

Moran, Theodore H. et al. *Investing in Development : New Roles for Private Capital*, Washington (D.C.), Overseas Development Council, Coll. « U.S.-Third World Policy Perspectives », no 6, 1986, 208 p.

Gabrielle Lachance

Volume 19, Number 2, 1988

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/702350ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/702350ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Lachance, G. (1988). Review of [Moran, Theodore H. et al. *Investing in Development : New Roles for Private Capital*, Washington (D.C.), Overseas Development Council, Coll. « U.S.-Third World Policy Perspectives », no 6, 1986, 208 p.] *Études internationales*, 19(2), 371–373. <https://doi.org/10.7202/702350ar>

ché ou d'efficience le moulin mécanisé paraît beaucoup plus rentable que le dheki, l'analyse démontre qu'aussitôt introduit l'aspect répartition des revenus par l'intermédiaire des prix sociaux, la rentabilité sociale des moulins tombe loin en dessous de celle des dhekis. Ceci est vrai même si on fait varier de beaucoup les paramètres utilisés pour pondérer les bénéfices des employeurs, des fournisseurs de la main-d'oeuvre masculine et féminine, et des investisseurs dans les moulins et les dhekis. En effet, étant donné la pondération importante des femmes pauvres dans la consommation agrégée, l'effet net de l'introduction du moulin mécanisé demeure toujours négatif.

Devant cette troublante conclusion, l'auteur déduit, dans un chapitre final éblouissant, que le développement des programmes visant l'amélioration du sort des femmes rurales ne sera pas facile. D'abord, il fait preuve de réalisme en montrant l'impossibilité aux plans administratif et comportemental de diminuer le nombre des moulins mécanisés déjà utilisés par les entrepreneurs et les paysans. Ensuite, il nous entretient sur le statut social des femmes au sein des patriarcats islamiques du Bangladesh, où la « division sexuelle du travail » relègue les femmes sans terre et sans homme à une situation précaire. À ce problème s'ajoute la « différenciation paysanne », qui fait en sorte qu'un pourcentage croissant même de femmes mariées se retrouvent dans des ménages sans terre, et sont donc forcées non seulement de vendre leur travail mais aussi d'abandonner leur statut social en acceptant des emplois salariés. Sort cruel et paradoxal, au moment même où plus de femmes cherchent de tels emplois, l'introduction des moulins mécanisés en a réduit l'offre. L'auteur termine le chapitre et le livre en suggérant que l'on développe des programmes non pas pour les femmes en général (comme on l'a fait dans le passé), mais pour les femmes pauvres. En tenant compte d'aspects comme le travail manuel, les revenus immédiats par rapport aux revenus à long terme, la production pour le marché, et les investissements en groupe, ces programmes n'attireraient guère les femmes des classes privilégiées.

À mon sens, ce livre doit être non seulement lu mais étudié, et pas seulement par les

experts en problèmes techniques du riz au Bangladesh! Pour tous ceux qui s'intéressent aux femmes dans les pays en développement, à la distribution des bénéfices du changement technologique, et à l'évaluation des projets de développement, ce livre, préparé de toute évidence à partir d'un plan minutieux, offre une mine d'or de détails précis et de pensées soigneusement nuancées. C'est un véritable plaisir de le lire!

Peter CALKINS

*Département d'économie rurale
Université Laval, Québec*

MORAN, Theodore H. *et al. Investing in Development: New Roles for Private Capital*, Washington (D.C.), Overseas Development Council, Coll. « U.S.-Third World Policy Perspectives », no 6, 1986, 208 p.

Au début des années 1970, une réalité de plus en plus présente dans le monde économique des pays en développement, mais toujours absente des débats, faisait soudainement surface: les firmes multinationales (FMN), que l'on accusait de poursuivre des objectifs souvent contraires aux intérêts des pays hôtes. En 1972, le Conseil économique et social de l'ONU commandait les premières études sur les effets des activités de ces corporations sur le développement du Tiers-Monde. Depuis, à côté des critiques les plus acerbes, on a vu surgir des appuis sans réserve à l'endroit des FMN. Le présent volume reprend la question centrale du débat: l'investissement étranger, spécialement celui en provenance des sociétés multinationales, est-il une entrave ou un moteur au développement du Tiers-Monde? Pour y répondre, un groupe de spécialistes ont procédé à un examen attentif des recherches les plus récentes sur le sujet.

Une première constatation est que les points de vue exprimés à l'égard de l'impact des firmes multinationales (FMN) sur le développement du Tiers-Monde sont loin de faire l'unanimité. Joseph Grieco (chap. 1) identifie quatre écoles de pensée dont certaines s'opposent et d'autres sont complémentaires. Entre

celle qui appuie sans réserve l'investissement direct étranger et l'école *dépendencia* », qui est résolument critique à son endroit, on trouve l'école de marchandage. Cette dernière soutient qu'une meilleure répartition des profits peut être assurée par des négociations entre les firmes étrangères et les gouvernements des pays hôtes. Pour leur part, les tenants d'une quatrième approche, dite structuraliste, estiment que les pays en développement peuvent, à long terme, voir diminuer leurs pouvoirs sur les FMN qui œuvrent dans la haute technologie.

Les travaux de Dennis Encarnation et de Louis Wells (chap. 2) tempèrent l'importance accordée aux négociations par l'école de marchandage. Leur étude révèle qu'entre 55 % et 75 % des projets d'investissement soumis aux pays en développement augmenteraient le revenu national alors qu'une importante minorité, soit de 25 % à 45 % des autres, aurait des effets nuisibles sur le PNB du pays hôte. Dans tous les cas, les politiques gouvernementales visant à assurer aux FMN un marché protégé apparaissent comme des facteurs importants dans la détermination de l'avantage social des projets. Mais en accordant une certaine forme d'exclusivité du marché pour attirer plus sûrement l'investisseur étranger, on contribue à une distorsion du marché et à une mauvaise allocation des ressources. Malgré les avantages qui peuvent exister de part et d'autre, les recherches montrent qu'il serait dans l'intérêt des pays du Sud — tout comme de ceux du Nord — de renoncer à l'exclusivité du marché.

Vincent Cable et Bishakha Mukherjee (chap. 3) estiment que, dans les pays les plus pauvres, il existe des possibilités intéressantes d'attirer l'investissement étranger, mais qu'il ne serait pas réaliste de croire que l'amélioration du climat d'investissement leur assurerait automatiquement des bénéfices. Pour la plupart, l'étroitesse du marché domestique, le manque d'infrastructures et la pauvreté des ressources naturelles demeurent des obstacles réels. Cependant, comme la principale source de capitaux à long terme provient de l'aide officielle au développement, la participation des agences internationales devrait permettre aux investisseurs étrangers de s'engager de

façon satisfaisante et sur une assez grande échelle.

En examinant le rôle des FMN dans le développement de l'agriculture et des économies des pays hôtes, David Glover (chap. 4) met en évidence les avantages et les limites de leur engagement. Ainsi, les ententes de mise en marché et les contrats de direction ne comportent souvent aucun risque pour les FMN tout en leur laissant le contrôle de la production. Le transfert graduel de la propriété directe aux producteurs locaux n'a pas augmenté de façon importante le pouvoir de négociation de ces derniers ou des gouvernements du Tiers-Monde. Les nouvelles formes d'engagement en agriculture, bien qu'offrant une possibilité de bénéfices mutuels, doivent être étudiées attentivement et appliquées de façon sélective. Dans certains cas, des investissements directs peuvent être préférables à des ententes qui accroissent la propriété indigène.

Jusqu'à quel point les nouvelles formes d'investissement — accords de partage de production, contrats de direction, sous-contrats, etc. — sont-elles un substitut ou un complément à l'investissement direct étranger? On sait qu'elles se sont développées plus rapidement que les formes traditionnelles au cours de la dernière décennie, mais les pays les plus favorables à ces nouveaux engagements ont changé d'avis depuis. Ils essaient maintenant d'attirer l'investissement direct étranger. Charles Oman (chap. 5) considère que les nouvelles formes d'investissement, tout en offrant des avantages appréciables comparative-ment aux investissements directs, comportent également de plus grands risques pour les pays en développement, parce qu'elles réduisent la responsabilité des corporations.

Au cours des dernières années, les politiques qui attirent et contrôlent l'investissement direct étranger ont retenu l'attention des pays développés comme de ceux en développement. Les pays du Nord, spécialement les États-Unis, craignent que l'ensemble des contrôles et des stimulants non commerciaux en vigueur dans plusieurs pays déséquilibrent le modèle mondial de commerce et d'investissement. Ils se demandent si l'investissement des corporations multinationales au Tiers-Monde,

surtout dans le secteur manufacturier, ne contribue pas à diminuer les emplois et à miner les bases industrielles du Nord. À ce sujet, Stephen Guisinger (chap. 6) croit que les stimulants et les exigences de performance sont interdépendants, et que l'abolition des uns ne ferait que favoriser l'apparition des autres.

La crise de la dette, en 1982, a causé une baisse notable du prêt privé et on se demande jusqu'à quel point l'augmentation de l'investissement privé direct peut compenser cette baisse. David Goldsbrough (chap. 7) est d'avis que l'investissement direct étranger augmentera modérément mais que cela ne compensera que faiblement l'importante baisse survenue en 1982-1984 dans le crédit commercial. À moyen terme, l'ensemble des ressources étrangères aux pays en développement sera donc probablement moindre qu'au cours de la période 1974-1981. Sur une base régionale, l'investissement en Asie devrait augmenter beaucoup plus vite qu'ailleurs; en Afrique, il continuera de tirer de l'arrière si des changements importants de politiques n'ont pas lieu dans les pays hôtes.

Ce volume présente un tour d'horizon assez complet et des plus utiles. En plus d'une problématique d'ensemble sur le rôle des FMN dans le développement du Tiers-Monde et d'un résumé des principales conclusions et recommandations des auteurs, on trouve des analyses économiques et politiques fouillées, qui permettent de situer plus exactement ce qui se passe, compte tenu de la complexité du sujet à l'étude. L'intérêt de ce collectif — dont les articles s'harmonisent extrêmement bien — est de décrire et d'analyser les pratiques et les politiques autant des pays du Nord et du Sud que des agences internationales et des investisseurs privés, et de mettre en évidence leurs responsabilités respectives et la complémentarité de leurs rôles. Il représente un effort considérable pour clarifier toute la question de l'investissement direct et des autres formes d'engagement des corporations multinationales dans les pays du Tiers-Monde. De plus, et sans que cela soit un objectif explicitement visé, il fournit subsidiairement un éclairage inédit face aux questions qui se posent aujourd'hui dans nos pays au sujet de la pertinence du libre-échange ou du protec-

tionnisme, de l'abolition ou de la sauvegarde des barrières tarifaires et non-tarifaires. Cet ouvrage constitue une mise à jour importante et un apport de premier ordre pour tous ceux qui s'intéressent aux questions de développement et de sous-développement dans le monde.

Gabrielle LACHANCE

*Institut québécois de recherche
sur la culture, Québec*

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

BAPTISTA, Luiz O., DURAND-BARTHEZ, Pascal. *Les associations d'entreprises (Joint Ventures) dans le commerce international*. Paris, Fondation pour l'Étude du Droit et des Usages du Commerce international — Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1986, 289 p.

L'actualité nous sert parfois l'exemple de curieux mariages où des entreprises connues pour leurs principes capitalistes les plus stricts s'associent avec des organismes d'État socialistes pour mener à bien des projets de développement ou d'exploitation fort ambitieux. Ce sont là des cas où les impératifs économiques prennent le dessus sur l'idéologie. Ces mariages, rendus possibles par l'existence de mécanismes formels appelés *joint ventures* ou associations d'entreprises, ont permis l'élaboration de règles à la fois souples et complexes que les auteurs tentent de nous expliquer dans leurs moindres détails.

Abordant tout d'abord en termes généraux les origines de ces associations, les auteurs nous rappellent que l'institution est issue de la *common law* américaine et que son développement, échelonné sur une période plutôt longue et opéré essentiellement à la faveur de la jurisprudence, lui a conservé une certaine imprécision, ce qui lui confère cette souplesse nécessaire à faciliter des rapprochements entre partenaires de niveaux différents. Cette imprécision lui a été conservée lors du passage de l'institution dans le droit