étrangers dans le secteur manufacturier

Source: CEPAL/IDE/1975 p. 14

La coïncidence entre l'ampleur du marché et la pénétration des multinationales dans le secteur manufacturier est évidente tant au niveau des pays que des groupes de pays. D'abord au niveau des groupes de pays: l'Argentine, le Brésil et le Mexique qui dans leur ensemble représentent 62% de la population et 68% du PIB de la région accueillent 76% de l'investissement direct étranger dans le secteur manufacturier; pour les pays du Pacte andin ces pourcentages s'élèvent respectivement à 24.7%, 22.7% et 13.7% et pour ceux de l'Amérique centrale à 8.0%, 4.8% et 2.7%. Au niveau des pays, il y a quelques cas de moindre coïncidence comme au Chili où une proportion de 3.6% de la population et de 4.3% du PIB n'attire que 1.4% des investissements directs étrangers, dans le secteur manufacturier. Cependant, dans la majorité des cas, la coïncidence est évidente, comme par exemple au Mexique (18.7%, 25.3% et 19.5%), au Venezuela

(4.0%, 6.5% et 5.9%) et au Nicaragua  
(0.7%, 0.5% et 0.4%).

### 1.2.3 Stratégie productive

Par ailleurs, depuis quelques années, les multinationales font aussi appel à une stratégie productive pour s'implanter en Amérique Latine. Cette stratégie peut être définie comme étant "un processus de multinationalisation guidé par le souci de tirer avantage de l'inégalité des coûts de production d'une région à l'autre" (Michalet, 1977, p. 152). Le coût inférieur des salaires semble constituer le facteur décisif dans le choix d'une nouvelle localisation des unités productives. Un rapport de la United Tariff Commission, datant de 1970, concluait qu'en moyenne le travail étranger requiert 8% d'hommes-heures de plus qu'aux Etats-Unis pour le montage des appareils du type radios, électrophones

et récepteurs de télévision mais que les taux de salaires étrangers sont tels que le coût salarial moyen est de 14% du coût salarial américain dans les mêmes branches, variant entre 3 et 11.5% au Sud-Est asiatique et atteignant 20% au Mexique (USTC, 1970, p. 171). L'implantation d'une filiale de production ne relève donc plus de la taille du marché d'accueil mais de sa dotation en main d'oeuvre à bon marché dans le but de maximiser le taux global de profit de la multinationale.

#### 1.2.4 Prédominance de la stratégie commerciale

Dans la mesure où l'objectif est de maximiser la part de la plus-value réalisée, la stratégie productive est cependant fonction de la stratégie commerciale. A partir d'un marché donné,

la stratégie productive permet à une multinationale d'augmenter son taux de profit. Mais pour maximiser son profit global, i.e. la part de la plus-value réalisée, elle doit d'abord avoir recours à la stratégie commerciale pour conquérir de nouveaux marchés et maintenir, ou mieux augmenter, sa part des marchés conquis. L'adoption d'une stratégie productive internationale par une multinationale n'est en définitive nécessaire et rentable que dans la mesure où elle a d'abord su élaborer une stratégie commerciale adéquate. Quelques études empiriques récentes confirment que c'est à la stratégie commerciale que les multinationales étrangères font appel pour implanter leurs usines de production en Amérique Latine. Suite à un questionnaire soumis à 21 multinationales établies au Venezuela, L. Matos conclut:

"Ce qui ressort en premier de

l'étude est le fait que les compagnies interrogées n'exportent pratiquement rien.

Leur contribution à la balance des paiements est quasi nil...

Les corporations multinationales ayant des activités au Venezuela sont d'abord intéressées par un marché qui est devenu très attrayant principalement à cause de la politique industrielle du pays imposant l'établissement de barrières protectionnistes. Grâce à leurs stratégies de pénétration et de sauvegarde des marchés, les compagnies multinationales réduisent le rôle des firmes locales" (Matos 1977, p. 280).

Dans une enquête similaire effectuée au Brésil, de Faro Passos conclut dans le même sens:

"L'analyse de l'information obtenue démontre que dans le cas du Brésil, les biens produits sont destinés d'abord et avant tout au marché local quoique quelques filiales se tournent maintenant vers les marchés d'exportation encouragées par les stimulants fiscaux accordés récemment par le gouvernement" (de Faro Passos, 1977, p. 202).

### 1.3 EFFETS DE LA PENETRATION DES MULTINATIONALES

#### i.3.1 Polémique entre les diffusionnistes et les tenants de la dépendance

Les tenants de l'approche diffusionniste soutiennent que les pays latino-américains vivent présentement une phase de sous-développement que tous les pays maintenant développés ont connu à une époque antérieure-

re de leur histoire (Chilcote et Edelstein, 1974, p. 3). Comme en Angleterre au début de l'ère industrielle, la croissance du commerce et de l'industrie dans les zones urbaines devrait favoriser la diffusion de la technologie moderne et du développement dans les zones rurales où persiste encore un mode féodal de production. Le rythme d'évolution de ce phénomène interne dépend cependant de l'accessibilité des sociétés sous-développées aux influences et aux activités des pays développés (Needler, 1968, p. 517). La pénétration des multinationales en Amérique Latine est donc perçue par les "diffusionnistes" comme une contribution à la croissance économique et au développement des pays de ce continent.

Préoccupés par la persistance du sous-développement en Amérique Latine, malgré une pénétration étrangère croissante, plusieurs sociologues et

économistes latino-américains, commencent au début des années 60 à proposer le "modèle de la dépendance" comme approche explicative aux problèmes du sous-développement. D'après cette approche, le bas niveau et la faible croissance des revenus, les déséquilibres régionaux, l'instabilité, le chômage, l'inégalité, la dépendance monoproductive ainsi que la marginalité culturelle, économique, sociale et politique sont plutôt le résultat de la pénétration étrangère et découlent normalement du fonctionnement du système capitaliste. Pour eux, cette situation persistera tant et aussi longtemps que l'on continuera de s'attaquer aux symptômes du sous-développement plutôt qu'à ses éléments structurels, puisque les résultats d'un système sont fonction même de sa structure et qu'ils ne peuvent évoluer que dans la mesure où cette structure subit des changements (Sunkel, 1972, p. 125). Une partie de

la polémique entre les tenants de la diffusion et de la dépendance provient d'une conceptualisation différente du "développement".

### 1.3.2 Définition du concept de développement socio-économique

Pour les diffusionnistes, la notion de développement en est une de croissance économique, alors que pour les théoriciens de la dépendance, le développement socio-économique est compris dans un sens plus global que nous allons définir à partir de cinq éléments constitutifs. Le premier et le plus fondamental est un degré élevé de croissance individuelle qui est fonction des quatre autres: la liberté, l'égalité, la justice et le degré de croissance économique d'un pays (Galtung, 1975, p. 523).

Il est possible de mesurer le degré de croissance individuelle en identifiant le rôle rempli par chaque individu dans une société et de l'évaluer d'après son degré de complexité, i.e. d'après le nombre de qualifications que doit posséder un individu pour le remplir. Les quatre autres éléments constitutifs se situent au niveau national. La notion de liberté a trait à la "liberté de choix" pour chaque individu dans une société donnée. Cette liberté de choix de chaque individu devrait être compatible avec celle des autres. La notion d'égalité se distingue de celle de justice en ce qu'elle se réfère à un concept de distribution, alors que la notion de justice se réfère à un concept de compensation. La richesse nationale d'un pays peut être distribuée également mais injustement ou vice-versa. La notion de développement retenue aux fins

de notre étude ne se limite donc pas à la croissance économique mais comporte des éléments de liberté, d'égalité et de justice.

### 1.3.3 Utilisation du concept de développement dans notre étude

Puisque les notions de liberté, d'égalité et de justice sont des notions relativement complexes, nous n'utiliserons que la notion d'égalité dans notre étude. Encore là, puisqu'il s'agit d'une notion relativement globale, nous nous en tiendrons à l'inégalité des revenus dans les pays latino-américains pour la mise à l'épreuve empirique de notre modèle.

Il s'agira alors de vérifier empiriquement si la pénétration des multinationales dans le secteur manufacturier des pays latino-américains est liée à l'inégalité des revenus dans ces pays. Cette vérification ne se fera pas directement

29...

mais en tenant compte de la dépendance  
technologique associée à la pénétration  
des multinationales.

.../30

CHAPITRE II: PRESENTATION DU MODELE  
DE CAUSALITE

2.1 EXPOSE DU MODELE

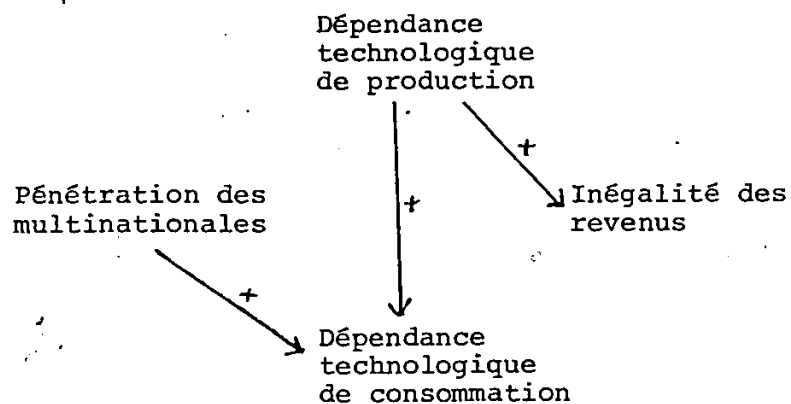
Pour vérifier empiriquement les effets de la pénétration des multinationales dans le secteur manufacturier sur le développement socio-économique des pays latino-américains, nous ferons appel à quatre concepts fondamentaux que nous essaierons de lier par trois relations causales qui constitueront nos trois hypothèses de base. Les quatre concepts en question sont la pénétration des multinationales, la dépendance technologique de consommation, la dépendance technologique de production et l'inégalité des revenus.

Nous nous proposons de vérifier empiriquement à l'aide de statistiques multivariées que la pénétration des multinationales dans le secteur manufacturier

est une cause de la dépendance technologique de consommation qui, à son tour, est une cause de la dépendance technologique de production qui est une cause de l'inégalité des revenus. Autrement dit, nous mettrons à l'épreuve empiriquement que, plus il y a de pénétration de la part des multinationales dans le secteur manufacturier, plus il y a de dépendance technologique de consommation; que, plus il y a de dépendance technologique de consommation, plus il y a de dépendance technologique de production; que, plus il y a de dépendance technologique de production, plus il y a d'inégalité des revenus.

## 2.2 REPRESENTATION GRAPHIQUE DU MODELE

Graphiquement, notre modèle peut être représenté de la façon suivante:



N.B.: La flèche indique la direction de cause à effet alors que le signe donné, le sens de l'hypothèse.

CHAPITRE III: JUSTIFICATION DU MODELE DE  
CAUSALITE

3.1 LA PENETRATION DES MULTINATIONALES

Comme nous l'avons indiqué précédemment, il s'agit de la pénétration des multinationales dans le secteur manufacturier. L'étude de la pénétration des multinationales comportera d'abord une précision au sujet de ce que nous entendons par ce concept. Nous essaierons ensuite de jauger l'importance et la provenance du phénomène en évaluant la part des investissements étrangers mondiaux consacrée aux pays latino-américains et leurs sources. Par la suite, nous élaborerons sur le contrôle et la dominance que ces investissements exercent dans le secteur manufacturier en Amérique Latine. Nous verrons alors que ces diverses formes de

contrôle permettent aux multinationales de contrôler une part dominante des transferts technologiques aux pays latino-américains. Prenant enfin en considération que les principaux laboratoires de recherche des multinationales sont situés dans les pays développés, nous établirons un lien avec la dépendance technologique de consommation.

### 3.1.1 Définition du concept de "pénétration des multinationales"

Les mécanismes que les multinationales utilisent pour pénétrer à l'étranger décrivent bien le concept de pénétration des multinationales. Ces mécanismes sont essentiellement au nombre de deux: l'investissement direct et la location de technologie sous licence (brevetée ou non) (Nadal 1977, p. 221). Il est à noter cependant que la

location de technologie sous licence peut se faire avec ou sans participation au capital-actions et avec ou sans marque de commerce.

3.1.2 Part de l'Amérique Latine dans le total mondial des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier

A la fin de l'année 1967, les investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier en Amérique Latine (incluant les Caraïbes) s'élevaient à \$6.586 millions et représentaient 15.1% du total mondial, comme le révèle le tableau 2 ci-après:

TABLEAU 2

Répartition dans le monde des investissements  
directs étrangers dans le secteur manufactu-  
rier à la fin de l'année 1967

<u>Région</u>	<u>Montant</u> (millions \$)	<u>Pourcentage</u>
Amérique Latine	6 585.7	15.1
Afrique	1 236.4	2.8
Asie	1 547.7	3.6
Moyen-Orient	190.3	0.4
Europe	1 204.3	2.8
Total des pays en voie de développement	10 831.4	24.9
Total des pays déve- loppés	<u>32 686.2</u>	<u>75.1</u>
<u>TOTAL GENERAL:</u>	\$43 517.3	100.

Source: CEPAL/IDE/129, p. 109

Si la part des investissements en Amérique Latine est relativement faible par rapport à celle des pays développés (75%), elle prend une toute autre dimension si on la compare à celle des pays en voie de développement dans leur ensemble qui s'élève à \$10 831.4. On réalise alors que les pays latino-américains accueilleraient à la fin de 1967, 64% du total des investissements destinés aux pays en voie de développement dans le secteur manufacturier, soit un montant de \$6 585.7 millions.

3.1.3 Source des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier en Amérique Latine

En 1967, la totalité des investissements étrangers en Amérique Latine provenait de pays économiquement avancés dont 38% de l'Europe de l'Ouest et 55% des

Etats-Unis, soit un montant de \$3 616 millions comme l'indique le tableau 3 ci-dessous:

TABLEAU 3

Répartition selon les pays investisseurs des investissements directs étrangers dans le secteur manufacturier en Amérique Latine à la fin de l'année 1967

<u>Pays investisseur</u>	<u>Millions \$</u>	<u>Pourcentage du total</u>
Etats Unis	3 616	55
Europe occidentale	2 521	38
Royaume Uni	476	7
Hollande	210	3
Allemagne fédérale	705	11
France	368	6
Suisse	198	3
Italie	366	6
Belgique	108	2
Autres pays européens	88	1
Canada	157	2
Japon	292	4
<u>TOTAL:</u>	6 586	100

Source: CEPAL/IDE/129, p. 113

Parmi les investissements des autres pays, ceux de l'Allemagne de l'Ouest avec 11% du total et ceux du Royaume-Uni avec 7% étaient les plus importants. La part des investissements canadiens qui s'élevait à peine à 2% du total était faible tant en termes absolus que relatifs.

Au niveau de chaque pays, à l'exception principalement du Brésil, la dominance des multinationales américaines est encore plus marquée dans plusieurs pays latino-américains tel que l'indique le tableau 4 ci-après:

TABLEAU 4

Diversification de l'origine des investissements  
directs étrangers dans le secteur manufacturier  
de quelques pays latino-américains selon le pour-  
centage de participation du pays investisseur en  
1967

<u>Pays</u>	<u>Origine</u>			
	<u>Etats-Unis</u>	<u>Europe de l'Ouest</u>	<u>Canada</u>	<u>Japon</u>
Argentine	56	39	1	1
Brésil	35	46	2	7
Mexique	71	18	2	4
Bolivie	77	8	8	8
Chili	65	27	-	5
Colombie	81	14	-	-
Ecuador	65	26	-	-
Pérou	69	18	-	9
Vénézuela	79	14	3	0.5
Costa Rica	79	5	-	16
Panama	56	33	2	5
Nicaragua	43	7	40	7

Source: CEPAL/IDE/129, 1975, p. 18

Il est particulièrement intéressant de noter qu'à l'exception du Brésil et du Nicaragua, les investissements étrangers dans le secteur manufacturier en provenance des Etats-Unis représentaient plus de 50% des investissements étrangers dans tous les autres pays. Le taux de participation des Etats-Unis atteignait même une pointe de 81% en Colombie.

#### 3.1.4 Contrôle des multinationales par le capital-actions

Dans le but de contrôler les firmes où elles investissent, les multinationales essaient généralement de prendre possession de 50% ou plus du capital-actions (UNCTAD, TD/B/C2/104 Revi., 1973, p. 16). Un rapport par le Council for Latin America Inc., publié en janvier 1970, indique que 650 subsidiaries américaines possédées

ou contrôlées à part entière, et employant 100 personnes ou plus, assurent 75% des ventes totales de toutes les filiales américaines dans le secteur manufacturier en Amérique Latine. Même si le capital-actions détenu est moins de 50%, la multinationale peut quand même s'assurer le contrôle, surtout si les parts dans la subsidiaire sont très dispersées, ou si elle possède une excellente connaissance de la gestion. (UNCTAD, TD/B/C2/104 Revi, 1973, p. 16). Toutefois, lorsqu'elles investissent dans les pays sous-développés, les multinationales ont une nette préférence pour un contrôle par le capital-actions, tel que le soulignait le rapport de la Commission sur le Développement International (le rapport Pearson):

"L'aversion des multinationales au partage de la propriété est souvent très grande et quelque fois même si

grande qu'elles peuvent refuser d'investir si il y a insistance au partage. Une telle réaction est très fréquente dans les industries les plus avancées technologiquement comme celles de l'électronique et des produits pharmaceutiques et aussi assez fréquente dans l'industrie de l'automobile". (1969, p. 112)

Dans son étude pour UNITAR, J. Baranson, généralisant à partir de cas d'études de firmes dans l'industrie automobile souligne que les principales raisons en faveur d'une participation majoritaire ou entière dans le capital-actions sont:

- a) le maintien du contrôle de la gestion des activités manufacturières;
- b) le contrôle du réinvestissement des profits pour assurer la croissance future;
- c) une plus grande latitude dans la fixation des prix entre compagnies du groupe.

En plus, dans

la production multinationale la plus évoluée, il y a un besoin de contrôle technique pour soutenir un système de division internationale du travail et un échange de pièces détachées à l'intérieur de la multinationale (Chudson, 1971, p. 20).

### 3.1.5 Contrôle des multinationales par les clauses restrictives dans les contrats de transfert technologique

En plus de ce contrôle par le capital-actions, certaines multinationales jugent nécessaire d'astreindre leurs filiales à des contrats de transfert technologique spécifiques. Au cours de l'année 1968 au Pérou, 1969 au Brésil et 1970 en Colombie, respectivement 28%, 36% et 45% de tous les contrats de transfert technologique étaient avec des subsidiaires contrôlées à plus de 50% de l'étranger (UN, TD/B/AC. 11/10, 1975, p. 11). Le but de ces contrats est de

spécifier des conditions suffisamment restrictives pour assurer un meilleur contrôle sur les subsidiaires récipiendaires de la technologie. Les clauses restrictives que comportent ces contrats peuvent se regrouper en cinq catégories: a) des achats liés d'équipement et de pièces de rechange qui donnent lieu à des prix de transfert abusifs; b) des restrictions à l'exportation; c) l'exigence de certaines garanties contre la fluctuation des taux de taxes, de douane et de change, affectant les profits et les royalties; d) des restrictions à la compétition sur le marché interne; e) les limitations aux effets dynamiques d'un transfert technologique comme l'obligation d'utiliser un nombre de cadres venant de l'étranger.

En avril 1971, la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) adressait un questionnaire aux pays récipiendaires de

technologie pour obtenir des données

- plus précises à ce sujet. Presque tous les pays qui répondirent au questionnaire affirmèrent qu'ils faisaient face à des limitations sous forme d'achats liés à des produits intermédiaires, de l'équipement ou des pièces de rechange. Le tableau ci-dessous et celui à la page suivante permettent de mieux constater à quel point ces pays étaient astreints à ces clauses limitatives.

TABLEAU 5

Contrats de transfert technologique comportant des clauses d'achats liés d'intrants

<u>Pays</u>	<u>Pourcentage des contrats comportant de telles clauses</u>
Bolivie	83
Colombie	77
Equateur	67

(UN, TD/B/AC. 11/10, 1975, p. 16).

TABEAU 6

Contrats de transfert technologique comportant des clauses restrictives d'exportation d'après la nature de la restriction.

Pays	Nombre total de contrats	Contrats avec clauses restrictives No.	Nature de la restriction à l'exportation	
			Prohibition complète ou approbation antérieure	Exportation vers certains pays seulement
Pérou	83	82	90	10
Mexico	109	106	62	4
Chili	175	162	38	-
Bolivie	35	29	93	7
Colombie	117	92	98	2
Ecuador	12	9	100	-

(UN, TD/B/AC. 11/10, 1975, p. 19)

Parmi les autres mesures limitatrices, la restriction à la compétition sur le marché interne par l'obtention de brevets nationaux était la cause la plus fréquente citée par les pays latino-américains répondants. L'obtention de brevets nationaux permet aux multinationales de protéger le marché latino-américain contre les importations compétitives de produits similaires, ou contre la production locale de ces produits par des entreprises compétitrices (UN, TD/B/AC. 11/10, 1975, p. 22). Le tableau ci-après permet de constater la forte proportion des brevets octroyés à des étrangers ou des non-résidents par un échantillonnage représentatif de pays latino-américains en 1972.

TABLEAU 7

Répartition selon l'origine des brevets déli-  
vrés en 1972 dans quelques pays latino-  
américains

<u>Pays</u>	<u>Nationaux ou</u> <u>Résidents</u>	<u>Etrangers ou</u> <u>non-résidents</u>	<u>Total</u>
Argentine	1 330	3 757	5 087
Bolivie	20	83	103
Chili	55	854 <i>ew</i>	909
Ecuador	13	148	161
Guatemala	3	148	151
Honduras	2	79	81
Pérou	31	551	582
Uruguay	78	209	287
Vénézuela	185	213-	2 315

(Propriété Industrielle, No. 12, 1972, Annexe 1-A)

En fait, en 1972, les pays développés non-socialistes possédaient 95.6% de toutes les patentes accordées à des étrangers alors que les pays sous-développés n'en possédaient que les 2/3 de 1% (UN, TD/B/AC. 11/19, 1975, p. 38). Les Etats-Unis à eux seuls en possédaient 33.5% soit 50 fois plus que l'ensemble de tous les pays sous-développés (UN, TD/B/AC 11/19, 1975, p. 38).

### 3.1.6 Dominance des investissements étrangers dans le secteur manufacturier en Amérique Latine

Quoique les données sur la participation des multinationales à la production manufacturière des pays latino-américains soient limitées, quelques statistiques à ce sujet permettent de prendre conscience de l'impact qu'elles ont pu exercer sur le processus de développement du secteur

manufacturier en Amérique Latine. Au milieu des années 60, les filiales américaines à elles seules représentaient 19% de la valeur brute de la production industrielle au Mexique, 11% en Argentine et 11% au Brésil (UN, TD/B/AC. 11/10, 1975, p. 11). Mais la domination exercée par les multinationales ne peut être évaluée seulement d'après le pourcentage des moyens de production qu'elles contrôlent formellement au sein de chaque pays latino-américain. Les investissements des multinationales en Amérique Latine prennent une tout autre signification si l'on considère la concentration de ces investissements par branche manufacturière et si l'on tient compte du fait qu'ils sont principalement axés sur certaines branches stratégiques qu'elles ont tendance à contrôler massivement comme le confirment les résultats de l'enquête de F. Fajnzylber et T. Martinez au Mexique:

TABLEAU 8

Participation des multinationales par branche  
manufacturière en pourcentage de la production  
manufacturière total du Mexique en 1962 et 1970

<u>Branches manufacturières</u>	<u>1962</u>	<u>1970</u>
<u>traditionnelles</u>	<u>%</u>	<u>%</u>
Aliments	4.9	8.6
Boissons	10.4	19.0
Tabacs	65.0	79.7
Textiles	4.7	6.8
Chaussures et vêtements	1.7	2.0
Bois et liège	1.3	7.2
Meubles et accessoires		
Cellulose et papier	22.4	27.4
Imprimerie	6.1	11.7
Cuir et fourrure	0.2	1.7
Produits de caoutchouc	76.7	84.2
Minerais non métalliques	24.4	26.6
<u>Chimie</u>	58.4	67.2
<u>Métal mécanique</u>		
Métaux de base	17.7	25.2
Produits métalliques	20.4	37.0
Machinerie non électrique	44.9	62.0
Machinerie électrique	58.3	79.3
Matériel de transport	<u>42.6</u>	<u>49.1</u>
<b>TOTAL DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE</b>	<b>19.6</b>	<b>27.6</b>

Source: CEPAL/IDE/129 p. 52

Dans l'ensemble, la part des multinationales dans l'investissement manufacturier au Mexique s'est accrue de 19.6% en 1962 à 27.6% en 1970. Si la progression des multinationales dans les branches traditionnelles est demeurée relativement lente à l'exception des industries du tabac et des boissons, il n'en n'est pas de même pour les branches stratégiques déjà dominées en grande partie par les multinationales. Dans l'industrie chimique, la part des investissements directs étrangers augmentait de 58.4% à 67.2%; dans l'industrie des produits métalliques, de la machinerie non électrique et de la machinerie électrique (incluant les appareils de radio et de télévision), la part des multinationales connaissait un gain respectif de 85%, 38% et 36% pour représenter en 1970 37%, 62% et 79% des investissements dans chacune de ces branches industrielles. Donc, en plus d'être déjà forte, la participation

des multinationales dans ces branches stratégiques s'accroissait plus rapidement.

Un autre pays où des données sur la dominance par la branche des multinationales s'avèrent disponibles est le Brésil. Dans ce pays, la part des investissements étrangers ne représentait que 14.8% des investissements totaux dans le secteur manufacturier en 1974. Cependant, si la participation étrangère est répartie par branche manufacturière, elle compte pour un pourcentage beaucoup plus élevé, en particulier dans les branches intensives en technologie moderne, tel que le laisse voir le tableau 9 ci-après.

TABLEAU 9

Participation des multinationales dans les  
branches où elles dominent en 1974 au Brésil

<u>Branche</u>	<u>Pourcentage du</u> <u>capital étranger</u> <u>(actifs liquides)</u>
Véhicules moteurs (assemblage)	100%
Équipement et machinerie de bureau	87%
Produits pharmaceutiques	81%
Produits en verre	75%
Tracteurs	72%
Équipements électriques	71%
Produits en caoutchouc	64%
Appareils ménagers, lampes et accessoires	59%
Machinerie industrielle, moteur et équipement	50%
Produits laitiers	57%
Produits chimiques et pétro-chimiques	50%

Source: De Faro Passos, 1977, p. 198

Par contre, dans les branches traditionnelles, la part des multinationales s'amenuise au point de laisser ces branches d'activités presque exclusivement à des capitaux privés brésiliens, comme l'indiquent les chiffres du tableau 10 ci-dessous:

TABLEAU 10

Participation des entreprises nationales brésiliennes dans les branches où elles dominent en 1974

<u>Branche</u>	<u>Pourcentage du capital brésilien (actifs liquides)</u>
Sucre et alcool	100%
Viande	80%
Ciment	77%
Farine	74%
Produits en plastique	75%
Produits en métal	73%
Café instantané	71%
Pièces pour l'industrie à moteur	68%
Métaux non-ferreux	53%

Source: De Faro Passos, 1977, p. 199

Par le biais de leur dominance dans une branche de pointe, les multinationales réussissent même à établir leur domination sur diverses branches ou sous-branches comme c'est le cas de l'industrie automobile au Brésil. En termes d'actifs, les firmes brésiliennes possédaient, en 1974, 70% de l'industrie automobile du pays. Cependant, la majorité de ces actifs était détenue au niveau de la production de pièces (68%) alors que l'assemblage était aux mains des multinationales à 100% (de Faro Passos, 1977, p. 199).

La dominance par la branche qu'exercent les multinationales dans le secteur manufacturier, est effectivement à caractère oligopolistique comme le confirment les résultats de l'enquête de CIDE au Mexique et des statistiques sur le Brésil qui apparaissent dans les tableaux ci-après:

TABLEAU 11.

La concentration dans l'industrie manufacturière  
et la participation des multinationales dans la  
production totale au Mexique

<u>Branche Manufacturière</u>	<u>Mexique</u>			
	Production des 4 plus grands établissements en % de la production totale en 1970			
	Moyenne		2 à 4 établissements appartenant à des multinationales	
	%	ordre	%	ordre
Aliments	33.2	(12)	38.1	(11)
Boissons	44.6	(7)	7.2	(13)
Tabacs	76.7	(1)	99.9	(1)
Textiles	31.6	(13)	13.9	(12)
Chaussures & vêtements	27.3	(14)	3.9	(14)
Bois & liège	26.7	(15)	-	-
Meubles & accessoires	18.0	(17)	-	-
Cellulose & papier	35.8	(11)	55.1	(8)
Imprimerie	11.2	(18)	-	-
Cuir et fourrure	25.0	(16)	-	-
Produits du caoutchouc	67.7	(3)	88.5	(4)
Minerais non métalliques	51.0	(5)	40.7	(10)
<u>Chimie</u>	36.9	(10)	85.4	(5)
<u>Métal mécanique</u>				
Métaux de base	68.9	(2)	65.1	(7)
Produits métalliques	41.6	(9)	55.0	(9)
Machinerie non électrique	48.8	(6)	85.4	(6)
Machinerie électrique	43.9	(8)	95.2	(2)
Matériel de transport	55.4	(4)	94.5	(3)
TOTAL DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE	42.6		53.1	

Source: CEPAL/IDE/129 p. 56

TABLEAU 12

La concentration dans l'industrie manufacturière  
et la participation des multinationales dans la  
production totale au Brésil

<u>Branche Manufacturière</u>	<u>Brésil</u>		
	Production des 4 plus grands établissements en % de la pro- duction en 1972	% des ventes des multina- tionales en % des ventes totales	
	%	ordre	1972
Aliments	15.0	(11)	53.84
Boissons	38.5	( 5)	14.65
Tabacs	83.0	( 1)	99.90
Textiles	5.0	(15)	37.88
Chaussures & vêtements	17.4	( 8)	39.71
Bois et liège	13.6	(13)	17.59
Meubles & accessoires	10.5	(14)	-
Cellulose & papier	16.2	( 9)	37.05
Imprimerie	38.6	( 4)	0.99
Cuir & fourrure	18.4	( 6)	-
Produits du caoutchouc	-	-	66.10
Minerais non métalli- ques	14.2	(12)	59.72
<u>Chimie</u>	72.5	( 2)	51.12
<u>Métal mécanique</u>			
Métaux de base	18.0	( 7)	26.50
Produits métalliques	-	-	-
Machinerie non élec- trique	15.5	(10)	74.65
Machinerie électrique	-	-	76.16
Matériel de transport	59.2	( 3)	96.44
TOTAL DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE	--		55.27

Source: CEPAL/IDE/129 p. 56

Il ressort de ces tableaux que la plus forte concentration au Mexique existe entre autres dans les branches suivantes: le tabac avec 77% de la production réalisée par les 4 entreprises les plus grandes, les produits métalliques de base avec 69%, les produits de caoutchouc avec 68%, les équipements de transport avec 55%, la machinerie non électrique avec 49% et la machinerie électrique avec 44%. Or, c'est précisément dans ces branches qu'entre 3 et 4 multinationales dominent la production des 4 firmes les plus importantes, soit notamment avec une proportion de 100% dans la branche du tabac, de 95% dans celle de la machinerie électrique (incluant les appareils radio et télévision), de 94% celle de l'équipement de transport (incluant les voitures). De même, les chiffres de ventes pour le Brésil indiquent que les multinationales dominent, entre autres, à 100% de la production du tabac ainsi qu'à 96% celle

de l'équipement de transport et que ce sont précisément dans ces branches que les 4 plus grandes firmes assurent respectivement 83% et 59% de la production. Il y a donc une nette coïncidence entre la présence des multinationales dans certaines branches et la situation d'oligopole prévalant dans ces branches.

### 3.1.7 Contrôle des transferts technologiques aux pays latino-américains

Le contrôle par le capital-actions, les clauses restrictives des contrats technologiques et la dominance oligopolistique dans la branche manufacturière permettent aux multinationales de contrôler une part dominante des transferts de technologie aux pays latino-américains. Au Pérou, un inventaire en 1974, des 750 contrats technologiques en vigueur, a révélé qu'approximativement 76% des paiements pour des

technologies enregistrées en 1971 et 1972 ont été effectués par des compagnies étrangères (OCDE, 1977, Vigil, p. 263). En 1971, au Mexique, 79.8% des paiements technologiques (royautés et assistance technique dans le secteur manufacturier provenaient des filiales des multinationales) (OCDE, 1977, Nadal, p. 222). En Argentine, des statistiques similaires pour l'année 1972, confirment le rôle crucial des multinationales dans le transfert de technologie à ce pays: 58% des royautés, 48% des ventes sous licence et 36% des dépenses en recherche locale et développement étaient attribuables aux multinationales (OCDE, 1977, Pastore, p. 175). Ces quelques chiffres indiquent bien à quel point les instruments de contrôle dont disposent les multinationales leur permettent de contrôler une part dominante des transferts technologiques en Amérique Latine, à partir de leurs centres de recherche.

3.1.8 Localisation des principaux laboratoires de recherche des multinationales

La localisation géographique des principaux laboratoires de recherche des multinationales a tendance à s'effectuer dans le pays d'origine de la compagnie mère ou sinon dans d'autres pays développés comme le confirme une enquête auprès de 15 multinationales établies au Venezuela:

TABLEAU 13

Localisation des laboratoires de recherche de 15 multinationales établies au Venezuela

<u>Nationalité du groupe</u>	<u>Etats-Unis</u>	<u>Europe Ouest</u>	<u>Amérique Latine</u>	<u>Autres</u>	<u>Total</u>
Etats-Unis	12	7	1	2	22
Europe de l'Ouest	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>10</u>
	14	11	3	4	32

Source: Matos, 1977, p. 291

Parmi les 32 laboratoires de ces 15 multinationales, seulement 3 sont situés en Amérique Latine, indiquant la quasi non-existence des recherches effectuées par les multinationales en Amérique Latine (Matos, 1977, p. 291). D'ailleurs, ces chiffres corroborent un rapport du Sénat américain qui révélait, en 1966, que les multinationales américaines avaient dépensé hors des Etats-Unis moins de 6% des sommes totales allouées à la R & D (Recherche et Développement). De ce faible pourcentage de recherche effectuée à l'étranger, 72% étaient exclusivement dans les pays industrialisés dont 27% au Canada, 25% au Royaume Uni et 20% en Allemagne de l'Ouest (Michalet, 1976, p. 187).

3.1.9 Lien des recherches des multinationales avec la technologie de consommation des pays latino-américains

Aux Etats-Unis, où s'effectuent 70%

de toutes les dépenses publiques et  
privées en R & D dans le monde non-so-  
cialiste, les dépenses des multinationa-  
les en R & D, en 1966, représentaient  
50% de toutes les dépenses privées en  
R & D dans ce pays (UNCTAD IV, TD/190,  
1976, p. 15). Or, une étude effectuée  
par Mc Graw-Hill, en 1966, révèle que  
l'objectif principal des programmes de  
R & D des multinationales est la créa-  
tion de nouveaux produits pour 45% des  
entreprises, l'amélioration des produits  
existants pour 41% et l'introduction de  
nouveaux procédés de fabrication pour  
seulement 14% (Michalet, 1976, p. 188).  
La place prépondérante accordée aux pro-  
duits plutôt qu'aux procédés dans les  
efforts de recherche des multinationales  
correspond à l'orientation de leur stra-  
tégie commerciale d'implantation dans les  
pays latino-américains comme le confirme  
une récente enquête au Mexique. Alors  
que dans ce pays les multinationales con-  
tribuent à 35% du produit industriel, leur

part par type de biens varie de 36% dans les biens de capitaux, à 30% dans les biens intermédiaires, à 35% dans les biens de consommation non-durables et à 62% dans les biens de consommation durables. (Nadal, 1977, p. 220). Il semble donc qu'il faille d'abord associer la pénétration des multinationales en Amérique Latine à la dépendance technologique de consommation des pays latino-américains.

### 3.2 LA DEPENDANCE TECHNOLOGIQUE DE CONSOMMATION

L'étude de la dépendance technologique de consommation comportera d'abord une précision quant à l'approche adoptée pour l'étude de ce concept ainsi qu'une définition de la technologie de consommation. Nous analyserons ensuite comment la technologie de consommation évolue avec l'augmentation

des revenus pour aboutir au développement de produits inappropriés pour la masse des consommateurs latino-américains et dont les multinationales font la promotion avec l'aide de leurs marques de commerce pour différencier leurs produits. Nous terminerons l'étude de la dépendance technologique de consommation en faisant le lien avec la dépendance technologique de production.

3.2.1 Approche adoptée pour l'étude du concept de dépendance technologique de consommation.

La dépendance est le résultat d'une relation asymétrique entre deux acteurs. Au niveau des pays, une façon d'évaluer son importance est de comparer les quantités de biens que deux pays s'importent et s'exportent mutuellement. Il n'est toutefois pas possible de faire appel à cette

approche pour évaluer la dépendance technologique de consommation des pays latino-américains à l'égard des pays développés dans la mesure où les multinationales se sont établies en Amérique Latine pour produire localement des biens. Une façon d'obvier à cette difficulté est de comparer les quantités de biens consommés dans les pays latino-américains qui ont les mêmes caractéristiques que les biens développés dans les pays industrialisés. Dans la mesure où un pays latino-américain consommera des biens ayant les mêmes caractéristiques que les biens développés dans les pays industrialisés, il sera jugé dépendant en termes de technologie de consommation.

### 3.2.2 Le concept de technologie de consommation

Les besoins humains fondamentaux

comme l'alimentation, le vêtement et le logement sont plus ou moins reconnus universellement. La façon dont ces besoins et d'autres sont satisfaits dépend en grande partie de la quantité, des caractéristiques et de la distribution des biens dans une société (Stewart, 1974, p. 21). La technologie de consommation se réfère donc à la nature du produit et plus spécifiquement, elle a trait aux propriétés physiques et autres d'un bien par rapport aux besoins que ces propriétés essaient de satisfaire (UNCTAD IV, TD/190, 1975, p. 20).

### 3.2.3 Evolution de la technologie de consommation selon l'augmentation des revenus

Un produit donné peut satisfaire certains besoins adéquatement ou non et ce faisant comporter des effets secondaires désirables ou indésirables. Par

exemple, une calculatrice mécanique peut bien additionner, mais faire énormément de bruit et être difficile à utiliser. Une meilleure satisfaction des besoins et la satisfaction d'une plus grande variété de besoins constituent un facteur important de changement dans les biens consommés par une population dont les revenus augmentent (Stewart, 1977, p. 15).

Lorsque les gens s'enrichissent, non seulement la quantité des produits qu'ils ont l'habitude de consommer augmente-t-elle, mais aussi la nature des produits qu'ils consomment change. Autrement dit, les besoins humains de base sont satisfaits à partir d'un ensemble de biens comportant des caractéristiques supérieures, c'est-à-dire plus satisfaisantes. Les tubercules ont tendance à être remplacées par de la viande, les bottes par des souliers, la radio par la télévision, d'abord en noir et blanc puis en couleur

et la voiture à traction animale par l'automobile. Bref, les changements dans la nature des produits consommés sont inhérents à l'enrichissement d'une population donnée (Stewart, 1977, p. 6).

Théoriquement, il est possible de distinguer deux types de changements dans l'amélioration des produits: le premier implique une meilleure satisfaction d'un ou de besoins avec une diminution ou sans augmentation du coût en ressources alors que le deuxième type atteint le même objectif mais avec une augmentation du coût en ressources. Le premier type de transformation aboutit à des produits plus efficaces alors que le deuxième engendre le développement de produits qui peuvent être identifiés comme des produits de luxe. Par exemple, un nouveau modèle de radio transistor qui ne coûte pas plus cher que l'ancien, et qui a une meilleure capacité de réception, permettant à un paysan de capter un programme

de vulgarisation agricole, constitue un produit plus efficient alors qu'un appareil stéréo rendant mieux un opéra est un produit de luxe qui comporte des caractéristiques excessives par rapport aux besoins fondamentaux des consommateurs moyens en Amérique Latine. Il est à noter qu'en pratique cette distinction est difficile à faire, surtout dans la mesure où un produit satisfait généralement plusieurs besoins. Elle permet cependant de mieux analyser le type de technologie de consommation développé par les multinationales (Stewart, 1977, p. 16).

#### 3.2.4 Développement des produits inappropriés

Ces deux types de changements sur les biens donnent naissance à deux types correspondants d'obsolescence: l'une qui est due à la plus grande efficience d'un

nouveau produit, l'autre qui est associée à l'augmentation des revenus dans les pays industrialisés où sont situés les centres de recherche des multinationales. L'obsolescence engendrée par des biens plus efficaces peut avoir des effets bénéfiques autant dans les pays à faibles revenus que dans les pays à revenus élevés, dans la mesure où elle favorise l'abaissement du coût en ressources. Par contre, l'obsolescence associée à l'augmentation des revenus qui permet aux consommateurs des pays développés de "mieux" satisfaire leurs besoins peut avoir des effets néfastes lorsqu'elle est utilisée dans des pays à revenus relativement faibles comme les pays latino-américains. Elle favorise alors le développement de produits inappropriés dans la mesure où ils comportent des caractéristiques excessives pour satisfaire aux besoins fondamentaux de la masse des consommateurs en Amérique Latine.

Par exemple, "l'agent blanchissant" dans les détergents n'est pas nécessaire pour rendre le linge propre, et le coca-cola n'étanche pas mieux la soif que de l'eau fraîche.

### 3.2.5 Promotion de produits inappropriés en Amérique Latine

Une enquête récente auprès de 21 multinationales au Venezuela confirme qu'effectivement les produits vendus localement par les subsidiaires des multinationales correspondent à ceux vendus sur le marché de la compagnie-mère et que l'effort d'adaptation des produits au marché local est très limité: pour les compagnies dans les branches de l'automobile, de l'électricité et du génie mécanique, il n'y a aucun changement dans leurs produits alors que dans les autres branches des modifications légères sont apportées (OCDE, Matos, 1977, p. 301).

Au contraire, loin de faire des efforts pour adapter leurs produits au niveau des revenus de la masse des consommateurs latino-américains, les multinationales font appel aux techniques et aux média de publicité les plus modernes pour essayer de les convaincre des avantages de leurs produits. A cet égard, quelques statistiques sur les efforts de publicité des multinationales au Pérou sont révélatrices. Dans ce pays, la chaîne cinq de télévision dont les revenus en publicité représentaient 63% de toutes les dépenses publicitaires du pays en 1969, obtenait plus de 11% de ces revenus de seulement deux multinationales, Procter & Gamble et Colgate Palmolive (Muller, 1974, p. 146). Par ailleurs, au cours des six premiers mois de 1969, 40% de la publicité dans El Correo, l'un des principaux journaux de Lima, a été faite par Sears et IBEC (Muller, 1974, p. 146). D'ailleurs, pour transmettre leur message d'une manière

plus "authentique", les multinationales ont fréquemment recours à des agences de publicité internationales issues de leur propre pays. Dans les quatre pays de l'Amérique Latine, où les investissements américains sont le plus concentrés, soit le Mexique, le Brésil, l'Argentine et le Venezuela, 54% des principales agences de publicité appartenaient à des intérêts américains en 1970 (Muller, 1974, p. 143)

### 3.2.6 Recours à la marque de commerce comme caractéristique distinctive

Dans leurs efforts de publicité basés sur la différenciation des produits, les multinationales comptent avant tout sur une caractéristique distinctive propre à chacune d'elles, leur ou leurs marques de commerce. Le contrôle de la technologie de consommation à l'aide de la marque de

commerce est même une source importante de pouvoir de mise en marché des multinationales dans des branches comme l'alimentation, les boissons, les cigarettes, les détergents et les produits de beauté (Helleiner, 1975, p. 173). Il n'est donc pas surprenant de constater qu'au Mexique, une récente étude de 1310 ententes technologiques entre filiales et maisons-mère révèle que l'élément qui apparaît le plus souvent dans ces ententes est la marque de commerce: en moyenne 31% de toutes les ententes comportaient des marques de commerce alors que seulement 28.9% comportaient des clauses de savoir-faire et 21.3% des clauses d'assistance technique. Il est à noter, cependant, que ce pourcentage s'élève à 45.5% si l'on fait la moyenne pour les biens de consommation durables et non durables, soit les branches 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28 et 29 dans le tableau ci-après:

TABLEAU 14

Pourcentage des ententes technologiques portant  
sur les marques de commerce par branche indus-  
trielle au Mexique en 1975

<u>Branches industrielles</u>	<u>Marques de commerce %</u>
20 Alimentation	43.1
21 Boissons	62.7
22 Tabac	45.3
23 Textiles	39.5
24 Chaussures et vêtements	50.0
25 Bois	40.0
26 Ameublement	50.0
27 Papier	18.4
28 Publication	33.3
29 Cuir	28.6
30 Caoutchouc	16.7
31 Produits chimiques	32.3
32 Charbon et produits pétroliers	23.3
33 Minéraux non-métalliques	7.7
34 Métaux de base	22.6
35 Produits métalliques	29.7
36 Machinerie non-électrique	24.0
37 Machinerie électrique	28.2
38 Equipement de transport	23.1
39 Autres produits manufacturiers	21.3
Moyenne	31.1
Nombre de contrats	407

Source: Un échantillonnage de 1310 ententes technologiques fourni par A. TILLET dans NADAL, 1977, p. 236

Avec une pointe d'utilisation de 62.7% dans la branche des boissons, la marque de commerce apparaît nettement comme l'instrument de promotion préféré par les multinationales au niveau de la technologie de consommation. Sous l'identité de marques de commerce distinctives, les biens de consommation dont les multinationales font la promotion en Amérique Latine sont donc des produits conçus dans des pays "riches" pour des consommateurs jouissant d'un revenu élevé en constante augmentation. Ils sont inappropriés pour satisfaire aux besoins fondamentaux de la masse des consommateurs latino-américains dont les faibles revenus sont relativement stagnants. Ces produits sont aussi inappropriés en ce qu'ils exigent des méthodes de production intensives en capital qui reflètent la disponibilité en ressources des pays économiquement avancés où ils ont été conçus.

### 3.3 LA DEPENDANCE TECHNOLOGIQUE DE PRODUCTION

L'analyse de la dépendance technologique de production comprendra d'abord une définition du concept de technologie de production ainsi qu'une précision quant à l'approche adoptée pour l'étude de la dépendance technologique de production. Nous étudierons ensuite le rôle de la technologie de consommation ainsi que celui de la qualité des biens produits localement sur la technologie de production. Cette analyse nous amènera à évaluer l'impact de la notation en facteur des pays développés sur le développement de la technologie de production utilisée par les multinationales ainsi que le cycle dynamique dans lequel cette technologie s'inscrit. Nous essayerons enfin de jauger l'importance de la dépendance technologique de production en Amérique Latine en mesurant les effets négatifs qu'elle a sur l'utilisation de la main d'oeuvre pour lier ce

phénomène à l'inégalité des revenus  
dans les pays latino-américains.

### 3.3.1 Définition du concept de technologie de production

Le concept de technologie de production se réfère à l'application systématique de la connaissance scientifique à la production de biens de consommation ou d'investissement (UNCTAD IV, TD 190, 1975, p. 17). La technologie de production a donc trait aux moyens de production utilisés pour fabriquer un bien ou un produit.

### 3.3.2 Approche adoptée pour l'étude du concept de dépendance technologique de production

De même que pour la dépendance technologique de consommation, certains

analystes pourraient souhaiter mesurer la relation asymétrique qui existe au niveau des biens d'équipement entre les pays latino-américains et les pays riches en tenant compte de la quantité de biens d'équipement importés par chaque pays latino-américain. Encore là, nous croyons que cette approche n'est pas souhaitable dans la mesure où certains biens d'équipement sont importés pour être réexportés et aussi parce que les multinationales fabriquent localement certains biens d'équipement, comme nous le confirmait une récente enquête au Mexique. Alors que dans ce pays les multinationales contribuaient, en 1975, à 35% du produit industriel, leur taux de participation à la production de biens d'équipement atteignait 36% (Nadal, 1977, p. 220).

Il est possible de palier à cette difficulté en analysant les moyens de production utilisés par les pays latino-américains. Le choix des moyens de production

peut favoriser le facteur travail ou le facteur capital selon la dotation en facteurs d'une région. Dans les pays d'origine des multinationales, les pays industrialisés, le facteur travail est relativement cher et, en conséquence, la technologie de production utilisée est intensive en capital. Par contre, dans les pays latino-américains, le facteur travail est relativement peu coûteux et la technologie de production devrait être intensive en main d'oeuvre. Dans la mesure donc où la technologie de production utilisée dans les pays latino-américains ne reflète pas leur dotation en facteurs mais plutôt celle des pays d'origine des multinationales, elle peut être qualifiée de technologie de production dépendante.

### 3.3.3 Rôle déterminant de la technologie de consommation sur la technologie de production

Quoique les multinationales aient une certaine marge de manoeuvre dans la sélection des intrants de production pour leurs filiales implantées en Amérique Latine, les liens verticaux entre les étapes du processus de production sont tels qu'une décision d'introduire un type de produit, une automobile par exemple, a un effet déterminant sur le type de technologie de production utilisé. En d'autres mots, les liens technologiques entre les différentes parties du système signifient qu'une nouvelle technologie est introduite sous forme de "paquet" qu'on peut difficilement répartir en pièces détachées. Donc, en introduisant en Amérique Latine des biens qui répondent aux besoins des pays riches, les multinationales doivent généralement avoir recours au type de technologie de production utilisé dans ces pays.

### 3.3.4 Rôle de la qualité des biens produits localement

Non seulement le type de bien produit localement par les multinationales joue-t-il un rôle déterminant sur les procédés de production, mais aussi la qualité de ce bien est importante. En effet, la qualité des biens produits localement engage la réputation de l'ensemble du groupe dans la mesure où ces biens sont identifiés par la même marque de commerce. Dans une récente enquête au Venezuela, neuf multinationales sur treize interviewées ont confirmé que les normes de qualité des produits imposés par la compagnie-mère sont inchangeables (Matos, 1977, p. 302). L'identité des caractéristiques de chaque produit du groupe exige donc un strict contrôle de la qualité qui doit se faire à partir de la généralisation des normes et des techniques de production par la compagnie-mère.

Le respect de normes techniques très précieuses est particulièrement crucial lorsque les filiales ont essentiellement une activité de montage comme c'est souvent le cas dans l'industrie automobile. Sur la base d'une enquête auprès de cinquante multinationales ayant des filiales fabriquant des pièces automobiles dans les pays sous-développés, Baranson conclut qu'il y a eu très peu d'ajustements techniques tant dans la technologie de consommation que dans la technologie de production (Stewart, 1974, p. 38). Reynolds et Gregory ont aussi découvert qu'à Puerto-Rico, le fonctionnement des usines subsidiaires dans le secteur automobile était en tous points semblable à celui des usines dans le pays d'origine des multinationales (Stewart, 1974, p. 38). Le type et la qualité des biens produits par les multinationales en Amérique Latine exigent donc qu'elles généralisent leurs normes et techniques de production à partir de

procédés de production développés dans des pays économiquement avancés et ce faisant en fonction de la dotation en ressources de ces pays.

3.3.5 Impact de la dotation en facteur des pays développés sur le développement de la technologie de production utilisée par les multinationales

D'après la théorie économique conventionnelle, les variations dans le ratio capital-travail constituent les réponses habituelles aux variations dans le prix des facteurs (Stewart, 1974, p. 47). Il s'en suit que si un bien devait être produit dans deux endroits où les prix des facteurs sont différents, le ratio capital-travail devrait être plus élevé dans l'endroit où le travail est relativement cher. C'est le cas des pays industrialisés et en conséquence les innovations au niveau de la technologie

de production visent surtout à épargner sur le facteur travail comme le confirme une récente étude du projet de Harvard sur les multinationales et dont les résultats apparaissent dans le tableau ci-dessous:

TABLEAU 15

Innovations dans les procédés de production introduites d'abord aux Etats-Unis entre 1945 et 1974 et classées d'après leur but.

<u>But des innovations</u>	<u>Nombre</u>	<u>Pourcentage</u>
Epargne du matériel	58	18.8
Epargne du travail	189	61.1
Epargne du capital	58	18.8
Epargne de plusieurs facteurs	4	1.3
TOTAL:	309	100.

Source: Projet de Harvard sur les multinationales dans Vernon, 1977, p. 42.

Il ressort de ces chiffres que sur 309 innovations, 189 soit 61.1% avaient pour but d'épargner de la main d'oeuvre.

### 3.3.6 Cycle dynamique des développements technologiques dans les pays développés

Cette constatation ne reflète toutefois pas complètement la réalité dans la mesure où dans les pays développés, les développements technologiques et économiques forment un cycle dynamique en progression: l'augmentation des revenus favorise une augmentation des épargnes permettant de plus grands investissements qui, combinés à de nouvelles innovations technologiques, ont tendance à être associés à une plus grande productivité de la main d'oeuvre qui, à son tour, conduit à une nouvelle augmentation des revenus et à de nouvelles

innovations technologiques (Stewart, 1977, p. 7). Le dynamisme de ce phénomène dépend essentiellement d'une accumulation suffisante d'épargnes pour pouvoir rencontrer les besoins en investissements nécessités par l'adoption de nouvelles techniques de production toujours plus intensives en capital. Les hauts taux de productivité atteints par les pays développés leur permettent d'atteindre cet objectif sans distorsion majeure. Il en est tout autrement pour les pays latino-américains dont la capacité d'épargne ne correspond pas à de telles exigences d'investissements.

3.3.7 Impact négatif de la technologie de production transférée par les multinationales sur l'utilisation de la main d'oeuvre

La technologie de production développée

par les multinationales dans les pays riches et transférée dans les pays latino-américains crée dans l'économie de ces pays des distorsions importantes. Ce qui se produit effectivement, c'est qu'une part importante des ressources en investissements des pays latino-américains est concentrée dans les branches industrielles contrôlées ou dominées par les multinationales soit le secteur stratégique de l'industrie. L'ampleur de ce secteur est alors limité par le ratio de l'épargne totale de l'économie sur le ratio investissement/travail dans ce secteur. Le tableau 16 ci-après illustre les conséquences que pourrait avoir pour quelques pays latino-américains l'emploi exclusif d'une technologie de production développée dans les pays riches:

TABLEAU 16

Pourcentage de la main d'oeuvre qui pourrait être employée dans certains pays latino-américains si un usage exclusif de la technologie de production des pays riches était fait (valeurs de 1970)

<u>Pays</u>	<u>Technologie du Royaume Uni</u>	<u>Technologie des Etats-Unis</u>	<u>Moyenne des pays développés</u>
Argentine	63.4	27.9	33.3
Mexique	56.3	24.8	29.6
Chili	54.8	24.1	28.8
Brésil	24.9	11.0	13.1
Bolivie	7.7	3.4	4.1

Source: Stewart, 1977, p. 72

Quoique ces chiffres soient hypothétiques, ils illustrent quand même le grand impact négatif qu'aurait sur l'utilisation de la main d'oeuvre en Amérique Latine, un transfert massif de la technologie de production développée dans

les pays riches, en particulier aux Etats-Unis.

Dans la mesure où la période 1960-70 a connu une accélération de la pénétration des multinationales en Amérique Latine, il n'est donc pas surprenant de constater la faible contribution des multinationales à la création d'emplois en Amérique Latine:

TABLEAU 17

Comparaison entre le taux de croissance du produit manufacturier et le taux de croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier en Amérique Latine pour la période 1960-70

<u>Pays</u>	<u>Taux de croissance produit manufacturier-%</u>	<u>Taux de croissance emploi-%</u>
Argentine	4.4	0.6
Bolivie	7.5	-
Brésil	5.0	1.3
Chili	4.6	1.2
Colombie	5.4	0.5
Costa Rica	9.0	-
Rép. Dominicaine	2.1	-
Ecuador	5.9	1.6
El Salvador	9.2	3.4
Guatemala	4.2	0.4
Honduras	8.3	4.6
Mexique	8.7	-
Nicaragua	10.4	-
Panama	10.7	5.8
Paraguay	5.1	-
Pérou	7.6	2.9
Uruguay	0.7	-
Vénézuela	7.0	2.3
Moyenne	6.43	2.24

Le tableau 16 ci-dessus nous permet de constater qu'alors que la moyenne du taux de croissance de la production manufacturière en Amérique Latine s'est élevée à 6.43%, celle du taux de croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier pour la même période n'atteignait que 2.24%.

### 3.3.8 Lien de la dépendance technologique de production avec l'inégalité des revenus

Les exigences de la technologie de consommation transférée en Amérique Latine par les multinationales les a donc astreintes au transfert d'une technologie de production qui se révèle incapable d'absorber suffisamment de main d'oeuvre parce qu'elle a été conçue pour justement faire le contraire, c'est-à-dire économiser de la main d'oeuvre et utiliser du capital. Nous verrons que l'implantation d'une telle technologie

de production dans les pays latino-américains a eu pour effet de contribuer à l'inégalité des revenus dans ces pays de deux façons: directement, en offrant de meilleurs salaires et bénéfices que les entreprises nationales et indirectement en n'offrant pas d'emploi à une abondante main d'oeuvre en croissance.

#### 3.4 L'INEGALITE DES REVENUS

L'étude de l'inégalité des revenus traitera d'abord de son concept et constatera la permanence de ce phénomène en Amérique Latine entre les années 1960 et 1970. Nous traiterons ensuite de la contribution directe des multinationales à l'inégalité des revenus dans les pays latino-américains pour terminer par une étude de leur contribution indirecte: cette dernière ne se limitera pas à analyser les effets sur

l'emploi de la technologie de production transférée par les multinationales mais aussi analysera les répercussions sur l'emploi dans les branches industrielles connexes.

#### 3.4.1 Définition et utilisation du concept d'inégalité des revenus

L'inégalité se réfère à la distribution d'une valeur parmi un ensemble d'entités. La valeur étudiée est le revenu et les entités, les récipiendaires de revenus des pays latino-américains. Quant au concept revenu, il est à noter qu'il n'est pas utilisé dans un sens large mais qu'il se réfère plutôt au revenu personnel. La distribution du revenu personnel peut être classifiée de diverses façons: par la taille du revenu, par le type de revenu, selon les groupes socio-économiques, par occupation, par industrie, par région, par

âge, par sexe ou selon le niveau d'éducation, pour ne mentionner que quelques classifications possibles (Baster, 1970,, p. 10). Nous nous en tiendrons à la distribution des revenus selon les groupes socio-économiques.

#### 3.4.2 Permanence de la forte inégalité des revenus en Amérique latine de 1960 à 1970

Un exercice de simulation basé sur des renseignements fournis par l'Argentine, le Brésil, la Colombie, le Chili, le Mexique, le Paraguay, le Honduras et le Venezuela a été effectué par la Commission Economique pour l'Amérique Latine (CEPAL) en prévision de la réunion sur la science, la technologie et le développement en Amérique Latine, tenue à Mexico en décembre 1974. Cet exercice confirme la permanence de la forte inégalité des revenus en Amérique Latine, tel que le laisse voir le tableau ci-après:

TABLEAU 18

Changement de la participation des différents groupes socio-économiques dans le revenu total des pays latino-américains de 1960 à 1970

	Part dans le revenu total de chaque groupe		Revenu per capita en dollars de 1960		Augmentation dans le revenu per capita	
	1960	1970	1960	1970	%	\$ de 1960
Les 30% les plus pauvres	5.3	5.0	61	73	19.7	12
Les 20% suivants	8.1	8.9	140	196	40.0	56
Les 50% les plus pauvres	13.4	13.9	92	122	32.6	30
Les 20% suivants	14.1	13.9	243	306	25.9	63
Les 20% sous les 10% les plus riches	24.6	28.0	424	616	45.3	192
Les 10% les plus riches	47.9	44.2	1643	1945	17.7	292
Les 5% les plus riches	33.4	29.9	2305	2630	14.1	325
TOTAL:	100.0	100.0	345	440	27.5	95

(UNCTAD, ST/CEPAL, 1974, p. 16)

Il est d'abord frappant de constater que la part des 30% les plus pauvres diminue de 0.3% et qu'en définitive, il n'y a presque pas de changement dans la part des 50% les plus pauvres qui passe de 13.4% à 13.9%. Par contre, la part du groupe des 20% sous les 10% les plus riches augmente de 24.6% à 28%. Enfin, la part des 5% les plus riches passe de 33.4% à 29%. Il demeure cependant qu'alors que le revenu des 30% les plus pauvres s'est accru de \$12, celui des 5% les plus riches s'est accru de \$325, selon cet exercice de simulation.

#### 3.4.3 Contribution directe des multinationales à l'inégalité des revenus dans les pays latino-américains

Le transfert d'une technologie de production intensive en capital par les multinationales a eu comme conséquence de

creuser un écart important de productivité entre le secteur moderne qu'elles dominent et le secteur traditionnel utilisant une technologie de production moins intensive en capital, comme le confirment les chiffres du tableau 19 ci-dessous:

TABLEAU 19

Productivité moyenne par personne employée par secteur et par branche de production en Amérique Latine à la fin des années 1960

(en dollars de 1960)

	<u>Secteur Moderne</u>	<u>Secteur Intermédiaire</u>	<u>Secteur Primaire</u>
Agriculture	\$ 4 830.	\$ 830.	\$ 205.
Mines	15 606.	1 420.	246.
Manufacture	8 938.	1 400.	220.
a) Industrielle	9 800.	1 960.	-
b) Artisanale	1 760.	470.	220.
Construction	2 322.	800.	203.
Services primaires	4 276.	1 530.	220.
Commerce	8 990.	1 990.	340.
Autres services	2 713.	940.	160.
MOYENNE:	5 909.	1 194.	203.

Source: Estimés CEPAL, La Mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años E/CN 12/1.1 1970

(Annexo)

Ces chiffres nous révèlent que la productivité moyenne du secteur moderne où s'effectuent presque la totalité des investissements des multinationales s'élevait à \$5 909. alors que celle du secteur agricole n'était que de \$203., soit 29 fois moins. Dans l'industrie manufacturière, cet écart était encore plus grand alors que la productivité du secteur moderne à \$9 800. par an, était 45 fois plus élevée que celle du secteur primaire à \$220.

Cet écart de productivité se répercute au niveau des salaires où les multinationales ont tendance à offrir de meilleures conditions que les entreprises nationales. Une étude du Bureau International du Travail estime qu'en 1970, en Colombie, les salaires dans le secteur manufacturier moderne où investissent les multinationales, étaient trois fois plus élevés que dans le secteur manufacturier

artisanal et dans l'agriculture (ILO, 1970, p. 187). D'autre part, suite à leur étude sur les multinationales implantées au Mexique, Fajnzylber et Martinez concluent que le salaire moyen versé par les multinationales était de 70% supérieur à celui versé par les entreprises nationales dans le secteur manufacturier. L'écart le plus élevé se situait dans le secteur des biens de consommation: 90%. Il était de 60% dans le secteur des biens intermédiaires et de 50% dans le secteur des biens durables et en capital (Salama, 1978, p. 274). Les résultats de ces deux enquêtes confirment effectivement la tendance des multinationales à offrir de meilleurs salaires que les entreprises nationales.

3.4.4 Contribution des conditions spéciales offertes par les multinationales à l'inégalité des salaires

Les filiales des multinationales ont généralement la réputation d'offrir des meilleurs normes de sécurité, moins d'heures de travail, une semaine de 5 jours et de meilleurs bénéfices marginaux surtout dans les domaines comme les fonds de pension, et les allocations pour l'éducation et le transport (ILO, 1973, p. 73). Certains autres avantages sont rétribués aux employés des multinationales sous forme de salaires comme le révèle une étude de l'Association Nationale de Planification des Etats-Unis qui décrivait la politique de General Electric au Brésil comme suit: "General Electric suit une politique en tous points conforme aux exigences des règlements du Code du Travail et de bien-être social du pays. Dans la plupart des cas, la compagnie est plus généreuse que les exigences

légales minimales parce qu'elle croit que ses employés ont droit à des bénéfices plus grands et plus assurés dans l'espoir qu'ils contribuent à améliorer leur productivité. Par exemple, pour combattre l'absentéisme, General Electric offre une journée supplémentaire de salaire pour chaque semaine sans absence et en cas de maladie paie les 2/3 du salaire de l'employé comme supplément au 1/3 payé par l'institut national".

La création d'un groupe de travailleurs d'élite dans les filiales des multinationales accentue donc la distorsion de la structure des salaires entre les groupes occupationnels et ceux qualifiés et contribue en définitive à l'inégalité des revenus en Amérique Latine.

### 3.4.5 Contribution indirecte des multinationales à l'inégalité des revenus en Amérique Latine

Les multinationales contribuent indirectement à l'inégalité des revenus en ne créant pas autant d'emplois qu'elles pourraient le faire en utilisant des méthodes de production plus intensives en main d'oeuvre. A cet égard, il est utile de revenir aux chiffres du tableau 17 à la page 93 qui permettent de constater qu'alors que la productivité dans le secteur manufacturier en Amérique Latine s'est accrue en moyenne de 6.43%, le taux de croissance moyen de l'emploi n'a été que de 2.24% pour la période 1960/70. Deux cas particulièrement révélateurs sont ceux de la Colombie et du Guatemala où le taux de croissance du produit manufacturier était respectivement de 5.4% et de 4.2% alors que celui de l'emploi n'était que de 0.5% et 0.4%, soit dix fois moins.

### 3.4.6 Création d'emplois dans les secteurs connexes

Une autre indication de la contribution indirecte des multinationales à l'inégalité des revenus est le plus faible effet créateur d'emplois que l'augmentation de la production, dans les branches où elles investissent, engendre dans d'autres secteurs de l'économie dans la mesure où une plus petite part des produits intermédiaires est produite localement. Quoique ce ne soit pas un pays latino-américain, une étude faite par la Banque Mondiale en 1977 pour la Corée, un pays dont le niveau de développement se rapproche de celui des pays latino-américains nous est utile en ce sens. Cette étude établit une table du taux multiplicateur d'emplois qui apparaît en partie dans le tableau 20 ci-après:

TABLEAU 20

Taux multiplicateur d'emplois par secteur  
économique en Corée

<u>Secteur</u>	<u>Taux</u> <u>Multiplicateur</u>	<u>Rang</u>
Produits pétroliers	27.58	1
Ciment	6.67	2
Charbon	5.53	3
Électricité	2.93	10
Véhicules automobiles	2.26	19
Acier	1.91	26
Appareils électriques ménagers	1.63	31
Services	1.53	40
Agriculture	1.17	50
Electronique	1.33	45

Source: World Bank, Staff Working Paper no. 255,  
 1977, p. 25.

Le taux multiplicateur d'emploi passe  
 d'un niveau particulièrement élevé de 27.58  
 pour les produits pétroliers au premier  
 rang à 1.17 pour le secteur agricole au

50ième rang. On y constate que les branches d'investissement de prédilection des multinationales dans le secteur manufacturier comme celle de l'automobile arrive au 19ième rang avec un taux de 2.26; celle des appareils électriques ménagers au 31ième rang avec un taux de 1.63; enfin, celle de l'électronique au 45ième rang avec un faible taux multiplicateur de 1.33.

L'implantation de la technologie de production des multinationales dans les pays latino-américains a donc contribué doublement à l'inégalité des revenus en Amérique Latine d'abord en offrant de meilleurs salaires et bénéfices que les entreprises nationales et également en ne créant pas suffisamment d'emploi par rapport au capital mobilisé. Nous allons maintenant mettre à l'épreuve notre modèle empirique de causalité pour essayer de cerner de plus près les effets de la pénétration des multinationales sur le développement socio-économique des pays latino-américains.

CHAPITRE IV: MISE A L'EPREUVE EMPIRIQUE  
DU MODELE DE CAUSALITE

4.1 PRESENTATION DE LA STRATEGIE DE RECHERCHE

Après une brève introduction au sujet de la relation entre la théorie et la recherche, nous présenterons d'abord notre stratégie de recherche et nos indicateurs pour, ensuite, analyser les résultats de notre mise à l'épreuve empirique.

4.1.1 Relation entre la théorie et la recherche

Le modèle théorique que nous venons d'élaborer a une structure causale que nous nous proposons de mettre à l'épreuve empiriquement. Ce faisant, nous posons le problème de la relation entre la théorie et la recherche, c'est-à-dire, entre le langage théorique et le langage opérationnel.

S'il est admis qu'on ne peut trouver une méthode logique pour faire le pont entre ces deux étapes du processus scientifique, il est tout de même possible de définir un concept en termes de variable opérationnelle.

Une "variable" est un concept qui peut avoir différentes valeurs, et qui est définie de telle façon qu'on peut dire, par des observations, quelle valeur elle a dans un cas particulier (Stinchcombe, 1968, p. 28).

Dans le présent travail, nous avons trois variables indépendantes: la pénétration des multinationales, la dépendance technologique de consommation, la dépendance technologique de production et une variable dépendante, l'inégalité des revenus. Nous ferons donc appel à différentes valeurs de chacune de ces variables pour structurer de façon causale les opérations statistiques que nous allons

entreprendre. En fait, chaque variable aura dix-huit valeurs différentes, chacune représentant un des dix-huit pays latino-américains inclus dans l'étude soit: l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, la Costa Rica, la République Dominicaine, l'Ecuador, l'El Salvador, le Guatemala, l'Honduras, le Mexique, le Nicaragua, le Panama, le Paraguay, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela. Il est à noter que Cuba et Haïti ont été exclus à cause du manque de données. Quant aux Guyanes et aux Caraïbes, elles sont exclues parce que historiquement et culturellement ces deux régions ne sont généralement pas reconnues comme faisant partie de l'Amérique Latine.

#### 4.1.2 Stratégie de recherche

Un premier niveau d'exploration consistera à calculer et analyser les corrélations simples entre les quatre

variables de notre modèle afin de vérifier empiriquement s'il y a un lien quelconque entre les quatre variables que nous essayons de lier théoriquement.

Par la suite, nous ferons appel à l'analyse des pistes pour établir le sens de ces liens et essayer de valider ou non nos pistes causales. Enfin, nous utiliserons la régression multivariable pour évaluer l'effet de chaque variable indépendante agissant séparément sur la variable dépendante ainsi que l'effet des trois variables indépendantes agissant simultanément sur la variable dépendante. Cette dernière mise à l'épreuve empirique nous permettra d'évaluer le pouvoir explicatif de notre modèle.

#### 4.1.3 La corrélation simple

Le coefficient de corrélation simple est une mesure servant à caractériser le degré de relation, de liaison fonctionnelle

entre deux variables. Cependant, l'analyse de corrélation ne permet jamais d'affirmer qu'il y a une connection nécessaire entre ces deux variables. Elle indique seulement jusqu'à quel point elles varient ensemble en tenant compte toutefois de l'ordre/chronologique selon lequel elles varient. A partir de ces deux données, il est possible d'effectuer une inférence causale si un lien logique entre les deux variables ne peut être démontré théoriquement. Par contre, s'il s'avère impossible de démontrer un lien théorique entre les variations dans les deux variables, il est risqué de faire une inférence causale parce qu'il peut s'agir d'une relation illusoire due aux effets de variables intermédiaires qui ne figurent pas dans le modèle. C'est alors que la méthode de "l'analyse de pistes" est particulièrement utile (Blalock, 1972, p. 442).

#### 4.1.4 L'analyse de pistes

L'analyse de pistes a l'avantage de permettre de contrôler l'effet possible d'autres variables incluses dans le modèle. Elle sert d'abord à identifier les corrélations "illusoires". Ainsi, si nous trouvons une corrélation forte entre la variable 2 et la variable 3, celle-ci peut être attribuable en grande partie à l'impact caché de la variable 1 sur les variables 3 et 2. En contrôlant pour la variable 1, nous éliminerons l'effet de cette variable et serons en mesure de mieux apprécier la force de la relation entre les variables 2 et 3. L'analyse de pistes nous permettra également d'évaluer empiriquement la validité de notre chaîne causale en vérifiant si la relation directe entre les variables 1 et 3 ainsi que celle entre les variables 2 et 4 est égale à zéro comme le postule notre modèle qui prend comme hypothèse que ces deux relations sont indirectes. Si les

données empiriques suggèrent le rejet d'une partie de notre chaîne de causalité, nous essaierons d'y proposer des explications.

#### 4.1.5 La régression multivariable

Dans l'analyse de régression multivariable, nous essayons de prédire notre variable dépendante à partir de nos trois variables indépendantes. Pour ce faire, nous nous basons sur le critère des moindres carrés pour obtenir la meilleure exactitude de l'ajustement et nous utiliserons une équation de régression de la forme suivante:

$$Y_p = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_kX_k$$

En l'appliquant à notre modèle, cette équation devient:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

où  $Y$  est la variable dépendante, soit l'inégalité des revenus;  $a$ , une constante;  $b$ , la pente partielle pour chacune des trois variables indépendantes;  $X_1$ , la première variable indépendante, soit la pénétration des multinationales;  $X_2$ , la deuxième variable indépendante, soit la dépendance technologique de consommation;  $X_3$ , la troisième variable indépendante, soit la dépendance technologique de production (Blalock, 1972, p. 429).

Cette équation est définie comme étant le sentier de la moyenne de la variable dépendante  $Y$  pour toutes les combinaisons de  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ . Le sentier des moyennes n'est plus une droite comme dans l'espace à deux dimensions. Ce serait plutôt une hypersurface dans un espace à quatre dimensions. Evidemment, il est impossible de la présenter graphiquement. Il est à noter que les "b" obtenus dans notre équation de régression multiple sont

considérés comme des coefficients partiels, puisque chacun a une pente qui serait obtenue en contrôlant pour chacune des autres variables indépendantes dans notre équation de régression. Ils diffèrent des "B" utilisés dans une régression bivariée, identifiée comme totale, et obtenus en ignorant l'autre variable indépendante au lieu de la tenir constante.

Une pente partielle peut être interprétée comme le changement hypothétique qui se produirait dans la variable dépendante si une des variables indépendantes changeait d'une unité et les autres demeureraient constantes. Ceci peut donc être interprété comme une mesure de l'effet direct de la variable indépendante sur la variable dépendante. Cependant, souvent, comme dans le cas présent, les variables indépendantes sont exprimées en unités de mesure différentes de telle sorte qu'une comparaison significative est impossible. Mais si les changements dans chaque variable

sont standardisés à l'aide de leur écart-type, nous pouvons obtenir des pentes ajustées qui sont des "b" standardisés, souvent appelés "valeurs de Beta" et qui, dans les modèles simples de causalité, comportant une direction de causalité, sont identifiés comme les "coefficients de piste". Les valeurs de Beta indiquent donc combien de changement dans la variable dépendante est produit par un changement standardisé dans une des variables indépendantes quand les autres sont contrôlées.

#### 4.1.6 Coefficient multiple

Dans notre modèle, nous voulons aussi connaître le pouvoir explicatif de nos variables indépendantes prises ensemble. Il est alors utile de faire appel au coefficient de corrélation multiple qui est une mesure de l'exactitude de l'ajustement de la surface des moindres carrés à nos données. La

formule est développée à partir du fait que le carré du multiple, multiplié par 100, est égal au pourcentage de la variation expliquée par toutes les variables indépendantes. Aux fins de cette formule, si nous changeons l'identification de nos variables comme suit: variable 1, l'inégalité des revenus; variable 2, la pénétration des multinationales; variable 3, la dépendance technologique de consommation; variable 4, la dépendance technologique de production; la formule pour  $R^2$  (notre coefficient de corrélation multiple au carré) sera:

$$R_{1.234}^2 = R_{1.23}^2 + r_{14.23}^2 (1 - R_{1.23}^2)$$

Portion expliquée par 2,3 et 4	=	Proportion expliquée par 2 et 3	+	Proportion additionnel(le expliquée par 4	(proportion non expliquée (par 2 et 3)
--------------------------------	---	---------------------------------	---	---	--

Enfin, pour pouvoir rejeter l'hypothèse nulle, il est nécessaire de faire un test de signification pour le coefficient multiple et les coefficients partiels.

L'hypothèse nulle peut être énoncée de diverses façons. Dans notre modèle, l'hypothèse nulle est que d'une part il n'y a pas de relation entre nos trois variables indépendantes prises ensemble et la variable dépendante, et que d'autre part, il n'y a pas de relation entre une variable indépendante et la variable dépendante en contrôlant pour les deux autres variables indépendantes. Nous allons d'abord expliquer le test de signification pour la corrélation multiple.

Puisque le carré de la corrélation multiple représente toujours la proportion de la variation totale expliquée par les variables indépendantes agissant ensemble, nous avons en fait divisé cette variation totale en deux parties: la somme des carrés expliquée et la somme des carrés non expliquée. Si "k" représente le nombre de variables indépendantes, la formule générale pour tester la signification de R multiple est:

$$F_k, N-k-1 = \frac{R}{1 - R^2} \frac{N - k - 1}{k}$$

Quant au test de signification pour les coefficients partiels, nous partons du principe de laisser aux variables de contrôle expliquer tout ce qu'elles peuvent. Nous prenons alors la partie de la somme totale des carrés qui n'est pas expliquée par les variables de contrôle et l'utilisons comme notre nouveau total. Ce total peut alors être réparti en une portion expliquée et une portion non-expliquée, et un test "F" est fait à nouveau. La formule générale pour tester les  $r_{ijmn...t}$  partiels est donc:

$$F_{1, N-k-1} = \frac{r_{ij.mn...t}^2}{1-r_{ij.mn...t}^2} (N - k - 1)$$

#### 4.2 PRESENTATION DES INDICATEURS

Comme nous l'indiquons précédemment, notre modèle de causalité se compose des quatre concepts suivants: la pénétration des

multinationales, la dépendance techno-  
logique de consommation, la dépendance  
technologique de production et l'inéga-  
lité des revenus. Nous allons donc main-  
tenant décrire et justifier l'indicateur  
retenu pour opérationnaliser chacun de  
ces concepts.

#### 4.2.1 L'indicateur de la pénétration des multinationales

L'indicateur retenu pour opération-  
naliser le concept de la pénétration des  
multinationales est constitué par un ratio  
entre le montant, dans chaque pays, des  
investissements des multinationales dans  
le secteur manufacturier et le produit  
national brut pour l'année 1967. Il aurait  
sans doute été préférable d'avoir eu, com-  
me dénominateur, le stock de capital total  
pour chaque pays dans le secteur manufac-  
turier. Il s'est toutefois avéré impossi-  
ble d'obtenir des statistiques fiables à

ce sujet. Nous croyons cependant que l'indicateur retenu est valable dans la mesure où le revenu national d'un pays pondère bien l'activité économique globale de ce pays par rapport à celle d'un autre.

#### 4.2.2 L'indicateur de la dépendance technologique de consommation

Pour vérifier empiriquement le concept de dépendance technologique de consommation, nous avons établi un ratio entre le nombre de voitures par habitant et le revenu par habitant dans chaque pays latino-américain en 1967. Pour bien apprécier la pertinence de cet indicateur, il est utile de se rappeler que la technologie de consommation a trait aux propriétés d'un bien par rapport aux besoins auxquels ces propriétés essaient de satisfaire. Un

besoin particulièrement évident dans les pays latino-américains est celui des transports. Dans la mesure où ces pays essaient de le satisfaire par la voiture particulière qui est un moyen de transport élaboré par les pays riches pour répondre aux "besoins" de leur population, dans la même mesure ils seront qualifiés de dépendants en termes de technologie de consommation. D'autres biens de consommation auraient pu être choisis, mais nous croyons que la voiture particulière typifie particulièrement bien la technologie de consommation transférée par les multinationales.

#### 4.2.3 L'indicateur de la dépendance technologique de production

L'indicateur utilisé pour opérationnaliser ce concept est un ratio entre la production manufacturière d'un

pays latino-américain en 1967 et le nombre d'employés pour la réaliser. Pour bien apprécier à quel point il peut refléter le phénomène que nous voulons étudier, il est nécessaire de se rappeler que la technologie de production se réfère aux moyens de production d'un bien et que dans la mesure où la technologie de production utilisée par un pays latino-américain reflète la dotation en facteurs des pays d'origine des multinationales, elle est qualifiée de dépendante. Donc, moins un pays latino-américain utilise de main d'oeuvre pour réaliser une production manufacturière donnée, plus sa technologie de production sera qualifiée de dépendante.

#### 4.2.4 L'indicateur de l'inégalité des revenus

Pour trouver une mesure de l'inégalité

des revenus dans les dix-huit pays latino-américains étudiés, il a fallu se limiter à la part du revenu des 5% les plus riches pour l'année 1970, étant donné le manque de données. Il aurait sans doute été préférable de pouvoir obtenir l'indice "gini" pour chacun des pays pour l'année 1967 ou une autre mesure plus globale que la part des 5% les plus riches. Nous croyons cependant que notre indicateur est valable car la concentration des revenus chez les plus riches est reconnue comme étant le principal facteur d'inégalité dans les pays sous-développés (UN, E/CN, 12/863, 1971, p. 91).

#### 4.3 ANALYSE DES RESULTATS DE LA MISE A L'EPREUVE EMPIRIQUE

##### 4.3.1 Les corrélations simples

Les résultats du calcul des corrélations

simples entre nos quatre variables apparaissent dans le tableau 21 ci-dessous:

TABLEAU 21

Coefficients de corrélation simple entre les quatre variables du modèle empirique.

	(1)	(2)	(3)	(4)
(1) PENETRATION		-	-	-
(2) DEPENDANCE CONSOMMATION	0.4002 P=0.050	-	-	-
(3) DEPENDANCE PRODUCTION	-0.0841 P=0.370	0.5135 P=0.015	-	-
(4) INEGALITE	-0.1258 P=0.309	-0.2372 P=0.172	0.2149 P=0.196	-

P= DEGRE DE PROBABILITE

Nous constatons d'abord que le coefficient de corrélation simple entre la variable 1 et la variable 4 n'est pas

significatif puisqu'il n'est que de 0.1258 à un degré de probabilité de 0.309. Il en est de même pour le coefficient de corrélation entre la variable 1 et la variable 3 qui n'est que de 0.0841 à un niveau de probabilité de 0.370 et pour celui entre la variable 2 et la variable 4 qui s'élève à -0.2372 à un niveau de probabilité 0.172. Autrement dit, ces premiers résultats empiriques indiquent qu'il n'y aurait apparemment pas de relation globale significative entre la pénétration des multinationales et l'inégalité des revenus, entre la pénétration des multinationales et la dépendance technologique de production ainsi qu'entre la dépendance technologique de consommation et l'inégalité des revenus.

Puisque nous essayons de voir une relation entre ces phénomènes, il y a donc intérêt à analyser la corrélation simple entre ces variables d'après l'ordre postulé dans notre chaîne de causalité.

Les résultats du calcul de ces corrélations apparaissent dans le tableau 22 ci-dessous:

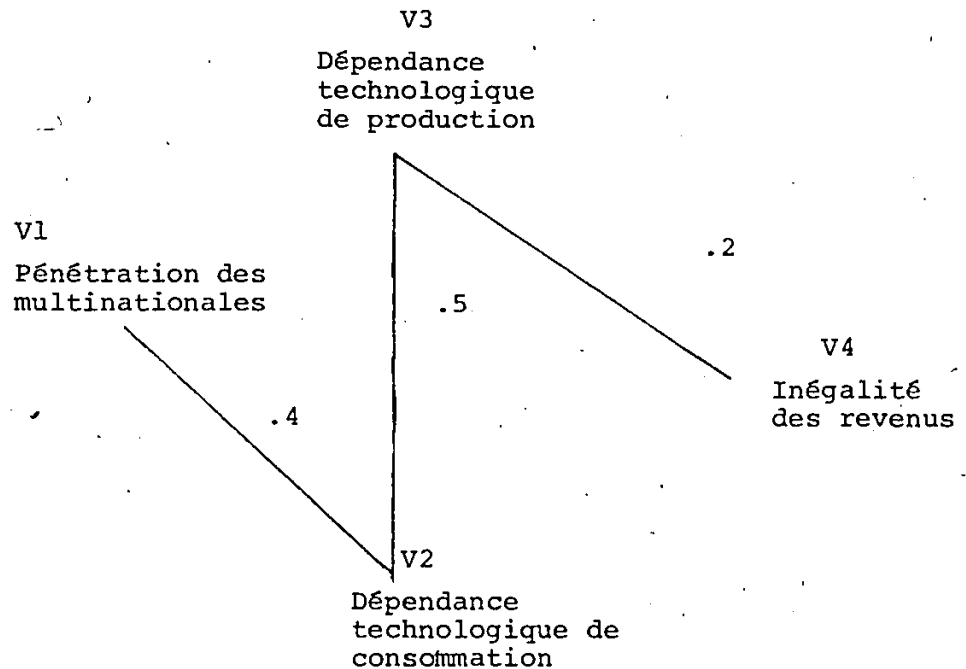
TABLEAU 22

Coefficients de corrélation simple entre les variables disposées selon l'ordre du modèle empirique de causalité.

	<u>Coefficient de corrélation</u>	<u>Degré de probabilité</u>
ENTRE:		
V 1 et V 3	.4002	.050
V 2 et V 3	.5135	.015
V 3 et V 4	.2149	.196

V = Variable

Avant de procéder à leur analyse, il peut être utile de présenter un schéma graphique de ces résultats pour mieux les illustrer:



Il est d'abord intéressant de constater que le coefficient de corrélation entre la variable 1 et la variable 2, ainsi que celui entre la variable 2 et la variable 3 sont significatifs et dans le sens de nos

hypothèses de base. Quant au coefficient de corrélation entre la variable 3 et la variable 4, même s'il n'est pas significatif, il demeure qu'il est dans le sens de notre hypothèse de départ. Ces premiers résultats empiriques soutiennent donc la validité de notre chaîne de causalité. Il faut se rappeler cependant que le coefficient de corrélation simple entre deux variables indique seulement jusqu'à quel point ces deux variables varient ensemble. Il faut donc faire appel à l'analyse de pistes pour contrôler l'effet possible d'autre variable et pousser plus avant notre vérification empirique.

#### 4.3.2 L'analyse de pistes

Les résultats de l'analyse de pistes apparaissent dans le tableau 23 ci-après:

TABLEAU 23Résultats de l'analyse de pistes

<u>Prédictions</u>	<u>Coefficient de corrélation par- tielle obtenu</u>	<u>Degré de probabilité</u>	<u>Prédiction</u>	
			<u>Appuyée</u>	<u>Rejetée</u>
r23.1 >0	.5991	.006	X	
r34.1 >0	.2067	.213		X
r34.2 >0	.4039	.054	X	
r13.2 =0	-.2683	.073		X
r24.3 =0	-.4147	.049		X
r14.23=0	.1340	.310	X	
r14.2 =0	.3047	.447	X	
r14.3 =0	-.1107	.336	X	

r = relation

Nous constatons d'abord que la relation entre V2 et V3 se confirme puisqu'en contrôlant pour les effets possibles de V1, le coefficient de corrélation entre V2 et V3 est de .5991 à un degré de probabilité de .006. Si l'on se rappelle que, sans contrôler pour les effets de V1, le coef-

Le coefficient de corrélation simple entre ces deux variables était de 0.5135, il est évident que la corrélation entre V2 et V3 n'est pas "illusoire" en ce sens qu'elle n'est pas due aux effets de V1.

Quant à la relation entre V3 et V4, elle est un peu plus complexe. Si dans un premier temps l'on contrôle pour les effets de V1, le coefficient de corrélation passe de .2149 qu'il était sans contrôle à .2067 avec contrôle. Il semble donc qu'aussi faible que puisse être la corrélation entre les variables 3 et 4, elle n'est pas due aux effets de V1. Par contre, si l'on contrôle pour les effets de V2, la relation entre les variables 3 et 4 change de façon significative dans la mesure où le coefficient de corrélation passe de .2149, sans contrôle, à .4039 à un niveau de probabilité .054. Ce contrôle, tout en confirmant que la relation entre les variables 3 et 4 n'est

pas "illusoire", permet de faire ressortir une corrélation faiblement significative, certes, mais quand même significative, entre les deux seules variables de notre chaîne de causalité où notre analyse de corrélation simple nous faisait conclure à l'existence d'une corrélation non significative avec un coefficient de .3149 à un niveau de probabilité de .196. Par ailleurs, ce contrôle suggère un effet négatif de la variable 2 sur la variable 4 que nous allons essayer d'éclairer en continuant notre analyse de pistes.

Si la relation entre V1 et V3 est indirecte et passe par V2 comme le propose notre modèle, la relation directe entre la variable 1 et 3 en contrôlant pour les effets de V2 devrait être égale à zéro. Le résultat de l'analyse empirique nous confirme cette hypothèse puisqu'en contrôlant pour les effets de V2 la relation entre la variable 1 et 3

n'est pas significative, le coefficient de cette relation étant de  $-.2683$  au niveau de probabilité  $.073$ .

De même, si la relation entre les variables 2 et 4 est indirecte et passe par V3 tel que postulé par notre chaîne de causalité, la relation directe entre les variables 2 et 4, en contrôlant pour les effets de V3, devrait être égale à zéro. Dans ce cas-ci, les résultats de l'analyse empirique ne soutiennent pas notre hypothèse et suggèrent l'existence d'une relation directe négative, quoique faible, entre les variables 3 et 4 avec un coefficient de corrélation partielle de  $-.4147$  à un niveau de probabilité de  $.049$ . L'analyse de pistes nous amène donc à la modification suivante du modèle: ajouter une nouvelle piste causale négative entre les variables 2 et 4.

#### 4.3.3 La régression multivariable

Nous ferons d'abord appel aux "valeurs de Beta" pour analyser le changement produit dans la variable dépendante pour chaque variable indépendante agissant séparément pour ensuite évaluer le changement produit dans la variable dépendante par les variables indépendantes agissant ensemble.

Les résultats empiriques de la régression multivariable apparaissent dans le tableau 24 ci-dessous:

TABLEAU 24

#### Résultats de l'analyse de régression multivariable

	<u>Beta</u>	<u>F</u>
V 1	.13981	0.256
V 2	-.55616	3.006
V 3	.51227	3.015
R CARRE	.22442	1.350

Il faut d'abord vérifier si ces résultats sont significatifs en ce qu'ils rejettent l'hypothèse nulle. On se rappelle que selon l'hypothèse nulle, il n'y aurait pas d'une part de relation entre une variable dépendante et la variable indépendante en contrôlant pour les autres variables indépendantes, et, d'autre part, entre nos trois variables indépendantes agissant ensemble et la variable dépendante. Pour rejeter l'hypothèse nulle, il faut donc comparer la valeur de "F" obtenue à la valeur de "F" au niveau de probabilité .05 avec 17 degrés de liberté. Cette valeur s'établit à 3.34. L'hypothèse nulle n'est donc pas rejetée pour la variable 1 agissant seule et nos trois variables agissant ensemble puisque les valeurs obtenues pour "F" sont respectivement de 0.256 et de 1.350. Quant aux variables 2 et 3 agissant séparément, l'hypothèse nulle est pratiquement rejetée puisque les valeurs de "F" obtenues sont de 3.006 pour

la variable 2 et de 3.015 pour la variable 3.

La relation non-significative entre la variable 1, la pénétration des multinationales et la variable 4, l'inégalité, confirme les résultats obtenus au niveau de l'étude de la corrélation simple et de l'analyse de piste à l'effet qu'il n'y aurait pas de lien direct empirique entre la pénétration des multinationales et l'inégalité des revenus. Quant à la relation de la variable 2, la dépendance technologique de consommation, avec l'inégalité des revenus, elle est plus difficile à expliquer en ce qu'elle est négative et donc contraire au sens de notre hypothèse tout en étant positivement liée à la variable 3, la dépendance technologique de production, qui est aussi positivement liée à l'inégalité des revenus.

Pour essayer de comprendre ce résultat apparemment paradoxal, il faut se

rappeler que l'indicateur de la dépendance technologique de consommation retenu est la consommation annuelle de voitures par habitant par pays. Ce produit de consommation n'est plus un bien de luxe limité à l'usage des plus riches et sa consommation s'étend effectivement aux classes moyennes des produits latino-américains. Donc, comme produit de consommation, il est logique qu'il soit lié négativement à l'inégalité des revenus en ce sens que moins il y a d'inégalité de revenus, plus la classe moyenne a de l'argent pour acheter des voitures.

Ce bien de consommation introduit ~~par les~~ multinationales entraîne cependant avec lui une structure de production intensive en capital qui, elle, est liée positivement à l'inégalité des revenus. Qu'il suffise de se rappeler que le coefficient de corrélation entre la dépendance

technologique de consommation et celle de production, en contrôlant pour la pénétration des multinationales, est de .5991 au niveau de la probabilité de .006 et celui entre la dépendance technologique de production et l'inégalité des revenus en contrôlant pour la dépendance technologique de consommation est de .4059 à un niveau de probabilité de .054.

C'est donc par le biais du type de moyens de production que nécessitent les biens introduits par les multinationales que celles-ci contribuent à l'inégalité des revenus quoique ces biens, comme objets de consommation, puissent être négativement liés à l'inégalité des revenus. En somme, les multinationales introduisent une structure de consommation qui détermine une structure de production qui, elle, contribue à l'inégalité des revenus.

CHAPITRE V: CONCLUSION

Dans un premier temps, nous allons résumer notre problématique, nos hypothèses de base et notre modèle causal. Par la suite, nous synthétiserons les résultats empiriques obtenus en tirant des conclusions à partir du niveau d'appui empirique rencontré.

D'après les théoriciens de la "diffusion", les investissements directs étrangers ont contribué au développement socio-économique des pays latino-américains, alors que d'après ceux de la dépendance, cette pénétration étrangère a plutôt été la cause du sous-développement actuel de l'Amérique Latine. Cette dépendance a connu trois formes historiques et a commencé au 16e siècle avec la dépendance coloniale. Elle s'est poursuivie avec la dépendance industrie-financière qui s'est consolidée à la fin du 19e siècle et la dépendance technologico-industrielle amorcée par les multinationales qui, à partir de la fin de la deuxième guerre mondiale

agissent progressivement comme les principaux agents de transfert technologique en Amérique Latine.

Pour vérifier empiriquement les effets de la pénétration des multinationales sur le développement socio-économique des pays latino-américains, nous avons fait appel à quatre concepts fondamentaux que nous avons essayé de lier par trois relations causales qui étaient nos hypothèses de base. Ces quatre concepts sont la pénétration des multinationales, la dépendance technologique de consommation, la dépendance technologique de production et l'inégalité des revenus.

Nous avons vérifié empiriquement que plus il y avait de pénétration des multinationales dans le secteur manufacturier en Amérique Latine, plus il y avait de dépendance technologique de consommation; que plus il y avait de dépendance technologique de consommation, plus il y avait de dépendance technologique de production; que

plus il y avait de dépendance technologique de production, plus il y avait d'inégalité des revenus.

Les résultats de notre analyse empirique appuient nos trois hypothèses de base en concluant à l'existence d'un lien significatif indirect entre la pénétration des multinationales et l'inégalité des revenus dans les pays latino-américains par le biais de la dépendance technologique de consommation et de production. Qu'il suffise de rappeler qu'en effectuant un contrôle pour les variables susceptibles d'avoir une influence, le coefficient de corrélation entre la pénétration des multinationales et la dépendance technologique de consommation est de .4002 à un degré de probabilité de .05; que celui entre la dépendance technologique de consommation et de production est de .5991 à un degré de probabilité de .006; que celui de la dépendance technologique de production et l'inégalité des revenus est de .4039 à un niveau de probabilité de .054. Notre chaîne de

causalité permet donc de lier empiriquement et à un niveau significatif la pénétration des multinationales et l'inégalité des revenus dans les pays latino-américains.

Tout en constituant un appui à nos hypothèses de base, il demeure que ces résultats ont une valeur limitée dans la mesure où ils ne nous indiquent pas la part de la variation dans la variable dépendante que nos trois variables indépendantes expliquent agissant séparément ou simultanément. C'est alors que nous avons fait appel à l'analyse de régression multivariante pour constater que la part de la variation dans la variable indépendante expliquée par deux de nos variables indépendantes agissant seules est plus significative que celle expliquée par nos trois variables indépendantes agissant ensemble. Le coefficient Beta de la dépendance technologique de consommation est de  $-0.55616$  et celui de la dépendance technologique de production est de  $0.51227$ , alors que le R. carré, soit le pouvoir explicatif de

notre modèle, ne s'élève qu'à .22442. Autrement dit, nos 3 variables indépendantes agissant ensemble expliquent 22.4% de la variation dans l'inégalité du revenu.

Plusieurs facteurs contribuent à ce résultat qui à première vue peut paraître peu concluant. Il y a d'abord la relation concurrente entre la dépendance technologique de consommation qui est négativement liée à l'inégalité des revenus et la dépendance technologique de production qui, elle, a un effet positif sur l'inégalité des revenus. Ce phénomène trouve son explication, comme nous l'indiquions précédemment, dans le fait que la pénétration des multinationales contribue à l'inégalité des revenus par le biais du rôle déterminant qu'exerce la technologie de consommation sur la technologie de production et non le type de bien introduit. Un autre facteur d'explication pour le pouvoir explicatif apparemment faible de notre modèle provient du fait que l'indicateur choisi pour opérationnaliser la dépendance

technologique de production, l'intensité du capital dans l'industrie manufacturière des pays latino-américains n'est qu'un des facteurs qui contribue au phénomène complexe de l'inégalité des revenus dans ces pays. Une autre variable importante dont ne tient pas compte notre modèle est la politique économique et fiscale de chacun de ces pays dont il serait intéressant de tenir compte dans une étude de plus d'envergure.

En terminant, nous aimerions rappeler que ce travail n'est qu'un effort pour fournir un appui empirique à une théorie qui gagne de l'importance depuis le début des années 60 et qui se veut une approche explicative valable aux problèmes de sous-développement en Amérique Latine. Dans le cadre des limites imposées à notre recherche, nous croyons avoir réussi dans la mesure où notre travail constitue une première étape "macro" dans un processus de recherche qui devrait être approfondi par de multiples recherches empiriques sectorielles au niveau de chaque pays latino-américain.

BIBLIOGRAPHIE

ALSCHULER, L. 1981

"Agro politics, multinationals and argentine development," in L. Alschuler ed.. Dependant agricultural development and agrarian reform in Latin American. University of Ottawa Press.

AMIN, S. 1974

"Une crise structurelle", dans Minuit 9.  
Paris: Editions de Minuit.

BARNET, R.J. et MULLER, R.E. 1974

Global Reach the Power of the multinational Corporations. New York: Simon and Schusler

BASTER, N. 1970

Distribution of Income and Economic Growth; Concept Issues. UNRISD, Geneva.

BHALLA, A.S. 1975

Technology and Employment in Industry.  
Genève ILO.

BLALOCK, H.M. Jr 1972

Social Statistics. New York: Mc Graw-Hill

CHILCOTE, R.H. et EDELSTEIN, J.C. 1974

Latin America: The struggle with dependency and beyond. Cambridge (Mass.): Sckenkman.

CHUDSON, W.A. 1971

The International Transfer of commercial technology to Developing countries.

New York: UNITAR.

COOPER, C. 1973

Science, Technology and Development. London: Frank Cass & Co..

DOS SANTOS, T. 1973

"The structure of dependence", in the Political Economy of Development and Underdevelopment." New York: Random House.

FARO PASSOS, C. 1977

"Multinational corporations and transfer of technology: The case of Brazil".  
in Transfer of technology by multinational corporations. Paris: OECD.

FURTADO, C. 1973

"The concept of External Dependence in the study of Underdevelopment" in the Political Economy of Development and Underdevelopment. New York: Random House.

GALTUNG, J. 1971

"A Structural Theory of Imperialism", in The Journal of Peace Research. Oslo: The Institute of Peace Research.

GALTUNG, J. 1975

"Measuring World Development-II" in Alternatives, 1. Amsterdam: North Holland.

GONZALES VIGIL, F. 1977

"Multinational corporations and transfer of technology: The case of Peru". in Transfer of technology by multinational corporations. Paris: OECD.

HELLINGER, D.A. et HELLINGER, S.R. 1976

Unemployment and the multinationals.  
New York: National University.

HELLEINER, G.K. 1975

"The role of multinational corporations  
in the Less developed countries. Trade  
in technology" in World Development, Vol.  
3 no. 4, Oxford.

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE 1972

Employment, Incomes and Equality, Geneva.

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE 1973

Multinational Enterprises and Social  
Policy, Geneva.

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE 1970

Towards Full Employment, Geneva.

MATOS, L. 1977

"Multinational corporations and transfer  
of technology: The case of Venezuela", in  
Transfer of technology by multinational  
corporations. Paris: OECD.

MICHALET, C.A. 1976

Le capitalisme mondial. Vendôme: Presses  
Universitaires de France..

NADAL, A. 1977

"Multinational corporations and transfer of technology: The case of Mexico". in Transfer of technology by multinational corporations. Paris: OECD.

NEEDLER, M. 1968

Latin American Politics in perspective  
Political Development in Latin America;  
instability, violence and evolutionary  
change. New York: Random House.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT  
1967.

Problems of Human Ressources Planning  
in Latin America: Paris.

POULANTZAS, N. 1976

"L'internationalisation des rapports  
capitalistes et l'Etat-nation". Paris:  
Maspero.

SAID, A.A. et SIMMONS, L.R. 1975

The New sovereigns: Multinational  
corporations as World Powers, New Jersey:  
Prentice-Hall.

SALAMA, P. 1978

"Spécificités de l'industrialisation du capital en Amérique Latine", dans Revue Tiers-Monde. Paris: Presses Universitaires de France.

STEIN, S. et STEIN, B. 1974

L'Héritage colonial de l'Amérique Latine. Paris: Maspero.

STEWART, F. 1974

"Technology and Employment in LDCS", in World Development, March, Oxford.

STEWART, F. 1977

Technology and Underdevelopment. Boulder Colo: Westview.

STINCHCOMBE, A.L. 1968

Constructing Social Theories, New York: Harcourt Brace.

SUNKEL, O. 1972

Capitalism transnational y desintegracion nacional en America Latina. Buenos Aires. Ediciones Nueva Vision.

UNITED NATIONS 1972

"A Study of the economic and social classification of the Latin American countries" in Economic Bulletin for Latin America, Vol. XVII, No. 2, New York.

UNITED NATIONS 1973

Anuario Estadístico de América Latina E/CEPAL/1977"Add 2, 3, 4, Santiago.

UNITED NATIONS 1972

Guidelines for the study of the transfer of technology to Developing countries.  
TD/B/AC 11/9, New York.

UNITED NATIONS 1971

Income Distribution in Latin America.  
UN, E/CN 12/1863, New York.

UNITED NATIONS 1970

La Mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años.  
CEPAL E/CN 12/1.1 1970 (Annexo), Santiago. ✓

UNITED NATIONS 1975

La presencia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera de América Latina.  
CEPAL/BORRADOR/IDE/129, Santiago. 7

UNITED NATIONS 1973

Multinational Corporations in World De-  
velopment. ST/ECA/190, New York.

UNITED NATIONS 1972

"Population trends in the 1960's: some  
implications for development", in Economic  
Bulletin for Latin America, Vol. XVIII,  
Nos. 1 and 2, New York.

UNITED NATIONS 1971

Restrictive Business Practices. 1971,  
UN: /TD/B/C. 2/104/Rev. 1, New York.

UNITED NATIONS 1974

Technical Progress and Socio-Economic  
Development in Latin America: General  
analysis and Recommendations for a  
technological Policy. 5T/CEPAL/CONF.  
53/L.2, New York.

UNITED NATIONS 1975

The role of the Patent System in the  
Transfer of Technology to Developing  
countries. TD/B/AC 11/19/Rev. 1, New York.

VERNON, R. 1972

The Economic Environment of International  
Business. New Jersey: Prentice-Hall.

VERNON, R. 1977

Storm over the multinationals; the real  
issues. Cambridge, Mass., Harvard Univer-  
sity Press.

WORLD BANK 1977

The employment Impact of Industrial Inves-  
ment: A. Preliminary Report. Staff Working  
Paper No. 255. Washington.

WORLD BANK 1976

World Tables. Washington.