

Programme "Entreprises Multinationales"

Documents de travail

Recherche concernant les effets des
entreprises multinationales sur l'emploi

Document de travail No. 4

Les effets des entreprises multinationales agro-alimentaires
sur l'emploi en Amérique latine.

par

Gonzalo Arroyo

Silvio Gomes de Almeida

Jean Marc von Der Weid

Centre de Recherche sur l'Amérique latine et le Tiers-Monde
(CETRAL, Paris)

Genève, Bureau international du Travail, 1980

Copyright (c) Organisation internationale du Travail 1980.

Ce document est un des documents de travail préparés dans le cadre d'un projet de recherche du BIT concernant les effets des entreprises multinationales sur l'emploi dans les pays du siège et les pays d'accueil, projet exécuté pendant l'exercice 1978/79 au titre du programme de l'OIT relatif aux entreprises multinationales. Ces documents de travail visent à fournir des éléments pour une plus ample discussion des sujets traités. Les opinions exprimées n'engagent que leurs auteurs, et la publication des documents ne signifie pas que le BIT y souscrit.

Le projet de recherche a bénéficié d'un appui financier du gouvernement des Pays-Bas, de l'Union centrale des associations patronales suisses et de la Confédération internationale des syndicats libres, auxquels le BIT exprime toute sa reconnaissance.

LES EFFETS DES ENTREPRISES MULTINATIONALES AGRO-ALIMENTAIRES SUR L'EMPLOI EN AMERIQUE LATINE

=====

Introduction

Cette étude régionale concerne les effets des entreprises multinationales agro-industrielles sur l'emploi direct et indirect en Amérique latine. Elle comprend quatre parties.

Dans une première partie, on cherchera à rappeler les principaux traits ayant marqué historiquement l'implantation des entreprises multinationales agro-industrielles dans la région. Il s'agira surtout de saisir dans cette évolution la nature des rapports qui se sont établis entre l'agro-industrie et le développement de l'agriculture et dont les effets sur l'emploi revêtent une importance particulière.

Dans une seconde partie, on s'attachera à caractériser les formes actuelles et l'extension des activités des entreprises multinationales dans l'agro-industrie et dans l'agriculture des pays latino-américains. Suivant les informations disponibles, on cherchera à rendre compte notamment des secteurs préférentiels d'investissement, de l'origine du capital, du caractère spécialisé ou diversifié des activités des entreprises, ainsi que de leur poids économique à l'intérieur d'un secteur ou/et d'une branche agro-industrielle déterminée.

La place et le rôle des entreprises multinationales dans la chaîne agro-industrielle ayant été établis, leurs effets sur l'emploi direct et indirect seront analysés dans la troisième partie. Les effets des entreprises sur l'emploi direct seront étudiés au niveau de quelques secteurs industriels de transformation de produits agricoles. En ce qui concerne les effets indirects, l'analyse sera centrée sur l'agriculture. Y seront analysés pour l'emploi, les effets combinés des entreprises situées en amont et en aval de ce secteur.

La quatrième partie concerne le régime juridique des entreprises multinationales. On s'y limitera à rappeler le rôle de l'Etat dans la réglementation des investissements étrangers et des effets qu'ils entraînent pour l'emploi d'une part, et les caractéristiques plus générales des législations concernant le capital étranger actuellement en vigueur dans quelques pays dont l'Amérique latine d'autre part.

Il faut rappeler que les statistiques de base, ainsi que les travaux de recherche récents ou en cours, ne permettent pas un traitement systématique complet du sujet. Les informations disponibles à l'heure actuelle sur l'activité des entreprises multinationales dans l'agro-industrie en Amérique latine ne concernent qu'indirectement leur impact sur la situation de l'emploi, et ceci pour un nombre réduit de pays. En plus, elles couvrent un nombre réduit de secteurs ne correspondant pas toujours à ceux à plus forte incorporation relative de main-d'oeuvre.

Tout en étant fragmentaires, les informations disponibles sont également hétérogènes et, le plus souvent, ne rendent compte que de périodes courtes. Cela compromet aussi bien une approche comparative intra-ou inter-branche que l'étude de l'évolution des effets sur l'emploi sur une longue période.

Compte tenu de ces limitations, la présente étude n'a qu'un caractère exploratoire: les données empiriques présentées, les tendances dégagées et les relations établies constituent autant d'éléments d'un certain nombre d'hypothèses à approfondir certainement par des recherches futures. S'appuyant sur des statistiques et sur la littérature disponible à ce jour, l'étude utilise en particulier des résultats déjà obtenus par la recherche "Firmes Multinationales et Agriculture en Amérique latine", coordonnée par le Centre de Recherche sur l'Amérique latine et le Tiers-Monde - CETRAL - de Paris.

I. Entreprises multinationales, agriculture et agro-industrialisation en Amérique latine.

Avant d'aborder le thème de l'emploi, il faut élucider certaines questions d'ordre méthodologique et théorique.

1. L'amenuisement de l'agriculture en tant qu'activité autonome.

En tout premier lieu, le concept d'"agriculture", utilisé abondamment jusqu'ici en particulier par des économistes et des sociologues, semble éclater aujourd'hui devant le développement de l'économie agro-industrielle. En effet, l'"agriculture" n'est plus qu'un des quatre sous-secteurs qui embrassent l'ensemble du processus de production et de distribution agro-alimentaire:

i) - Production, en amont de l'agriculture, de biens intermédiaires et de biens d'équipement: engrais, herbicides et pesticides, tracteurs, etc.;

ii) - Production agricole, pastorale et forestière proprement dite, ce qu'on appelle "agriculture" dans un sens large;

iii) - Elaboration et transformation industrielles, en aval de l'agriculture, de matières premières agricoles: industries agro-alimentaires (et agro-industrielles non alimentaires);

iv) - Distribution et commercialisation des produits alimentaires de consommation finale: service de stockage, de transport et de distribution, de vente au détail et de restauration.

A ces quatre sous-secteurs, qui forment des chaînes ou des branches et des sous-branches agro-alimentaires et agro-industrielles, s'intègrent d'autres services de grande importance: le crédit et des services technologiques assez variés (aide technique, engineering, licences technologiques, etc.).

En Amérique latine, de ces quatre sous-secteurs, le premier, le troisième et le quatrième sont en bonne partie contrôlés par des filiales d'entreprises multinationales, le degré de contrôle variant selon les chaînes agro-alimentaires et agro-industrielles considérées. La valeur ajoutée par le sous-secteur "agriculture" au produit final de consommation tend à diminuer et à devenir dépendant par le moyen de divers mécanismes d'intégration verticale, de l'agro-industrie en général et de celle du capital multinational en particulier.

D'autre part, la participation de l'agriculture subordonnée à des chaînes agro-industrielles au Produit National Brut a diminué entre 1960 et 1970, en Amérique latine, de 18,5 à 15,2 pour cent dans le même temps où la contribution de l'industrie a augmenté de 21,3 à 24 pour cent. En ce qui concerne l'emploi total, il y a une chute considérable de l'importance de l'agriculture en comparaison avec celle de l'industrie. En 1970, selon la CEPAL, l'agriculture représentait 42 pour cent et l'industrie 23 pour cent de l'ensemble de la population active; mais le taux annuel de croissance de l'emploi entre 1971-1975 était beaucoup plus élevé pour l'industrie que pour l'agriculture: (4,12 et 1,13 pour cent respectivement). Cependant, l'agro-industrie alimentaire est de loin la branche industrielle la plus importante du point de vue du volume de l'emploi. Selon l'ONUDI elle assurait en 1970 41 pour cent de l'emploi industriel en Amérique latine, bien que son importance en 1960 fût encore plus grande (45 pour cent).

2. Tendances à la constitution d'un système agro-alimentaire mondial.

Pour bien comprendre cette tendance à la disparition de l'agriculture en tant que secteur autonome et par conséquent les effets induits sur l'emploi, il faut faire référence à l'apparition d'un système agro-alimentaire mondial. Celui-ci comporte notamment l'utilisation de grandes ressources technologiques et financières, des services de stockage et de transports et l'accès aux marchés internationaux. Cela permet de contrôler de façon oligopoliste non seulement les marchés mondiaux de certains produits alimentaires stratégiques, mais aussi les marchés nationaux, surtout de produits alimentaires différenciés, réservés principalement dans les pays sous-développés aux couches urbaines nanties (1). En même temps, un certain modèle d'agro-industrialisation tend à s'imposer, même au sein des pays sous-développés, avec des conséquences certaines sur la structure de l'emploi (2).

Les entreprises multinationales agro-alimentaires sont l'élément dynamique de ce système agro-alimentaire mondial. Poussées par l'objectif de se procurer des profits plus élevés et d'assurer le contrôle des matières premières alimentaires, ces entreprises ont étendu leurs activités à de nouveaux pays et à de nouveaux marchés. Une enquête récente du Centre des Nations Unies sur les Sociétés Transnationales établit en effet: "About one-third of the food processed outside the socialist countries is produced by the sector's large enterprises - i.e. those with annual sector sales exceeding \$300 million (1976).

The 165 firms found to fit this definition were, with one exception, based in developed market economies. They were typically diversified, both among various lines of food processing and in numerous non-food manufacturing and service activities. A large majority of the firms are also geographically diversified or transnational in their food processing activities, both in developed and developing countries" (3). Ce processus devient particulièrement important en Amérique latine où des transformations profondes se sont produites, surtout dans les deux dernières décennies. Avant de les analyser, on tentera de saisir les traits principaux de l'extension agro-alimentaire multinationale aux pays latino-américains.

3. Les entreprises agro-alimentaires et leur implantation en Amérique latine.

Selon des estimations préliminaires des Nations-Unies, sur un total des 161 principales entreprises multinationales agro-alimentaires en 1976, 89 avaient leur siège aux Etats-Unis, 26 en Grande-Bretagne, 14 au Japon, 6 au Canada et le reste en divers pays d'Europe Occidentale (21, en Afrique du Sud (2), en Australie (2) et en Argentine (1). Le chiffre d'affaires de ces entreprises cette même année représentait 32 pour cent du total des ventes commerciales de biens alimentaires dans les pays capitalistes (4). Selon une étude faite à l'Institut Méditerranéen de Montpellier, l'entreprise "type", sur un échantillon des 100 premières entreprises agro-alimentaires, atteint un chiffre d'affaires de US\$ 1,500 millions, un actif de US\$ 900 millions, des profits nets de US\$ 44 millions et un capital circulant de US\$ 84 millions (5).

Une analyse globale et historique permet de dégager les tendances suivantes:

- a) tendance à une concentration progressive du capital dans un nombre plus réduit d'entreprises, processus correspondant aux caractéristiques de la production et du commerce sur le plan mondial dans les vingt dernières années;
- b) tendance à la diversification, principalement intra-sectorielle (multiplication de produits alimentaires différenciés sous marque commerciale, offerts sur des marchés à haut revenu) et parfois extra-sectorielle (surtout services de transport, de restauration, d'hôtellerie, etc.);
- c) tendance, sur le plan technologique, à la création d'usines polyvalentes, à grande capacité de transformation et capables d'associer diverses opérations de traitement de matières premières et d'élaboration de produits alimentaires;

d) tendance, sur le plan du travail, à l'utilisation de techniques intensives en capital qui rehaussent la productivité du travail, mais ne contribuent pas à la création considérable d'emplois; elle contribue plutôt à la diminution relative de main-d'oeuvre dans l'ensemble de la branche agro-industrielle.

Les entreprises agro-alimentaires étrangères sont présentes en Amérique latine depuis la fin du siècle dernier; elles s'occupaient surtout de l'exportation de matières premières et plus tard de la production et de la distribution locales de produits alimentaires destinés à des couches assez étendues de la population (lait condensé, huiles végétales, farines, etc.).

A partir de la seconde guerre mondiale jusqu'à la fin des années 60, nombre d'entreprises agro-alimentaires font des investissements surtout dans les pays à marchés plus vastes, disposant de possibilités plus favorables de développement de la production agricole et où un certain degré d'urbanisation et d'industrialisation a déjà été atteint. Par exemple, et entre autres, le Mexique, l'Argentine, le Brésil. En même temps, des entreprises distributrices de fournitures agricoles se font présentes pour distribuer localement de l'équipement importé (tracteurs et machines agricoles) et des inputs nécessaires à la modernisation de la production (herbicides, semences améliorées, etc.).

Surtout vers la fin des années cinquante, en pleine période de transnationalisation de la production industrielle, font leur apparition des entreprises agro-alimentaires produisant sur place des biens alimentaires différenciés, à haute valeur ajoutée, orientées vers les marchés urbains à revenus élevés. Leur contrôle oligopoliste de ces marchés se consolide d'autant plus que la concurrence des entreprises nationales est relativement faible, sauf, pour certains secteurs, dans quelques pays ayant atteint un niveau d'industrialisation relativement élevé, comme le Brésil et le Mexique (6).

Finalement, vers les années 70, la position prépondérante des entreprises étrangères semble se confirmer à l'intérieur de la plupart des économies nationales d'Amérique latine. Cela coïncide avec une période où l'évolution économique de la région est caractérisée, dans la plupart des pays, par un déséquilibre croissant de la balance des paiements, par une lente croissance de la production et par des taux élevés d'inflation et de chômage, tout ceci dans un climat international de récession et de restructuration économique dans les pays industrialisés. Il semblerait que ces entreprises, où

elles sont déjà implantées, chercheraient plutôt à diversifier leurs opérations locales en utilisant surtout le crédit bancaire interne des pays d'implantation pour amplifier leurs activités dans la production de biens alimentaires et de produits d'exportation.

Les conséquences de cette extension agro-alimentaire multinationale vers l'Amérique latine sont multiples, n'affectant pas seulement les structures agro-industrielles nationales, mais aussi l'économie et la société dans son ensemble.

En effet, l'agriculture et la production alimentaire deviennent, directement ou indirectement, plus dépendantes du système agro-alimentaire mondial et d'un groupe d'entreprises multinationales produisant des fournitures pour l'agriculture et/ou transformant des matières premières, pour ensuite les distribuer, sous la forme de produits alimentaires traités et différenciés, sur des marchés nationaux et étrangers. Cela n'entraîne pas seulement un bouleversement plus ou moins profond des régimes fonciers, des structures productives de l'agriculture et de l'agro-industrie, des systèmes de distribution alimentaire, des modes d'urbanisation et de consommation, mais engendre aussi des conséquences considérables sur l'emploi rural et agro-industriel des pays sous-développés et finalement sur leur croissance économique (7).

En ce qui concerne l'agriculture, le modèle spécifique de développement agricole et agro-industriel est intimement lié aux techniques et fournitures diffusées par la "révolution verte" à partir des années cinquante. Il aboutit à une modernisation inégale de l'agriculture et à l'augmentation sensible de la production de certains produits stratégiques (soja, viande, fruits et légumes, café, sucre et autres), destinés à la transformation agro-industrielle et à l'exportation. Affectant surtout les produits mentionnés, cette augmentation de la production agricole s'accompagne souvent de la baisse de la production de biens alimentaires de base pour la consommation locale entraînant un effet négatif sur la nutrition des couches populaires et un affaiblissement de la balance des paiements, puisque les gouvernements sont obligés d'importer davantage de denrées alimentaires (8).

En ce qui concerne le contrôle de la terre, on observe une différenciation croissante à l'intérieur des régimes fonciers. Les moyennes et les grandes

unités de production se développent et réussissent à accaparer les meilleures terres, les ressources technologiques et le crédit. Dans le même temps, la petite agriculture devient de plus en plus dépendante du mode d'expansion des moyennes et des grandes exploitations, s'intégrant également de façon subordonnée aux besoins des firmes de transformation de produits agricoles. En conséquence, le système productif de la petite agriculture et l'organisation sociale de la production se transforme entraînant l'accentuation de la vulnérabilité économique de la petite agriculture. L'exode rural et la désintégration de l'unité de production constituent la manifestation la plus frappante de ce phénomène.

Références.

Partie I.

- (1) UN Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in Food Processing Industries of Developing Countries, New York, 1980 (preliminary draft) voir en particulier le chapitre III : Performance issues related to TNCs in Developing country food industries.
- (2) Arroyo Gonzalo, Agro-industrial Transnational Corporations, Land Reform and Rural Development, Report prepared for the FAO, Paris 1978, part III.
- (3) UN Centre on Transnational Corporations, op.cit., p.20
- (4) Cette enquête, coordonnée par Arthur Domike du Centre d'Etudes et d'Information sur les Entreprises Transnationales des Nations-Unies, New York, prend comme échantillon les 161 entreprises qui en 1976 avaient des ventes alimentaires supérieures à 100 millions de dollars US.
- (5) Rastoin Jean-Louis, "Les groupes agro-industriels géants et la crise", G. Arroyo, ed., Capitalisme Transnational et Agriculture en Amérique latine, ed. Anthropos, Paris, 1979 (à paraître).
- (6) Voir à ce sujet Arroyo G. et al., "Les Entreprises Transnationales et l'Agriculture en Amérique latine" No. 1, janv.-mars 1980, CETRAL, Paris, p.47-81.
- (7) Arroyo G., op.cit.
- (8) La Commission Economique des Nations Unies pour l'Amérique latine (CEPAL) souligne la dépendance croissante de la région vis-à-vis des importations d'aliments de base: blé, huiles, lait, maïs et autres céréales. C'est le cas en particulier du Mexique et des pays du groupe andin, dont le Venezuela, où 55 pour cent des denrées alimentaires consommées sont importées. Ce déficit régional en céréales atteint déjà certaines années 5 à 6 millions de tonnes. Voir dans ce contexte: Arroyo G., "Les Entreprises Transnationales et l'Agriculture en Amérique latine", op.cit. pp.47-61.

II. Traits essentiels de la participation des entreprises multinationales dans les secteurs liés à l'agriculture et à l'élevage en Amérique latine.

1. Secteurs privilégiés par les investissements des entreprises multinationales (EMNs).

a) Tendances dans l'investissement.

Comme nous l'avons déjà remarqué dans la première partie de ce rapport, les EMNs ont tendance, depuis la deuxième guerre mondiale surtout, à déployer leurs investissements. Elles abandonnent de plus en plus un système appuyé sur l'intégration verticale de leurs activités, dirigé à approvisionner les marchés des pays développés en matières premières d'origine tropicale. Ce système, qui dans de nombreux cas formait une sorte d'enclave à l'intérieur d'économies nationales trop faibles pour l'intégrer, marquait par exemple le secteur bananier et la situation dans certains pays producteurs de sucre, de cacao ou de caoutchouc.

La tendance actuelle va dans un autre sens; les activités de production agricole et d'élevage et même certaines étapes de transformation des produits sont en voie d'être abandonnées par les EMNs.

Fréquemment, les EMNs vendent leurs propriétés agricoles et concentrent leurs investissements, dans certains cas, dans l'infrastructure d'exportation, ailleurs, dans la production et la vente d'inputs modernes de plus en plus utilisés par les producteurs agricoles et éleveurs nationaux ou alors dans les secteurs de transformation plus rentables.

Cela ne veut pas dire qu'aucune EMN, dès avant les années 40, n'ait pas dérogé à la tendance générale pour prendre des initiatives d'avant garde conformes à la ligne actuelle; ni non plus que la tendance d'intégration économique verticale traditionnelle ne subsiste nulle part pour certaines régions, produits ou firmes. Cette tendance "verticale" se rencontre encore souvent dans les Caraïbes, soit dans les investissements des entreprises américaines dans le secteur du sucre (en République Dominicaine), soit dans le secteur bananier. Mais même dans ces derniers cas on remarque une adhésion croissante au modèle plus moderne d'intégration économique, soit l'achat de plus en plus répandu de bananes à des producteurs nationaux. Une entreprise, récemment entrée dans le secteur, a une préférence plus marquée pour le système contractuel (1). Au Honduras, par exemple, la production des fournisseurs de bananes destinée aux EMNs a passé entre 1960 et 1977 de 13 à 34 pour cent de la production totale du pays. (Déjà dans les années 20 et 30, une

grande entreprise multinationale d'origine européenne s'efforçait, dans plusieurs pays d'Amérique latine, d'instituer des liens contractuels avec les producteurs nationaux, organisant une véritable division du marché au sujet des produits laitiers (2).

b) Investissements des EMNs dans les secteurs agricole, forestier et d'élevage.

L'histoire de la pénétration multinationale dans ces trois secteurs est assez différente. Alors que l'investissement traditionnel se portait jusqu'aux années 40 sur le troisième pour ensuite se replier, le premier est devenu l'objet des investissements les plus importants et les plus récents. Le deuxième, toujours croissant, passe par des modifications que nous aborderons plus tard.

Dans la production agricole en Amérique latine, on ne trouve d'investissements importants des EMNs que dans quelques cas exceptionnels. A part les entreprises bananières et une entreprise du secteur sucrier, il faut signaler le cas en Argentine d'une grande entreprise multinationale originaire de ce même pays. Dans le secteur forestier, il y a de très importants investissements de EMNs au Brésil, en Amazonie notamment, où une seule entreprise possède par exemple 3,6 millions d'hectares de terres (3). L'important volume de capital nécessaire pour la mise en marche de ces projets aussi bien que le temps de maturation relativement long et la technologie exigée, font que les EMNs ne trouvent pas encore, dans ce secteur, les partenaires nationaux capables de leur assurer l'approvisionnement en matière première.

On peut aussi mentionner un mouvement récent de capitaux multinationaux vers l'élevage semi-intensif en Amazonie brésilienne. Ces investissements (qui comprennent l'achat de plusieurs centaines de milliers d'hectares, en particulier, par des entreprises européennes) dont l'activité principale se trouve dans l'industrie, s'expliquent plutôt par les avantages exceptionnels offerts par le gouvernement brésilien que par un renversement général de la tendance indiquée plus haut (4). Ils sont d'autant plus incongrus que les EMNs traditionnellement liées à l'élevage et au secteur viande tendent à se désengager aussi bien au Brésil qu'en Argentine. L'étendue des terres aux mains des EMNs est difficile à mesurer et les estimations se situent entre 7 et 20 millions d'hectares. Selon les données de M. Sampaio, de la Fondation Getulio Vargas, elles seraient de 4,1 millions ha., (43 pour cent de forêts,

52 pour cent réservés à l'élevage et 5 pour cent consacrés à la production agricole). Mais cela ne représente que 1,1 pour cent de la surface totale des propriétés rurales au Brésil (5). En revanche en Colombie, les seules productions agricoles à être financées par des capitaux étrangers sont celles des fleurs et une partie des productions de bananes. Une entreprise japonaise envisage l'achat de terres pour faire l'élevage (6). Au Mexique, depuis la réforme agraire mise en place après la révolution, il n'y a plus de terres qui soient propriété de l'étranger, au moins formellement. Le système de contrats entre producteurs agricoles et EMNs de transformation est depuis longtemps institué et développé (7). Au Pérou, depuis la nationalisation de l'enclave sucrière constituée par une entreprise nord-américaine après la révolution de 1968, la part de la production agricole ou de l'élevage aux mains des EMNs se limite à la possession de fermes expérimentales ou destinées à la vulgarisation technique (8).

c) Investissement des EMNs dans le secteur en amont de la production agricole et de l'élevage.

L'investissement dans le secteur en amont touche, sans doute, l'un des secteurs où la pénétration des EMNs s'est effectuée de la façon la plus accélérée depuis les années 40. Cela s'explique par le fait que la modernisation de l'agriculture latino-américaine, amorcée au début des années 50, ne cesse pas de s'accentuer, ouvrant un nouveau marché aux EMNs. Cette pénétration a, au début surtout, pris la forme d'importation d'inputs (engrais, machines, produits phyto-sanitaires, etc.); ensuite, quand certains marchés se développaient suffisamment, on passa à la fabrication des produits sur place, combinée ou non, selon les cas, avec des importations complémentaires.

Les données statistiques disponibles concernant ce secteur posent des difficultés considérables pour l'identification quantitative des investissements des EMNs. En effet, ces secteurs (engrais, produits phyto-sanitaires, machines et équipements agricoles) se confondent souvent avec d'autres, non liés à l'agriculture, ainsi la chimie et la mécanique en général. Les données étant le plus souvent présentées sous forme globale, il est difficile de décomposer la partie concernant le segment en amont de l'agriculture.

Dans le sous-secteur des machines, on remarque l'expansion notable du parc des tracteurs en Colombie passant de 3.800 en 1969 à 24.800 en 1978. Il n'y a pas production proprement dite, mais assemblage de pièces détachées importées par des entreprises multinationales américaines et européennes (9).

Au Brésil, le nombre de tracteurs s'est multiplié de façon encore plus impressionnante. De 1970 à 1979 les ventes annuelles sont passées de 14.212 à 41.010 unités. Les principales entreprises productrices (canadienne, américaine, allemande, italienne, japonaise) entre autres se sont installées sur place dès le début des années 1960 (10). En Argentine, où la mécanisation n'est pas un phénomène récent et où le marché est assez important (270 mille tracteurs en 1975) quatre entreprises multinationales sont pratiquement oligopolistes (11). Au Mexique, la demande de tracteurs était, jusqu'en 1966, entièrement assurée par l'importation, couverte par huit EMNs d'origine britannique et américaine. Le nombre de tracteurs en service s'est multiplié par cinq entre 1940 et 1950 (22.711 unités à cette dernière date). En 1960 il atteignait 54.537 (+ 140 pour cent), passant à 115.230 (+111 pour cent) en 1970. La vente de tracteurs entre 1970 et 1975 a plus que doublé, avec un chiffre annuel supérieur à 9.000 unités. Sur ce marché en rapide expansion, deux entreprises multinationales, l'une d'origine canadienne, l'autre américaine assurent 60 pour cent de la production (12).

Les EMNs sont moins présentes dans la production d'engrais, bien que pour plusieurs pays les importations dans ce domaine aient un rôle considérable; et que le rôle des EMNs soit décisif dans le commerce international de la matière première de ces engrais. Le Brésil est de loin le marché le plus important avec une consommation totale estimée à quatre millions de tonnes en 1980. Les importations restent très fortes, autour de 1,2 millions de tonnes en 1975 (26 pour cent de la consommation cette année). Les EMNs n'ont qu'un rôle secondaire dans ce secteur, l'Etat participant de façon décisive surtout à travers l'industrie nationale du pétrole (Petrobras). Il faut noter cependant qu'elles sont présentes dans plusieurs grands projets d'expansion de la production ainsi qu'au titre de fournisseurs de technologie ou de services. C'est le cas de certaines entreprises américaines qui assurent l'engineering pour la production d'ammoniac ou qui construisent des installations pour la production d'engrais phosphatés. Une seule entreprise multinationale (origine européenne) a une certaine importance dans la production d'engrais au Brésil (13). L'emploi d'engrais en Argentine est par contre assez faible en raison même de la fertilité naturelle des sols. Les prévisions de consommation pour 1980 ne dépassent pas les 150.000 tonnes. Pourtant, il faut ici aussi avoir recours aux importations, la production nationale couvrant moins de la moitié de la demande. Les EMNs n'interviennent que dans la vente de technologie à des nouvelles usines d'engrais azotés (14). En Colombie, la consommation d'engrais a doublé entre 1964 et 1974 de 140 à 280.000 tonnes. Soixante cinq pour cent des engrais sont vendus par la Caja Agraria (publique) et les principales fédérations agricoles et 35 pour cent

par le secteur privé. La production est assurée à plus de 90 pour cent par deux entreprises multinationales dont une avec participation de capital colombienne et vénézuélienne (15).

d) Investissements dans le secteur en aval.

Dans le secteur en aval de la production agricole et d'élevage, la présence des EMNs est très différente selon les produits et les pays.

Par rapport à l'agriculture proprement dite et au secteur en amont, le secteur est sûrement celui où s'est accumulé le plus fort volume d'investissements, soit parce qu'ils ont été lancés dès les années 20 et 30, soit par de grandes et diverses possibilités d'expansion. La diversité des orientations d'investissements est très marquée. Ainsi, au Venezuela, les EMNs ont fortement développé leurs activités dans les trois secteurs les plus importants (soit du point de vue de la valeur de la production, soit du point de vue de leur dynamisme) à savoir, volaille, aliments composés et produits laitiers. Les deux derniers secteurs répondent respectivement pour 9 et 20 pour cent de la valeur brute de la production alimentaire. Ces entreprises multinationales ont, en outre, fortement investi dans les meuneries et l'industrie de la viande et ont depuis longtemps une participation importante dans les secteurs fruits et légumes, chocolat et confiserie, soit respectivement 15,6; 9,5; 7 et 4 pour cent de la valeur brute de la production. Elles ont, aussi une forte présence dans la transformation du tabac (16).

Il faut également remarquer qu'à l'intérieur de chacune de ces activités, les EMNs se concentrent sur la production en plus grande expansion. C'est ainsi que dans le secteur des produits laitiers par exemple, elles se trouvent en position dominante pour la production de lait en poudre, du fromage et du beurre (17). Dans la production de volaille, une entreprise nord-américaine, associée à un conglomérat vénézuélien contrôle 40 pour cent du sous-secteur, combinés avec un contrôle de l'ordre de 56 pour cent de celui des aliments composés (18).

Au Brésil, les investissements des EMNs se concentrent fortement dans les sous-secteurs du tabac, des huiles végétales et surtout dans la catégorie statistique "produits alimentaires divers", qui inclus une grande variété de produits. Ces trois sous-secteurs sont suivis de loin par ceux de la viande, du papier et du commerce de détail. Ces six sous-secteurs ne sont pas les plus importants du point de vue de la valeur globale de la production ou des ventes. L'agrégation des données en catégories très

peu homogènes comme "produits alimentaires divers" peut induire en erreur en ce qui concerne l'orientation principale de la production des entreprises classées sous cette catégorie. Mais leur part dans les marchés des produits les plus élaborés (et d'une grande valeur ajoutée) est considérable. C'est le cas notamment du café soluble, des yaourts, des viandes en boîtes, des biscuits et pâtes alimentaires, des concentrés de jus citriques, des glaces, des volailles, des aliments surgelés, des aliments composés et des huiles alimentaires (19).

En Colombie également on peut constater la même corrélation entre l'investissement étranger et la contribution à la valeur ajoutée globale (voir note 20+). L'apport des différents sous-secteurs à la valeur ajoutée globale de l'industrie alimentaire est, par ordre d'importance, constitué par: le sucre (capitiaux colombiens), la meunerie (col. + EMNs), les huiles et graisses (colombien), les produits laitiers (col. + EMNs), et la viande (colombien).

Vue globalement, la part de la production relevant de l'investissement des EMNs est de 22 pour cent. Comme ailleurs, les EMNs se concentrent dans les secteurs les plus dynamiques (20).

Finalement, cette même tendance peut être vérifiée au Mexique où, pour les produits laitiers, par exemple, les EMNs ont une participation nulle dans la production de lait pasteurisé, mais de 11,7 pour cent dans celle des crêmerie, beurre et fromage et de 98,3 pour cent dans celle du lait en poudre, évaporé ou condensé. De même, les entreprises multinationales sont totalement absentes des étapes de la torréfaction et mouture de café, mais elles fournissent 96 pour cent de la production de café soluble (21).

2. Origine du capital multinational investi dans le secteur agricole et les industries qui lui sont liées en aval et en amont.

Les EMNs d'origine américaine jouent un rôle dominant dans l'ensemble de l'Amérique latine. Pourtant, dans certains secteurs elles doivent faire face à une concurrence importante de firmes d'autres origines et de ce fait dans certains pays, les investissements américains sont globalement en perte de vitesse par rapport à ceux venus d'ailleurs (Europe ou Japon).

Au Brésil, terrain privilégié pour les investissements des EMNs, un échantillon des 60 plus grandes EMNs démontre une participation américaine décroissante et souvent minoritaire.

Jusqu'en 1954 les investissements accumulés étaient à 28,9 pour cent américains, à 29 pour cent argentins et à 42 pour cent européens (anglais, suisses, italiens); mais les investissements accumulés entre 1955 et 1964 reléguèrent les U.S.A. à la deuxième place (37,5 pour cent contre 9,8 pour cent argentins; 42 pour cent européens et 1,6 pour cent japonais); finalement ils tombèrent à 25,5 pour cent (contre 48,1 pour cent pour l'Europe - Angleterre, Suisse, Allemagne, Norvège, France, Hollande, Luxembourg - 12,8 pour cent pour le Japon et 6,2 pour cent pour l'Argentine) dans la période 1965/1974 (22).

En Argentine, les indications chiffrées sont moins précises, puisque l'échantillon disponible ne porte que sur les 10 firmes les plus importantes. De ces dix entreprises, sept sont nord-américaines, une suisse, une canadienne et une italienne (23).

Au Vénézuéla, les EMNs d'origine nord-américaine dominent largement tous les secteurs. Des dix-huit EMNs les plus importantes, seize sont originaires des Etats-Unis contre deux entreprises européennes seulement - l'une dans le secteur laitier, l'autre dans le secteur du tabac (24)

En Colombie finalement, sur douze entreprises multinationales comptant plusieurs filiales, on en trouve dix originaires des Etats-Unis et deux européennes (25).

Des indications recueillies par des recherches menées dans différents pays permettent de conclure à la présence nord-américaine dominante au Brésil, concurrencée par les capitaux européens qui sont, dans ce pays comme dans les autres, très concentrés dans quelques branches spécifiques, dont le tabac et les produits laitiers. Dans le secteur en amont, la prépondérance nord-américaine n'est pas non plus mise en doute, mais des EMNs d'autres origines ont ici un poids non négligeable.

Références.

Partie II.

- (1) Buarque de Holanda, Teodoro, La actividad bananera en Costa Rica. El caso de la Castle and Cook y de la Del Monte, CSUCA, Costa Rica; CETRAL.
Slutzky, Daniel, Notas sobre las transformaciones recientes del enclave bananero en Honduras, 112 p, (roneo) CETRAL.
- (2) Antoinette Frédéricq, A Nestlé no Brasil - o ciclo do leite, 109 p, (roneo), Depto. de Ciencias Políticas, Universidade Fed. Minas Gerais, Brésil, CETRAL.
- (3) Sidicaro Ricardo, Las tendencias a la multinacionalización del sector agroalimentario argentino, 65 p, (roneo). CETRAL.
Sampaio, Plinio, A presença do capital estrangeiro na agricultura brasileira, 191 p, (roneo) CEBRAP - CETRAL.
- (4) Almeida, von der Weid, Marloie, Production et Commerce Mondial de Viande, 60 p, (roneo) CCFD - GEREI.
- (5) Sampaio Plinio, op. cit.
- (6) Kalmanovitz Salomón, La inversión extranjera en la agro-industria colombiana, Universidad Nacional de Colombia - CETRAL, 50, (roneo).
- (7) Musalem Omar, Multinacionales y Agricultura en México, Thèse de 3ème cycle, Uni. de Nanterre (en préparation).
- (8) Lajo Manuel, Empresa Transnacional y desarrollo capitalista de la agriculture: el caso de la Carnation - Leche Gloria en el sur del Perú, 120 p, (roneo), Depto. Economía de la Universidad Católica del Peru, Lima, CETRAL, Paris 1977.
- (9) Kalmanovitz, Salomón, op. cit
- (10) Brandt Vinicius Caldeira, População e força de Trabalho no desenvolvimento da agricultura brasileira, 99 p, (roneo) CEBRAP. 1979.
- (11) Sidicaro Ricardo, op. cit.
- (12) Sudameris, Publication de la Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud, Le marché de tracteurs et machines agricoles en Amérique du Sud, 1972.

- (13) ANDA. Boletín Informativo, Associação Nacional dos Distribuidores de Adubos, Cité par von der Weid, J.M. dans Crise et transformation dans l'agriculture brésilienne: le cas de l'agro-industrie sucrière, 130 p, (roneo), IEDES.
- (14) Sudameris. Publication de la Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud, Le marché d'Engrais en Amérique du Sud. 1975.
- (15) Kalmanovitz Salomón, op. cit.
- (16) Gutman, Graciela et Van Kesteren Alfredo: Agroindustrias y Transnacionales en Venezuela. Centro de Estudios del Desarrollo - CENDES - Universidad Central de Venezuela CETRAL.
- (17) Gutman Graciela. op. cit.
- (18) Gutman Graciela. op. cit.
- (19) Voir dans ce contexte Sampaio Plinio: op. cit.

(20) Kalmanovitz: op.cit.

(20+) Colombie: valeur ajoutée et capital étranger

Val.ajoutée en milliers de pesos.	100 à 75 pour cent Kx étrangers	74 à 50 pour cent	49 - 25 pour cent	24 à 1	Total
Année					
1969	432.539 (52%)	145.394 (17%)	155.229 (18%)	106.321 (13%)	839.483 (100%)
1970	529.260	197.165	216.455	126.622	
1972	797.316	230.066	207.250	205.599	
1973	877.035 (58%)	323.167 (20%)	216.820 (13%)	216.060 (13%)	1633.082 (100%)

- (21) Domike Arthur et Rodriguez Gonzalo, Agroindustria en México - Estructura de los sistemas y oportunidades para las empresas campesinas, Centro de Investigación y Docencia Económicas, Projet FAO/PNUD, Secrétaire de la Réforme Agraire, México 1976
- (22) Sampaio Plinio. op.cit.
- (23) Sidicaro Ricardo, op. cit.
- (24) Gutman Graciela, op. cit.
- (25) Kalmanovitz Salomón, op.cit.

III. Les effets des entreprises multinationales agro-industrielles sur l'emploi.

La multinationalisation de l'agro-industrie en Amérique latine a eu un impact important sur les conditions de création et de maintien de l'emploi industriel direct dans le secteur. S'accompagnant en même temps de la subordination de larges parties de l'agriculture à la dynamique des entreprises étrangères, cette multinationalisation a amené aussi des transformations profondes dans l'organisation sociale de la production agricole. Ce double impact fait l'objet du présent chapitre. Les effets des entreprises multinationales agro-industrielles sur l'emploi direct seront étudiés au niveau des industries de transformation de produits agricoles, notamment dans les secteurs des dérivés du lait, des huiles végétales et de l'alimentation animale. En ce qui concerne l'agriculture proprement dite, on analysera les effets combinés des entreprises situées en amont et en aval de ce secteur.

1. La création d'emploi industriel direct.

L'expansion des activités des entreprises multinationales agro-industrielles en Amérique latine s'est traduite par un processus rapide de concentration du capital dans certains secteurs de production. En même temps, dans plusieurs pays elle s'est accompagnée de l'accroissement de l'emploi industriel à des rythmes inférieurs à ceux de la production et de la valeur ajoutée. Il s'agit-là d'un phénomène observable dans pratiquement tous les pays sous-développés. (*)

(*) Venezuela, croissance de 1968 à 1974: Emploi 2,3 pour cent; valeur brute de la production (prix constants) 5,9 pour cent; (Cf. Appropriate Technology for Employment Creation in the Food Processing and Drink Industry of Developing Countries, Report III, Second Tripartite Technical Meeting for the Food Products and Drinks Industry, ILO, Genève, 1978, 88 p, p.7). Mexique, croissance 1970 à 1975: Emploi 2,4 pour cent; valeur brute de la production 5,6 pour cent; valeur ajoutée 8,2 pour cent (Cf. Rama R. et Vigorito R.: Transnacionales en el Setor de Frutas y Legumbres de Mexico, ILET, Mexico, 1978, 69 p, p.54). Brésil, croissance 1970 à 1973: Emploi 6,7 pour cent; valeur brute de la production 33,4 pour cent; valeur ajoutée 26,3 pour cent (Cf. Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Anuário Estatístico, 1975, Brasília, 1976).

Quelques études récentes mettent en évidence le rôle déterminant joué par le changement de la composition technique du capital par l'augmentation de la productivité du travail dans l'agro-industrie en Amérique latine (1). De même, des travaux de recherche menés sur l'industrie bananière en Amérique centrale rendent compte du rôle moteur des transformations apportées à l'organisation du travail dans l'accroissement impressionnant de la productivité du travail depuis les années 50 (2). Ces tendances se traduisant par de profondes transformations dans la base technique de production impliquent en même temps une diminution relative de la capacité de création de débouchés dans le secteur agro-industriel. La présence des entreprises multinationales agro-industrielles constitue un élément central de cette évolution.

Aborder la question de l'emploi dans l'industrie de transformation de produits agricoles exige de tenir compte du fait que le caractère saisonnier de la production de certaines matières premières détermine en grande partie le rythme de fonctionnement des entreprises, alors que cette limitation n'apparaît pas pour des industries utilisant des produits à cycle continu, comme la banane; pour d'autres (fruits et légumes, viande), les variations de rythme sont importantes selon les périodes de récolte ou d'abattage des animaux. Ce facteur se traduit par la grande variation saisonnière de l'emploi dans quelques secteurs de transformation. Selon une estimation de E. Feder, le nombre de travailleurs temporaires dans l'industrie de la fraise, au Mexique, peut varier dans l'année entre 22.000 et 53.900, selon la production nationale obtenue auxquels s'ajoute un minimum de 8.000 et un maximum de 19.400 travailleurs permanents. Selon le même auteur, une industrie dans la zone productrice de Zamora peut embaucher entre 1.000 et 1.400 femmes pour le nettoyage et la sélection des fraises pendant la récolte. Mais, au début et en fin de récolte, le nombre des ouvrières ne s'élève qu'à 100-200 environ (3). Une étude effectuée par R. Rama et R. Vigorito, note qu'une importante entreprise multinationale du secteur des fruits et légumes embauche, au Mexique, six travailleurs saisonniers pour chaque employé permanent (4). Les variations saisonnières de l'emploi (dont l'ampleur dépend entre autres de la taille des entreprises et de la technologie employée, se trouvent évidemment aussi bien dans les entreprises nationales que multinationales. Nous ne disposons pas de données pour séparer ces deux catégories d'entreprises à cet égard.

La grande variation saisonnière de l'emploi dans certaines branches de l'agro-industrie met en lumière un aspect particulier de l'instabilité de l'emploi dans ces industries de transformation. En même temps, cette variation rend difficile l'évaluation précise du niveau d'emploi dans l'agro-industrie d'autant plus que les statistiques couramment disponibles ne font pas de distinction entre la main-d'oeuvre permanente et temporaire.

A. Création relative d'emploi: analyse comparée de trois secteurs.

a) Le secteur des produits laitiers.

Le secteur est caractérisé, dans pratiquement tous les pays latino-américains, par le fonctionnement d'un nombre important de petites et moyennes entreprises utilisant par unité de production une main-d'oeuvre plus abondante que les grandes entreprises multinationales et autres.

L'implantation des entreprises multinationales dans le secteur, combinée avec le désengagement total ou partiel de quelques-unes parmi elles des activités de première transformation du lait, s'est traduite par l'intensification de la production de dérivés traditionnellement produits par l'industrie nationale (fromage, pâtisserie, glaces, biscuits) et des produits nouveaux, comme le lait condensé, évaporé ou en poudre, et le yaourt. Ces entreprises, plus ou moins concentrées selon les sous-secteurs de transformation, ont pris le contrôle d'une proportion importante, parfois de la presque totalité, de la production, avec un apport d'emplois relativement plus petit que leur apport aux investissements, au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée.

Au Mexique, en 1970, les entreprises multinationales dans le secteur laitier, au nombre de 16, représentaient 0,4 pour cent des unités de production, concentraient 32,9 pour cent du chiffre d'affaires et employaient 14,4 pour cent de la main-d'oeuvre du secteur, aucune entreprise multinationale existant dans le secteur de première transformation (lait fluide). Dans l'ensemble des sous-secteurs où ces firmes étaient présentes, leur participation à l'emploi s'élevait à 19,7 pour cent, alors qu'elles détenaient 58,4 pour cent du chiffre d'affaires.

Les écarts d'intensité en capital entre les entreprises multinationales et les entreprises locales, exprimés par le rapport investissements par personne employée, ainsi que ceux concernant la productivité du travail (chiffres d'affaires par personne employée) (tableau 1), mettent en lumière de grandes variations dans la composition des facteurs de production. Les investissements par employé dans ces firmes, sont dans trois des quatre sous-secteurs entre 1,2 et 6,7 fois plus importants que la moyenne de l'ensemble des sous-secteurs. En ce qui concerne la productivité du travail, la valeur ajoutée par personne employée dans les entreprises multinationales est entre 1,8 et 5 fois plus élevée que dans la moyenne des unités de production. Par contre, la part des entreprises multinationales dans la production de lait condensé est de 83,3 pour cent des unités de production, 98,3 pour cent du chiffre d'affaires et 98,7 pour cent de l'emploi, ce qui indique une intensité du capital et de productivité du travail très semblable pour la moyenne de la branche. Le taux élevé de concentration, ainsi que les niveaux importants d'investissements et de productivité par tête dans ce sous-secteur s'associent très probablement à la présence d'une seule grande entreprise multinationale d'origine européenne, qui contrôlait, en 1970, sept des dix unités de production de lait condensé existantes au Mexique (5).

Le cas mexicain est largement représentatif du coefficient de main-d'oeuvre qui prédomine dans les entreprises multinationales de produits laitiers de presque tous les pays latino-américains. Au Pérou, par exemple, une entreprise d'origine européenne et une entreprise nord-américaine concentraient, en 1973, 63 pour cent du chiffre d'affaires et 53 pour cent de la valeur ajoutée du secteur, tout en employant 27 pour cent du personnel de l'industrie laitière. Le chiffre d'affaires par personne employée, pour les deux entreprises en question était 2,3 fois plus important que la moyenne du secteur. De même, la productivité du travail, exprimée par le rapport entre valeur ajoutée et personnes occupées, était pour les deux multinationales de 48,4 pour cent supérieure à celle de l'ensemble du secteur (6).

b) Le secteur des huiles végétales.

L'expansion récente de cette branche de transformation dans plusieurs pays de l'Amérique latine est liée en grande partie à l'installation de nouvelles

TABLEAU 1.

MEXIQUE: degré de concentration des entreprises multinationales et écarts d'intensité de capital (1) et de productivité du travail (2) entre les multinationales et la totalité des firmes dans cinq sous-secteurs de l'industrie laitière. 1970.

	Degré de concentration (en %)			Intensité du capital (en 1000 pesos de 1960)		Productivité du travail	
	No d'unités de product.	chiffre d'affaires	emploi	toutes unités de production	Multinat.	Toutes Un. de product.	Multinat.
Crème fraîche, beurre et fromage	0,6	11,7	7,0	51,0	128,0	56,0	156,0
Lait condensé, évaporé et en poudre	83,3	98,3	98,7	116,0	113,0	101,0	101,0
Flans et produits similaires	1,7	62,4	31,8				
Yaourt et produits similaires	1,3	23,8	11,7	35,0	58,0	29,0	51,0
Glaces et produits similaires	-	7,6	1,2	16,0	108,0	11,0	55,0

(1) Investissement par personne employée (2) Valeur ajoutée par personne employée.

Source: Recensement Industriel de 1970, in Domike A. et Rodriguez G. Agroindustria en Mexico. Estructura de los Sistemas y Oportunidades para Empresas Campesinas, Centro de Investigación y Decencia Economicas, Mexico, 1976.

unités de production ou à l'expansion des activités d'entreprises multinationales fabriquant et commercialisant les dérivés des graines oléagineuses: notamment l'huile, la margarine pour l'alimentation humaine et les tourteaux pour l'alimentation animale. Cependant, la tendance la plus récente semble être à un certain désengagement des entreprises de la production d'huiles (7).

Au Pérou, une seule entreprise multinationale d'origine argentine contribuait en 1973, 28,3 pour cent du chiffre d'affaires et 31,6 pour cent de la valeur ajoutée du secteur, sa contribution à l'emploi étant de 22,8 pour cent. La productivité du travail (valeur ajoutée par personne employée) était dans cette entreprise 28 pour cent plus élevée que la moyenne du secteur (8).

Des caractéristiques similaires se retrouvent dans les entreprises multinationales traitant des huiles végétales au Mexique. Ici, l'investissement par employé, en 1970, était dans les entreprises multinationales de 39 pour cent supérieur à la moyenne. De même, la valeur ajoutée par employé y dépassait de 44,7 pour cent la moyenne de l'ensemble du secteur. Ces entreprises multinationales représentent 6,9 pour cent des unités de production mais 54,5 pour cent du chiffre d'affaires et 25,6 pour cent des emplois du secteur (9).

Au Brésil, le développement rapide de la production de soja, à partir de la fin des années 60, s'est accompagné de l'investissement massif des entreprises multinationales, qu'il a d'ailleurs stimulé. Ces entreprises ont augmenté leurs capacités de trituration ou ont installé de nouvelles unités de production. La capacité nationale passa de 3-4 millions de tonnes/an en 1973 à 12-13 millions en 1977. Cette dernière année, la capacité industrielle des 12 principales entreprises du secteur (10,5 millions de tonnes/an) était contrôlée à 72,3 pour cent par ces entreprises multinationales (10). En 1975, le chiffre d'affaires par personne employée dans quatre entreprises multinationales - dont deux de grande taille, et deux de capacité moyenne - était de 51,5 pour cent supérieur à la moyenne de l'ensemble du secteur (11). L'analyse des caractéristiques techniques différentielles des entreprises de transformation du soja au Brésil confirme l'ampleur de cet écart.

TABIEAU 2

Caractéristiques des unités de transformation du soja
1976.

	Petites unités jusqu'à 200t/j	Moyennes unités jusqu'à 600t/j	Grandes unités plus de 600t/j.
Nombre de jours de travail par an.			
Trituration	297	203	322
Raffinage	290	163	330
Dépenses en solvant chimi- que (Cr\$ par tonne triturée)	72,50	50,00	17,50
Coût moyen (matière première non comprise -Cr\$ par tonne triturée)	333,00	236,50	142,00
Nombre de travailleurs dans la trituration de 1 tonne de soja	0,50	0,21	0,03
Nombre de travailleurs dans le raffinage de 1 tonne de soja	0,14	0,21	0,06

Source: "Diagnostico do Setor Soja", FIFE, Université de Sao Paulo, 1977, in Miller G, Multinationais, Agricultura e Agro-industria: o setor das oleaginosas e a recente expansao da soja no Brasil, CEBRAP - Sao Paulo et CETRAL - Paris, 1978, p.146, p.51.

Faisant toutes partie de la catégorie des "grandes unités de production" les entreprises multinationales ont une fréquence moyenne de jours de travail par an supérieure aux autres catégories d'usines, aussi bien pour la trituration que pour le raffinage de l'huile et

un coefficient de main-d'oeuvre inférieur à la moyenne, en raison d'une grande différence de la composition technique du capital. Elle se traduit par des écarts de productivité physique du travail extrêmement importants. L'utilisation de main-d'oeuvre par tonne triturée dans les grandes entreprises est respectivement de 7 fois et de 17 fois inférieure à celle pratiquée dans les moyennes et petites unités de production. De même, dans ces dernières, le nombre de travailleurs par unité d'huile raffinée est de 2,3 fois supérieur à celui des grandes entreprises. Dans les entreprises de moyenne capacité, ce chiffre s'élève à 3,5.

c) Le secteur d'alimentation animale.

Liée à l'expansion de l'industrie des huiles et à la mise en valeur de leur sous-produits, la branche des aliments composés pour animaux a présenté ces dernières années des taux élevés de croissance dans plusieurs pays d'Amérique latine. Dominé en grande partie par les mêmes entreprises multinationales qui transforment les graines oléagineuses, le secteur de l'alimentation animale reproduit les caractéristiques technologiques et d'incorporation de main-d'oeuvre spécifiques au secteur d'approvisionnement en tourteaux à haute teneur protéique.

Au Mexique, entre 1960 et 1970, le chiffre d'affaires (en valeur constante) du secteur a été multiplié par 5,6, la valeur ajoutée par 4,8 et l'emploi par 2,7. Dans ce pays, 22 unités de production appartenant à des entreprises multinationales (6,9 pour cent du total) employaient en 1970, 25,6 pour cent de la main-d'oeuvre et représentaient 54,5 pour cent du chiffre d'affaires de l'ensemble du secteur. Pour une moyenne nationale de base 100, les investissements de capital par personne employée atteignaient 167 dans les entreprises multinationales, au même moment où la productivité du travail, exprimée par le rapport valeur ajoutée/personne employée, atteignait, elle, l'indice 181 (12).

Un écart semblable se retrouve si l'on analyse comparativement la productivité physique du travail (tonne produite par personne occupée) dans les entreprises multinationales et dans l'ensemble du secteur. En 1975, quatre parmi les plus grandes unités de production (dont trois appartenant à deux entreprises d'origine nord-américaine) fournissaient 13,9 pour cent de l'emploi et 53,1 pour cent du volume d'aliments composés produits. La production moyenne par personne employée dans l'ensemble du secteur d'alimentation animale se situait autour de 910 tonnes, alors que la production moyenne dans les quatre unités de production précitées s'élevait à 1.575 tonnes par personnes employée (13).

B. Les effets de la concurrence des entreprises multinationales sur l'emploi dans l'agro-industrie locale.

La supériorité technique et financière des entreprises multinationales se traduit dans certains secteurs par une grande capacité d'accès aux sources d'approvisionnement en matière première et par une participation prépondérante à la production et au marché de plus en plus intégré à un plan national. Leur mode d'accumulation, basé sur l'utilisation intensive de capital à l'intérieur d'unités de production à grande capacité, sur des taux élevés de productivité du travail, sur la diversification intrasectorielle de la production et sur la haute rentabilité, induit en grande partie des transformations dans le mode d'accumulation de l'ensemble du secteur où elles développent leurs activités (14). Ce phénomène a de profondes retombées sur les conditions de maintien et de création d'emploi direct dans les différentes catégories de l'agro-industrie locale.

En effet, pour se maintenir sur les marchés, certaines des grandes et moyennes entreprises nationales sont amenées à faire d'importants investissements en capital fixe, s'alignant ainsi sur les caractéristiques technologiques de production des entreprises multinationales elles-mêmes. Ceci semble être le cas, par exemple, pour des entreprises dans les secteurs laitier, des huiles végétales et des aliments pour le bétail dans plusieurs pays latino-américains (15). Cependant, pour un grand nombre de ces entreprises nationales, l'association aux entreprises multinationales constitue la seule voie qui leur permette d'accéder à un niveau technologique et de rentabilité compatible avec la concurrence oligopoliste. Ce processus d'association est un phénomène assez généralisé dans les pays latino-américains. L'association se fait, le plus souvent, par transfert de technologie intensive en capital, s'accompagnant d'une tendance à la diminution relative de l'emploi dans les firmes associées.

Mais il arrive aussi que les entreprises multinationales achètent des unités complètes de production, soit que par là elles prennent pied dans le secteur, soit qu'elles visent à l'expansion ou à la diversification de leurs activités. L'expansion des activités de certaines entreprises à Saint-Domingue (16) et au Brésil (17). Selon la plus récente étude des Nations-Unies, la stratégie de croissance la plus utilisée par les entreprises multinationales est l'absorption des usines locales (18). Souvent, la prise de participation même minoritaire au capital revient à un contrôle réel de l'entreprise nationale par le capital multinational grâce aux ressources financières, le transfert de technologie et/ou contrat de know how. L'association

ou l'achat représentent, en fait, l'expansion des activités ou l'installation de nouvelles unités de production par les entreprises multinationales dans le secteur agro-industriel, le plus souvent, ces opérations ne correspondent pas à une création d'emplois nouveaux.

Un cas limite de ce processus est fourni par l'achat puis, plus tard, la fermeture, par une entreprise européenne de plusieurs entreprises colombiennes du secteur laitier. Dans le but de contrôler le marché de la matière première et de la déplacer vers ses usines de dérivés, trois entreprises au moins de pasteurisation du lait ont été achetées puis arrêtées, parmi lesquelles la plus grosse de Bogota, qui assurait, en 1970, 37 pour cent environ de l'approvisionnement de la capitale (19). La concurrence des grandes entreprises à caractère multinational a le plus souvent entraîné la fermeture d'un grand nombre de petites entreprises agro-industrielles au coefficient de main-d'oeuvre élevé.

Ainsi, au Brésil, entre 1970 et 1975, plus de deux cents entreprises de fabrication d'aliments pour le bétail, dont la plupart de niveau régional, ont disparu sous le poids de la concurrence des grandes entreprises. En même temps, il faut ajouter qu'un grand nombre d'entre elles se sont transformées en points de vente des produits fabriqués par les grandes entreprises (20). Au Pérou, l'installation dans le sud du pays d'unités de transformation s'est accompagnée de la décadence et de la disparition des manufactures de fromage et de beurre. Les tentatives de faire face à la grande firme dans la collecte du lait frais ont échoué puisque les petites et moyennes unités de production traditionnelle n'ont pas les moyens de lutter contre l'entreprise multinationale disposant des usines de refroidissement et des camions thermiques, avec un système de collecte de lait journalier et de paiement à la quinzaine (21).

C. La vulnérabilité des petites entreprises à la concurrence.

Le même processus qui a conduit à la disparition d'un grand nombre de petites et moyennes entreprises n'a pas abouti pour autant à l'homogénéisation des différentes branches de l'agro-industrie. Même dans les branches telles celles des produits différenciés, où se concentrent surtout les activités des entreprises multinationales, on assiste plutôt à une accentuation

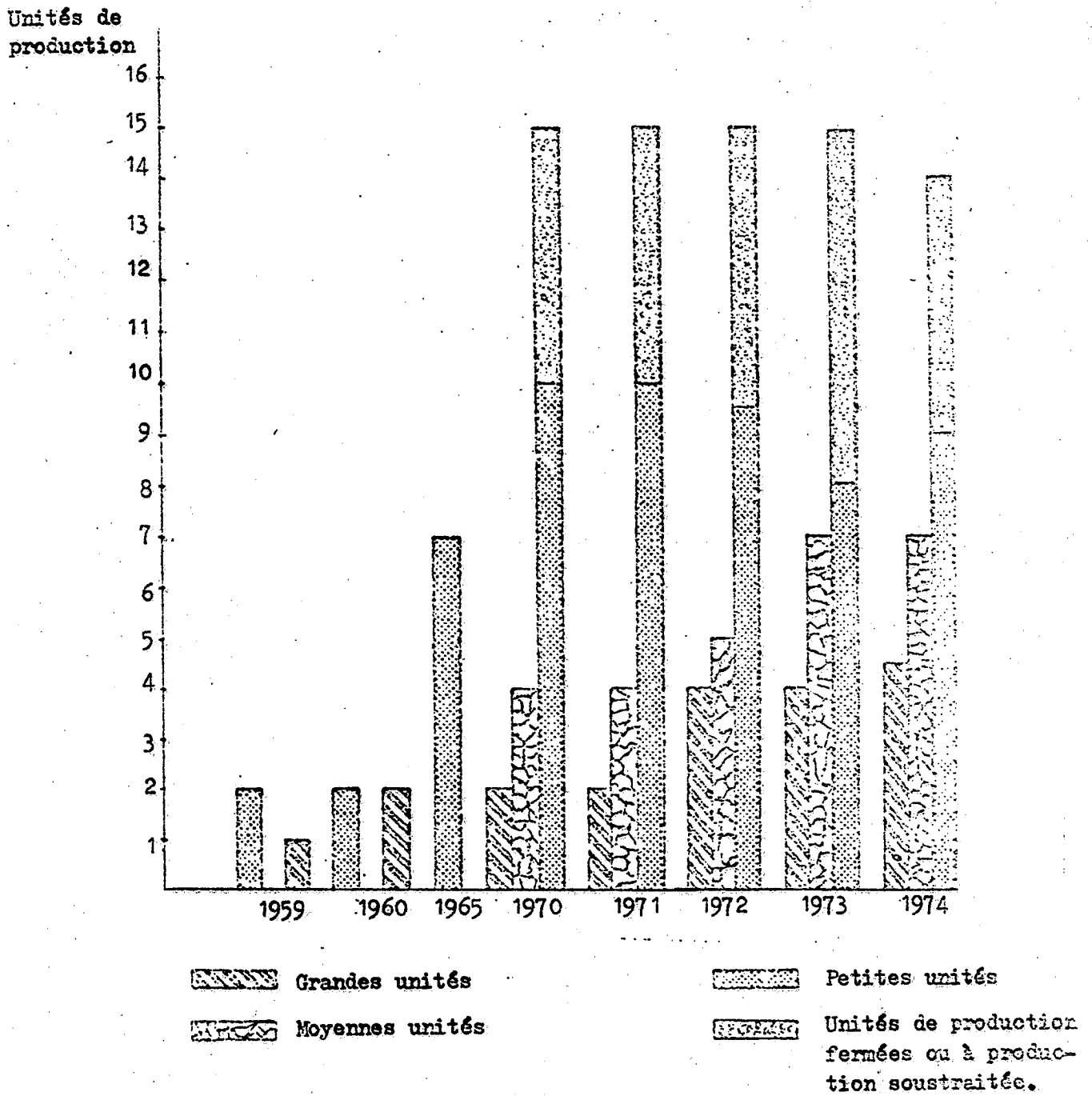
de l'hétérogénéité du système productif, celui-ci étant caractérisé par une grande diversité de structures industrielles fonctionnant dans des conditions économiques extrêmement différentes. Ainsi au Pérou, en 1975, environ 40 petites et moyennes unités de production transformaient environ 30 pour cent du volume total de lait destiné aux industries (22). Au Brésil, le développement accéléré de la production et de la transformation du soja s'est accompagné de l'apparition et la disparition successives de petites usines de transformation (le graphique 1 montre cette évolution pour l'état de Panama - second producteur national au Brésil). Quelques-unes de ces entreprises, par manque de moyens financiers, n'ont pas pu s'adapter à la technologie de transformation du soja pour mettre en valeur de façon simultanée, selon les exigences du marché, l'huile et le tourteau. D'autres n'ont pas pu faire face à la concurrence sur la matière première elle-même dans une conjoncture de prix particulièrement élevés. Elles ont alors dû cesser leurs activités, un certain nombre ayant été acheté par des grandes et moyennes entreprises en expansion. D'autres encore ont passé des contrats de sous-traitance avec de grandes et moyennes entreprises dont la capacité industrielle était encore relativement réduite. Cependant, dès 1974, on observe un renversement de tendances, le nombre de petites entreprises s'accroît, en même temps que l'offre de matière première est en augmentation et où les grandes entreprises développent leurs capacités de transformation par d'importants investissements.

que

En même temps/le processus de concentration du capital et que le mode de production des multinationales se reproduit dans un certain nombre de grandes et de moyennes entreprises nationales, le fonctionnement des petites et moyennes entreprises dans les branches où les entreprises multinationales sont prépondérantes devient de plus en plus vulnérable. Cependant, économiquement, il ne faut pas conclure à l'existence d'une tendance linéaire et inéluctable vers l'uniformisation par le haut de l'ensemble de l'appareil de production. Les petites entreprises apparaissent et disparaissent selon les conjonctures et le niveau de concurrence qu'elles subissent. N'occupant qu'une place marginale dans la production et sur le marché de certains produits, leurs activités y coexistent cependant avec celles des grosses firmes à grande intensité de capital sur un marché de plus en plus unifié.

GRAPHIQUE 1.

Etat de Parana: Brésil: évolution des unités de transformation de soja.



Source: SUPLAN - Ministère de l'Agriculture, Brasilia, 1975.

2. Les effets indirects sur l'emploi dans le secteur agricole.

Comme on l'a vu dans la seconde partie de ce rapport, les investissements directs des entreprises multinationales occupent une place relativement marginale dans l'agriculture latino-américaine. En même temps, on observe la tendance au désengagement du secteur agricole des firmes agro-alimentaires dont les activités ont été traditionnellement axées sur l'intégration verticale et leur concentration dans les étapes de transformation et de commercialisation. La manifestation de cette tendance n'est cependant pas contradictoire avec le maintien, et même le renforcement, de la présence des entreprises multinationales dans certains secteurs de production agricole. L'industrie bananière d'exportation dans les pays centro-américains en est un exemple.

Les travaux de recherche de F. Ellis (23) pour les cas du Panama, du Costa Rica, du Guatemala et du Honduras montrent que se reproduisent dans ce secteur les mêmes caractéristiques de changements structurels dans la création d'emplois directs que celles analysées précédemment pour le cas des entreprises multinationales de transformation de produits agricoles. Mais les données actuellement disponibles ne permettent pas qu'on généralise ces conclusions à l'ensemble des productions agricoles effectuées directement par les entreprises multinationales. En outre, de façon plus générale, le concept d'emploi considéré en tant que travail salarié permanent est insuffisant pour analyser l'étendue des effets des multinationales sur la main-d'oeuvre agricole en Amérique latine. Les opérations de ces entreprises affectent une multiplicité de couches de la population active insérées dans des formes très diverses d'organisation sociale de la production.

Comme on l'a signalé, la présence des EMNs est surtout importante dans les secteurs en amont et certains sous-secteurs en aval. Cela implique pour l'agriculture et pour l'élevage une croissante subordination aux intérêts des deux secteurs qui l'encadrent. Evidemment, le degré "d'encadrement" est très variable selon les pays, régions et produits et donc les conséquences pour l'emploi et les conditions de travail ne sont pas généralisables. On peut parler de tendances et chercher à vérifier leur ampleur; mais il faut signaler que les rares études empiriques réalisées jusqu'à maintenant ne permettent pas une généralisation de leurs résultats.

A. Effets provoqués par l'expansion du secteur en amont.

L'expansion du secteur en amont est liée à ce qu'on appelle habituellement la "modernisation" de l'agriculture et de l'élevage. Autrement dit, il est lié en particulier à la capitalisation de la production agricole, avec des changements soit dans l'utilisation des instruments de production, soit, bien sûr, dans l'utilisation du facteur travail.

La mécanisation, l'utilisation d'engrais, de produits phyto-sanitaires, de semences améliorées, d'aliments composés et de vaccins, de races sélectionnées entre autres, entraînent une substitution de la main-d'oeuvre traditionnelle, qui employait des instruments de travail plus primitifs, par une force de travail plus spécialisée, à niveau de formation plus élevé. Ce mouvement a également entraîné une modification dans les rapports de production. Des formes traditionnelles comme le métayage régressent; les travailleurs "résidents" ("moradores" au Brésil) dans les grandes fermes ont été contraints de quitter les lopins qu'ils cultivaient. Un nouveau type de travailleur permanent est venu se substituer à eux mais leur nombre, en raison de la plus grande productivité des moyens mis en oeuvre, est sensiblement inférieur. Les anciens travailleurs permanents se sont adjoints à une masse croissante de travailleurs temporaires, sans terre, obligés de réaliser des travaux complémentaires dont la mécanisation est difficile ou non rentable ou alors d'émigrer vers les villes. Il faut souligner que ce processus de restructuration de la main-d'oeuvre agricole n'est pas nécessairement lié à la modernisation ou aux activités des entreprises multinationales. En effet, dans certains cas comme celui de l'Argentine, il est évident que la modernisation a été un effet et non une cause du déplacement de la main d'oeuvre. L'industrialisation et l'urbanisation ont attiré un nombre croissant des travailleurs des campagnes, entraînant une hausse du coût de la main-d'oeuvre agricole et rendant donc avantageuse la mécanisation des cultures.

Ce phénomène s'est répété un peu partout en Amérique latine, mais dans la plupart des cas, il a été doublé d'un second qu'on peut appeler phénomène de mécanisation induite. En effet, dans certains pays et régions comme le sud du Brésil ou le nord du Mexique, la mécanisation a été suscitée par des financements d'Etat, qui subventionnaient en fait l'industrie de tracteurs. Avec cette aide importante, les investissements en équipements se sont accélérés, produisant même dans certains cas, un phénomène de sur-équipement. La main-d'oeuvre permanente a changé de nature et une masse

considérable de travailleurs sont devenus ce qu'on appelle au Brésil les "boias frias" - c'est-à-dire, des travailleurs journaliers éventuels, sans lien contractuel avec les propriétaires des fermes et recrutés par des intermédiaires qui les choisissent au jour le jour, sur les places des villes et villages (24).

Dans la région de Sao Paulo, où la modernisation est très en avance par rapport au reste du pays, la superficie cultivée par tracteur est passée de 3.000 ha. en 1940 à 1.115 en 1950, à 170 en 1960 et à 70,5 en 1970. Le nombre de propriétés qui emploient des tracteurs ne dépasse pas les 14 pour cent du total, tandis que 20 pour cent louent les services de firmes pour des travaux mécanisés. Cette évolution s'explique par un rapport de prix qui tourne à l'avantage de la production agricole. Ainsi, le volume de riz nécessaire pour acheter un tracteur léger en 1974 est tombé à 52 pour cent de sa valeur de 1967. Pour le maïs, le volume nécessaire en 1974 était 38 pour cent de celui de 1967, et ce rapport était de 24 pour cent pour le café, de 43 pour cent pour le soja, de 27 pour cent pour le coton. A cela s'ajoute les financements, pour l'achat de tracteurs et machines agricoles, par le gouvernement, réalisés avec un taux d'intérêt négatif en termes réels (7 à 15 pour cent par an dans un pays où l'inflation a varié de 15 à 45 pour cent au cours de cette même période 67/74) (25).

En même temps, le nombre de métayers est tombé de 234.000 à 66.000 entre 1950 et 1970, celui des salariés permanents de 519.000 à 288.000. A l'inverse, les salariés temporaires (catégorie où se mêlent la main-d'oeuvre non spécialisée, les "tractoristes" et tous ceux travaillant par contrat de courte durée) sont passés de 170.000 à 242.000 et à 338.000 entre 1950/60/70 (26).

En Colombie, les cultures "commerciales" ou de "plantation" ont été de loin les plus dynamiques. Le tableau 3 (voir annexe) indique une évolution extrêmement rapide. La culture de café, très importante dans ce pays, ne s'est développée d'une façon remarquable qu'à partir de 1977 - suite à la gelée catastrophique du café brésilien en 1975. Les cultures "commerciales" (coton, canne à sucre, riz, soja, sorgho) sont celles où la modernisation a été la plus accentuée, et où les machines sont déjà presque à 100 pour cent utilisées.

L'évolution de l'emploi dans les différents secteurs est nettement marquée par le caractère "moderne" (c'est-à-dire, mécanisé) ou non de la production dans chacun d'entre eux. Dans les cultures commerciales, le nombre d'emplois a passé de 61.200 à 215.400 entre 1950 et 1971 - il s'est donc multiplié par 3,5. En même temps, la production s'est multipliée par 6,5. D'autre part, dans les cultures dites "mixtes" (maïs, tabac, blé, pommes de terre) où les exploitations modernes cotoient d'autres assez primitives, la production a doublé entre 50 et 76 et l'emploi est tombé de 320.000 à 281.000. Les cultures "traditionnelles" (canne panela, haricots, plantain, manioc) qui sont le fait de petits propriétaires employant des technologies primitives, ont vu leur production augmenter de 1 pour cent par an, tandis qu'elles absorbaient un nombre proportionnellement supérieur de travailleurs (295.000 à 410.000, soit 40 pour cent de plus pendant la même période)(27).

Il apparaît ainsi que les effets induits par la pénétration existante de techniques modernes de production dans le même temps où ils se traduisent par l'augmentation du nombre total d'employés dans le secteur agricole en termes absolus, s'accompagnent d'une diminution relative de l'offre d'emplois dans ce secteur. La main-d'oeuvre agricole que la production familiale ne peut pas absorber ne voit le plus souvent pas d'autre alternative que la migration vers les grandes villes.

B. Effets induits par le développement de l'industrie en aval de l'agriculture.

On a mis en évidence dans la partie II la présence fortement concentrée des entreprises multinationales dans le secteur de transformation de produits agricoles et de l'élevage. En effet, le processus d'agro-industrialisation de l'agriculture, bien que suivant des rythmes très différents selon les secteurs et les pays, a acquis une importance non négligeable en Amérique latine. Même s'il faut se méfier de généralisations abusives, on peut dire que le volume de la production agricole achetée et transformée par des industries est de plus en plus significatif: les produits transformables tendent à déplacer ceux qui ne le sont pas (soja et haricots par exemple); les formes de transformation plus élaborées devancent les moins élaborées (sucre d'usine et panela); des techniques nouvelles élargissent le champ d'utilisation des produits d'origine agricole (alcool de manioc ou manioc utilisé dans les aliments composés pour le bétail à la place des produits consommés couramment.) Il est donc important d'analyser du point

de vue des effets indirects sur l'emploi les rapports entre cette industrie, et en particulier les EMNs, et les producteurs agricoles qui leur fournissent la matière première.

Plusieurs recherches entreprises dans différents pays d'Amérique latine démontrent de façon assez nette l'existence d'un processus "d'encadrement" de la production de matière première par l'industrie qui l'achète. Les entreprises qui entreprennent la transformation des produits agricoles tendent à établir des rapports de types monopsoniques avec ses fournisseurs, c'est-à-dire elles tendent à déplacer soit par l'achat, soit par la concurrence les firmes préexistantes, en général des petites entreprises locales. Ces entreprises de transformation fixent de plus en plus des critères de qualité du produit acheté, induisant les producteurs à introduire des modifications techniques dans leur production. Elles offrent, d'autre part, des services tels que des financements et la vulgarisation technique et même la vente d'équipements et d'inputs nécessaires. Ce système engendre aussi bien une dépendance économique du producteur à l'égard de la firme, qu'une différenciation croissante à l'intérieur du groupe de fournisseurs entre d'une part les plus productifs, les plus efficaces et les plus travailleurs entre les fournisseurs, et d'autre part ceux qui ne disposent pas des moyens de s'adapter aux nouveaux procédés sont mis à l'écart (28).

Ce système d'encadrement des fournisseurs, très répandu en Amérique latine, ne constitue pas cependant une caractéristique généralisable à la production de toutes les matières premières agricoles. Comme dans le cas du lait (29), mais également dans ceux du tabac et des fruits et légumes d'exportation dans plusieurs pays, l'encadrement s'attache notamment aux branches où les impératifs de qualité et d'homogénéité du produit, associés au déficit de la matière première et à la concurrence inter-firmes, ont pour corrélat nécessaire d'encadrer étroitement les fournisseurs.

Cette stratégie entraîne des conséquences qui ne sont pas négligeables pour les populations rurales. Outre la tendance à la concentration des terres et la pénalisation des producteurs moins "efficaces", elle induit également très souvent la spécialisation de la production agricole. Ainsi, la polyculture - élevage traditionnel assez diversifié, permettant non seulement l'autosuffisance des producteurs pour leurs besoins nutritionnels essentiels, mais aussi l'approvisionnement

direct de villages et de villes est en régression dans plusieurs pays (30).

Les conditions de travail dans les exploitations des fournisseurs ont aussi été affectées par cette stratégie d'encadrement. Dans de nombreux cas, on a constaté que l'encadrement des fournisseurs exigeait d'eux des efforts considérables en temps de travail. Ainsi, sous l'effet des coûts de la modernisation et dépendant d'un marché à caractère monopsonique, les fournisseurs ont tendance de renoncer de plus en plus à la main-d'oeuvre salariée qu'ils utilisaient occasionnellement, pour se rabattre davantage sur le travail familial.

Ces quelques réflexions concernant les effets indirects sur l'emploi sont très préliminaires et sporadiques et ne couvrent que partiellement certaines dimensions importantes du sujet. Pour apprécier la totalité de ces effets il faudrait entreprendre un bilan précis des flux de main-d'oeuvre - y compris des flux inter-industrie - pour lesquels, cependant, les données de base font défaut.

Références.

Partie III.

- (1) Ce fait est mis en évidence en particulier par les différents travaux de recherche effectués dans le cadre du projet: "Multinationales et Agriculture en Amérique latine", exécuté sous la coordination du Centre de Recherches sur l'Amérique latine et le Tiers-Monde CETRAL, de Paris.
- (2) Voir en particulier:
 - a) Ellis Franck, International Division of Labour: A study of Employment in the Banana Export Industry of Panama and Central America, ILO, Genève, 1977, 115 p.
 - b) Slutzky Daniel et Alonso Esther, "Notas sobre las Transformaciones Recientes del Enclave Bananero en Honduras", Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Tegucigalpa, CETRAL, Paris, 1978, 98 p. (ronéo).
- (3) Feder Ernst: El Imperialismo Fresa - una investigación sobre los mecanismos de la dependencia en la agricultura mexicana, Editorial Campesina, México, 1977, 207 p., pp. 105 et 115.
- (4) Rama R. et Vigorito R. op. cit. p.58
- (5) Domike Arthur et Rodriguez Gonzalo, Agroindustria en Mexico - Estructura de los sistemas y oportunidades para las empresas campesinas, Centro de Investigación y Docencia Económicas, Projet FAO - PNUD, Secretaría de la Reforma Agraria, México, 1976; III R.2. Sistema Leche, p.8.
- (6) Lajo, Manuel, Industria Agroalimentaria y Transnacionales: el caso peruano, Depto. de Economía de la Universidad Católica del Perú, Lima et CETRAL, Paris, 1978, 83 p. et annexes, (IV et VI) (ronéo).
- (7) Un Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in Food Processing Industries of Developing Countries, New York, 1980 (preliminary draft), 235 p. et annexes.
- (8) Lajo, Manuel, op cit. p.9
- (9) Domike Arthur et al. op. cit. III B, 8 Sistema Aceites, tableau III. B.8.5.

- (10) Muller Geraldo, Multinacionais, Agricultura e Agro-industria (o setor de oleaginosas e a recente expansao de soja no Brasil), CEBRAP. Sao Paulo et CETRAL, Paris, 1978, 146 p., p. 120 (roneo).
- (11) Sampaio, Plinio, Presença do capital Estrangeiro na Agricultura Brasileira. CEBRAP, Sao Paulo et CETRAL, Paris, 1977, 191 p., p.135 (roneo).
- (12) Domike Arthur et al.: op cit. III B.7. Sistema Alimentos para animales, tableau III.B.7.6.
- (13) Rello, Fernando et al., Alimentos Balanceados y Agricultura on México: su inserción en el complejo soja americano. CEDEM, Escuela de Economía de la Universidad Autónoma de México /CONACYT. México et CETRAL, Paris, 1979, 95 p. et annexes, tableaux 4 et 6.
- (14) voir à ce sujet, OCDE, Direction de la Science, de la Technologie et de l'Industrie, Impact des entreprises multinationales sur les potentiels scientifiques et techniques nationaux - Industries Alimentaires. OCDE, Paris, 1979, 598 p.
- (15) Voir notamment, Gomez, Jorge D. et Morgan, María de la Luz: Transnacionales, Agro-industria de Alimentos Balanceados y Agricultura del Maiz en el Perú. Grupo de Investigaciones Economicas. Lima et CETRAL, Paris, 1978, 70 p. et annexes, tableaux 7, 8 et 9 de l'Annexe (roneo).
- (16) Muller, Geraldo, op.cit.
Huntington, Deborah: La industria de Alimentos en la Republica Dominicana: el caso de Nestlé, CETRAL, Paris, 1978, 76p. p.45 (roneo)
- (17) Frédéricq, Antoinette, op.cit. p.43.
- (18) UN Centre on Transnational Corporations, op. cit.
- (19) Reyes Posada, Alejandro, El caso de la Nestlé en Colombia, CETRAL, Paris, Bogotá, 1979. 18 p., p.5 (roneo)
- (20) Chaves, Antonio Martins et al, Tecnología Moderna para a Agricultura. Volume III: A Industria Nacional de Racoes Balanceadas e Concentrados, IPEA, Secretaria de Planejamento da Presidencia de Republica, Brasilia, 1978. 277 p., p. 130 - 131.

- (21) Lajo, Manuel, Empresa Transnacional y Desarrollo Capitalista de la Agricultura: el caso de Carnation - Leche Gloria en el sur del Perú. Depto. de Economía de la Universidad Católica del Perú. Lima et CETRAL, Paris, 1977, 120 p., p.15 (roneo).
- (22) Lajo Manuel, op.cit. p.4
- (23) Ellis Franck, op. cit.
- (24) Incao e Nello, Maria, Boia Fria, acumulação e miseria, Editora Vozas, 1977. 150 p.
Caldeira Brandt, Vinicius, Do Colono as Boia Fria., CEBRAP. 1976 (roneo) 100 p.
- (25) Caldeira Brandt, Vinicius, População e força de trabalho no desenvolvimento da agricultura brasileira, CEBRAP. 1979. (roneo) 99 p.
- (26) Caldeira Brandt, Vinicius, op. cit.
- (27) Kalmanovitz Salomón, La inversión extranjera en la agricultura colombiana, Universidad Central de Colombia, CETRAL 85 p., (roneo).
- (28) Voir dans ce contexte, Arroyo Gonzalo, Les FINs et la Réforme Agraire, FAO., CETRAL. 1978. 50 p. (roneo).
- (29) Frédéricq Antoinette, op. cit.
Lajo Manuel, op. cit.
- (30) Lajo Manuel, op. cit.
Müller Geraldo, op. cit.

IV. Le régime juridique des entreprises multinationales.

L'installation et l'expansion des multinationales agro-industrielles en Amérique latine, ainsi que les effets qui en résultent pour l'emploi direct et indirect ne relèvent pas de la seule décision économique des entreprises. En effet, les politiques nationales concernant les investissements étrangers définissent un champ de possibilités plus ou moins contraignant par rapport auquel les firmes peuvent prendre leurs décisions d'investir. En dernière instance, la nature des orientations sur l'installation et l'expansion des entreprises multinationales dans les différents pays découle de la volonté et de la capacité politiques des Etats concernés pour fixer des limites au mode d'accumulation des firmes et, par là, au mode d'incorporation de main-d'oeuvre relatif à l'apport de capital qui, en général, caractérise leurs activités.

Le rôle central joué par les entreprises multinationales dans le processus d'industrialisation par substitution d'importations en Amérique latine a été en grande partie le résultat d'orientations délibérées de politique économique étatique visant à favoriser leur installation sur place. Des normes favorables d'ordre fiscal, de change, de crédit, s'ajoutant à des réglementations très libérales de rapatriement de profits ainsi qu'à la création par les Etats d'économies externes ont d'autant plus fortement entraîné des flux de capitaux étrangers que la perspective de rentabilité des investissements était importante dans des pays comptant avec des marchés internes relativement larges et en expansion.

Le régime juridique des firmes multinationales a varié dans le temps de pays à pays et à l'intérieur d'un même pays selon les conjonctures et les orientations générales de politique économique et sociale prépondérantes. Par exemple, en Argentine pendant le régime péroniste, au Brésil sous Goulart, au Chili au cours du régime d'Unité Populaire, il était plus restrictif qu'il ne l'est aujourd'hui. Dans d'autres pays, comme par exemple en Equateur, ce n'est que récemment qu'une législation sur le capital étranger a été mise sur pied.

Il faut remarquer cependant qu'il n'y a pas de législation spécifique pour les capitaux étrangers investis dans l'agro-industrie. Les lois les concernant sont les mêmes que celles qui régissent le capital

étranger en général. Cependant, dans certains pays, certaines clauses particulières ont été introduites dans la législation. C'est par exemple le cas du Mexique où la loi réserve aux entreprises nationales l'exploitation de l'industrie forestière. De même au Brésil, à la suite de l'achat massif de terres par des entreprises multinationales en Amazonie, l'accès du capital étranger à l'exploitation des forêts, ainsi qu'à l'agriculture et à l'élevage a fait l'objet d'une loi spéciale.

D'une façon générale, les lois régissant les investissements étrangers en Amérique latine ne font pas mention spéciale des différentes questions ayant trait directement à la création et au maintien d'emploi. Cette dimension des réglementations existantes ne peut être saisie dans la plupart des cas que par rapport à certains autres indicateurs, par exemple les dispositifs légaux concernant le transfert de technologie. De ce point de vue, la législation inscrite dans le Pacte Andin est l'une des plus explicites de celles actuellement en vigueur en Amérique latine. Le "Régime Commun de Traitement des Capitaux Etrangers", sur les marques, les brevets, les licences et les droits, adopté par la Commission de l'Accord de Carthagène en décembre 1970 et juin 1971, établit entre autres choses que les pays membres n'autoriseront pas d'investissements étrangers directs dans les activités convenablement desservies par les entreprises déjà en fonctionnement. De même ne sont pas admis les investissements visant à l'acquisition d'actions, à la prise de participation ou de propriété de firmes nationales. Le "Régime Commun" comprend également des normes concernant la transformation progressive des entreprises étrangères en entreprises nationales. La réglementation des dispositions générales du "Régime Commun" étant du ressort de chaque pays membre du Pacte Andin, la traduction de ces normes générales au plan national varie de pays à pays.

La réglementation colombienne, de 1972 et 1973 par exemple, oblige à soumettre à l'approbation du Plan tout investissement de capital étranger, y compris les réinvestissements dépassant 5 pour cent du capital de l'entreprise. Tout en déterminant le cadre institutionnel de planification et de contrôle de l'investissement étranger, elle établit les critères de décision portant sur l'approbation de tel ou tel investissement. Y sont pris en compte en particulier les effets sur l'emploi, la nature de l'apport technologique, le niveau d'utilisation de matières premières nationales, l'existence ou non de concurrence entre l'investissement nouveau et des entreprises déjà en place. Il n'y a pas de données disponibles permettant d'évaluer les effets pratiques de ces normes restrictives sur la capacité de création et de maintien d'emploi par

l'industrie et, en particulier, par l'agro-industrie colombienne. Bien que la seule approche d'analyse possible à l'heure actuelle soit au niveau des textes légaux, les normes générales du Pacte Andin et, en particulier la législation colombienne semblent s'orienter vers une protection des entreprises locales contre certaines retombées négatives sur l'emploi que l'installation et l'expansion des entreprises multinationales pourraient provoquer; et cela mieux que ne le font des législations libérales en vigueur, par exemple, en Argentine et au Brésil.

Malgré certaines différences dans les réglementations de l'investissement étranger, en particulier en ce qui concerne les contrôles des contrats de technologie et le paiement de royalties, l'assistance technique ainsi que d'autres mécanismes d'échange intra-firmes, le régime juridique qui prévaut dans ces pays favorise largement l'installation et l'expansion des entreprises multinationales à haute technologie et employant ainsi relativement peu de main-d'oeuvre. Cette politique dérive d'orientations de politique économique générale où l'accroissement des exportations de produits industriels dans des conditions concurrentielles sur le marché mondial tient une place prépondérante.

Annexe.

TABLEAU 3

VOLUME DE LA PRODUCTION (Milliers de tonnes)				
	1950	1960	1976	50-76
Café	338	480	510	+ 51 %
Cultures commerciales.				
Coton	21	182	429	+ 1942,8 %
Canne à sucre	1515	3298	10200	+ 573,2 %
Riz	241	450	1541	+ 539,4 %
Soja		19	104	+ 447,3 %
Sorgho		10	391	+ 3810,0 %
Orge	50	106	103	+ 106,0 %
Sésame	11	20	18	+ 63,6 %
Cultures mixtes.				
Maïs	500	932	809	+ 62 %
Pommes de terre	536	973	1300	+ 142 %
Tabac	20	25	60	+ 300 %
Blé	102	142	58	- 43 %
Cultures de Plantation.				
Banane	374	557	700	+ 87 %
Cacao	8	14	27	+ 237 %
Cultures traditionnelles.				
Sucre brun	8087	7125	9000	+ 11 %
Haricots	29	50	53	+ 72 %
Plantain	1154	1484	1400	+ 21 %
Manioc	801	652	900	+ 12 %

Source: Kalmanovitz, Salomón: "La inversión extranjera en la agricultura colombiana". Universidad Central de Colombia - CENPAL.