

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 31 (1973)

Heft: 1

Buchbesprechung: Bibliographie

Autor: [s.n.]

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bibliographie

Droit économique¹

Malgré sa présentation classique (clarté, découpage, exemples, bibliographie), il ne s'agit pas d'un manuel comme les autres. Les professeurs de droit économique, tels M. Farjat, y voient une nouvelle branche du système juridique et une nouvelle discipline scientifique. Mais, né de la pratique contractuelle et administrative, il est « en devenir » et doit donc être cherché en même temps qu'enseigné. C'est pourquoi le manuel insiste sur les méthodes et les choix. Proposé aux étudiants de fin de licence et au public « averti », il est aussi « transitoire » que son objet d'étude : la vie économique et l'appareil juridique qui la recouvre. Mais n'est-il pas, de ce fait même, particulièrement attachant ?

Les méthodes se caractérisent par la comparaison incessante, soit entre le droit public et le droit privé, soit entre l'analyse juridique et l'analyse économique, soit entre les structures juridiques formelles et les structures juridiques substantielles — ce dernier point suppose des connaissances historiques et sociologiques étendues. Le droit économique rejette les distinctions courantes et admet de nouvelles relations. La distinction du droit public et du droit privé s'y applique mal : la plupart de ses techniques relèvent des deux. De nouvelles institutions, comme le groupement d'intérêt économique (ordonnance française de 1967) font éclater la distinction de la société et de l'association. Par contre, le fil conducteur du manuel semble bien la relation fondamentale entre la concentration et l'intervention de l'Etat. Son étude privilégiée explique les traits du droit économique énumérés p. 63 « caractère réglementaire des sources, substitution des groupements aux individus, contrats collectifs, effacement de la propriété ».

Des choix étaient nécessaires, car par définition le droit économique peut s'intéresser à toute la vie économique. Sont particulièrement développées les analyses du droit rural, du droit de la concurrence, du droit de l'entreprise publique. Dans tous ces cas l'évolution de la législation est éclairée par des rappels historiques et des confrontations avec la doctrine (économique, sociale, politique).

L'économiste retiendra avant tout que « le droit économique exprime les variations de l'importance respective du plan et du marché (p. 322). La formule ne convient pas seulement au droit des pays socialistes, l'ouvrage de M. Farjat le prouve bien. La planification est longuement étudiée dans le cadre de l'économie capitaliste comme de l'économie socialiste. L'auteur voit d'ailleurs les limites du rapprochement quand il écrit, à propos de la France : « Planifier, c'est faire du socialisme sans toucher à la propriété privée. » Les vicissitudes de la planification française ne s'expliqueraient-elles pas par la contradiction du plan et de la propriété privée ? En pays capitaliste, la base du pouvoir ne peut être que patrimoniale, encore aujourd'hui. La phrase de Lénine citée p. 13 peut induire en erreur. L'existence des trusts ne signifie pas qu'il existe un plan à la manière socialiste.

En définitive, le droit économique a pour objet la régulation comme la réglementation des échanges. Il concerne les sciences de l'entreprise aussi bien que les politiques économique et sociale. Débroussailler un aussi grand domaine sans s'y égarer tient de la performance, mais le style du manuel ne trahit jamais l'effort de l'auteur.

J. VALARCHÉ

¹ G. FARJAT : *Droit international*, Pr. Univ. France, coll. Thémis, vol. I, 443 p. Paris 1971.

L'investissement international¹

Rares sont les publications consacrées à l'investissement international. Bien que sommaire, celle de M. Bertin tend à clarifier le sujet. Un aperçu historique de l'investissement international, une critique de la théorie classique de l'investissement et du profit à la lumière des faits, et quelques considérations sur l'évolution *souhaitable* et *réelle* de l'investissement international: tel est, en substance, le contenu de l'ouvrage, dont nous retiendrons ici les points suivants.

Même dans les pays les plus libéraux, l'investissement international privé constitue de moins en moins une opération isolée, car les politiques nationales se mêlent étroitement aux décisions des investisseurs. Le fait que l'origine du capital en conditionne l'emploi suffirait à expliquer l'importance croissante de l'investissement public, dont les thèses classiques font abstraction. Plus directement, l'investissement international public peut prendre les caractères suivants:

- économique: recherche de débouchés, de sources d'approvisionnement, de devises;
- politique ou diplomatique: aide d'un allié, soit immédiatement, soit en vue d'une pression ultérieure;
- éthique ou humanitaire: sans souci de rentabilité.

Parmi ces caractères principaux, il est souvent malaisé de déceler celui qui prédomine.

Si le profit subsiste en tant que moteur de l'investissement international privé, les faits prouvent: d'abord, qu'il s'agit d'un profit à *long terme*; ensuite, que même en soi, la rentabilité classique n'est qu'un des déterminants de l'investissement, à côté de la sécurité et de la puissance; enfin, que l'investissement international privé est l'apanage des grandes entreprises, où le profit est fonction

- des capacités: techniques avancées, méthodes d'organisation, moyens financiers, aptitude à saisir les opportunités;
- de la concurrence oligopolistique, qui pousse chaque entreprise à défendre sa position en suivant ou, au besoin, en précédant, ses rivaux sur les marchés extra-nationaux.

Sur le plan contractuel, un compromis est le plus souvent nécessaire pour concilier les intérêts. Cela ne signifie toutefois pas une solution à mi-chemin entre les aspirations. En effet, les positions de l'investisseur et du pays d'accueil ne sont pas symétriques et, de plus, il faut tenir compte d'une troisième partie: le pays de l'investisseur, concerné par l'imposition des revenus rapatriés. En principe, la discussion entre partenaires porte sur

- la liberté d'accès,
- la fixation de modalités satisfaisantes d'exploitation,
- le partage des gains,
- la libre sortie des capitaux.

Mais pratiquement, c'est le troisième point qui est au centre du débat, car tous les autres lui sont liés. La véritable négociation revient donc à deux questions: Quel bénéfice chaque partie exige-t-elle? Quelle charge est-elle prête à accepter de son vis-à-vis? La fixation des règles d'imposition doit donc

¹ G. BERTIN: *L'investissement international*, Presses Universitaires de France, Paris; 1967.

- assurer une répartition équitable du revenu entre importateur et exportateur du capital;
- éviter une charge excessive de l'investisseur.

La solution généralement retenue, celle des conventions bilatérales de double imposition, satisfait à la seconde exigence, tout en respectant l'intérêt des pays en présence. Elle paraît suffisante entre pays développés, où le revenu de l'investissement étranger reste une ressource secondaire. Mais il en va autrement lorsque le récepteur est un pays en voie de développement, pour qui les capitaux extérieurs sont un instrument de croissance (création d'activités nouvelles). En particulier, une juste compensation est exigée par les pays dont les ressources naturelles sont exploitées par l'étranger. Dans ces derniers cas, la politique fiscale, pour déterminante qu'elle soit, n'est donc pas le seul critère autour duquel s'articule le partage du bénéfice.

L'équilibre économique voudrait, selon les recherches actuelles, que 15 à 20 milliards de dollars fussent annuellement investis dans les pays en voie de développement. Or, en raison du souci de sécurité qui préoccupe le propriétaire de capitaux, l'orientation réelle des investissements internationaux est loin de suivre cette tendance. Aussi l'auteur forme-t-il le vœu que dans le cadre d'une économie mondiale à venir, un conseil international de l'investissement, par exemple, veille à une répartition plus rationnelle du capital.

F. CHANO.

L'entreprise et la concurrence internationale¹

Conseiller à la Banque Européenne d'Investissement, M. C. Dupont est placé au tout premier plan pour traiter des rapports de l'entreprise et du commerce international. Le monde moderne est entré dans une période de concurrence internationale très vive, caractérisée par une course à la technicité et à la dimension.

Dans un premier temps, l'auteur étudie ce phénomène du point de vue de l'économie politique. Il entreprend une «anatomie de la concurrence internationale moderne» afin d'en dégager les caractéristiques les plus marquantes. Ceci l'amène inévitablement à réviser les théories classiques sur les échanges internationaux. Vient ensuite une étude des réseaux par lesquels s'effectuent ces échanges. Mais le plus intéressant réside peut-être dans ce que l'auteur a intitulé: «Les éléments de la capacité concurrentielle de l'entreprise.» Il y étudie l'impact direct de la compétitivité internationale sur l'entreprise, sur la structure du prix de revient, de la charge salariale et du coût unitaire total.

Dans un deuxième temps, l'auteur aborde beaucoup plus le domaine de la gestion d'entreprise. Fort de ce qui a été dit auparavant, il en tire les conséquences et essaie d'établir une stratégie des entreprises face à la concurrence internationale.

Enfin, l'auteur traite du dispositif institutionnel en matière d'échanges, c'est-à-dire des organisations telles le GATT, la CNUCED, l'OCDE, etc. Sur ce problème d'actualité, l'auteur conclut en réaffirmant la nécessité d'un ordre juridique international.

Ce livre est à cheval sur l'économie politique et la gestion d'entreprise. Ce double aspect des choses pour étudier un même problème en fait certainement sa plus grande valeur.

St. GARELLI

¹ C. DUPONT: *L'entreprise et la concurrence internationale*, Dunod Economie, Paris 1969.

Guide pour les investissements¹

Édité par la Chambre de Commerce internationale, ce guide énumère toute une série de recommandations susceptibles de favoriser le développement des investissements internationaux directs. Il s'adresse à l'investisseur, au gouvernement du pays de l'investisseur et au gouvernement du pays hôte. Dans sa préface, la CCI fait remarquer qu'il ne s'agit pas d'un code, mais de recommandations pratiques fondées sur l'expérience. En effet, si chaque nation souhaite la gestion indépendante des affaires économiques du pays, elle reconnaît aussi que par sa participation à l'économie internationale elle accroît son bien-être national. Ce dilemme est souvent source de conflit entre l'investisseur étranger et le gouvernement du pays hôte. C'est pour essayer de remédier à cette situation qu'a été conçu ce guide qui a pour but de développer une compréhension mutuelle entre les investissements internationaux privés et les gouvernements.

Ce guide, qui s'adresse aux trois parties intéressées (investisseur, gouvernement du pays de l'investisseur et gouvernement du pays hôte), est divisé en huit sections:

La première, traitant de la politique d'investissement, met l'accent sur la coopération de toutes les parties afin de favoriser la confiance mutuelle.

La deuxième traite de la propriété et de la direction. C'est une question d'actualité qui suscite, à l'heure actuelle, le plus de controverses. La CCI conseille aux investisseurs d'encourager la participation locale à la direction. Mais elle conseille aussi au pays hôte d'admettre qu'en certains cas de haute priorité, la totalité de la propriété doit être laissée aux mains des étrangers et que « pour exercer les contrôles qu'exige l'intérêt public, il faut s'en remettre à des mesures de politiques économiques, fiscales et commerciales, plutôt que de chercher à le faire en imposant une participation du gouvernement au capital ou à la direction des entreprises ». Ceci entre certainement en conflit avec ce que pensent la plupart des pays en voie de développement, surtout en Amérique latine.

La troisième section, consacrée aux finances, recommande à quelques exceptions près un libéralisme économique total, c'est-à-dire la liberté de transfert des capitaux, bénéfices, redevances de licences, etc. S'il faut des restrictions, il convient de s'en tenir aux règles du FMI et du GATT. Inutile de dire que là aussi les pays en voie de développement risquent d'être critiqués.

La quatrième section traite de la politique fiscale et de la lutte contre la double imposition.

Le cadre juridique constitue la cinquième section. La CCI recommande au pays de l'investisseur de ne pas s'immiscer dans l'ordre légal du pays hôte (extritorialité de la loi antitrust américaine ?) et recommande au pays hôte de respecter les principes reconnus du droit international.

Le guide se termine par des recommandations sur la politique de personnel (VI), la technologie (VII) et la politique commerciale (VIII).

L'importance véritable de ce rapport est tout aussi bien dans ce qu'il dit que dans ce qu'il ignore. En effet, à une époque où la CNUCED, par exemple, est assaillie par les projets de résolution des pays latino-américains (Chili-groupe Andin) sur le contrôle des sociétés

¹ Chambre de commerce internationale: *Guide pour les investissements internationaux*, Paris 1972.

multiples, quand de toutes parts circulent des projets tentant de réglementer les investissements internationaux directs, il était intéressant de connaître la position de la CCI. C'est donc un document d'une grande importance, puisqu'il tente de préserver les investissements internationaux. Il a donc bien, comme le fait remarquer Walter Hill (secrétaire général de la CCI), une portée universelle.

St. GARELLI

L'entreprise plurinationale¹

La théorie pure des échanges internationaux, proche des hypothèses classiques de Ricardo, a été bouleversée ces dernières années par l'apparition d'un nouvel agent économique: les entreprises multi- ou plurinationales. Elles se caractérisent par des investissements directs dans plus d'un pays et une internationalisation de la production et des marchés. Il en résulte trois niveaux d'activité: Un espace national contrôlé par la maison mère, un espace étranger où opèrent les filiales, enfin un espace international spécifique à la firme et qui découle de son organisation même. C'est le développement de cet étonnant phénomène qui a motivé l'étude de M. C.-A. Michalet.

Dans une première partie, l'auteur fait une analyse économique de l'entreprise plurinationale. Il envisage les problèmes liés aux transferts de capitaux, de techniques, d'hommes, etc., et les conséquences politiques qui souvent en découlent. Il aborde ensuite les problèmes de gestion, c'est-à-dire la centralisation du pouvoir et la coordination de la maison-mère avec les filiales. Ceci l'amène à discuter de la stratégie de croissance des entreprises, des décisions d'investir à l'étranger et des modalités souvent dictées par des restrictions gouvernementales.

La deuxième partie aborde l'implantation des entreprises plurinationales américaines en Europe d'une part, dans le tiers monde d'autre part.

En Europe, elles constituent le 30 % des investissements américains dans le monde. Géographiquement, ces entreprises semblent avoir joué la carte du Marché commun et plus particulièrement celle de l'Allemagne. Sectoriellement, leurs activités se situent dans l'industrie, le pétrole, le commerce et les secteurs de pointe à forte croissance. En dix ans, leurs investissements ont augmenté de 390 %.

Dans le tiers monde, c'est surtout l'Amérique latine (plus d'investissements US que dans la seule CEE) qui tient un rôle prépondérant; seulement le taux d'accroissement en dix ans n'est que de 37,4 %. Viennent ensuite l'Afrique et l'Asie. Les secteurs d'activité se situent surtout dans le pétrole et les mines bien que l'industrie prenne de plus en plus d'importance. Cependant, de gros problèmes économiques (inflation) et politiques (instabilité) freinent cette expansion.

En conclusion, l'auteur fait remarquer que l'apparition des firmes plurinationales va opérer une érosion du rôle des Etats. Désormais, une grande partie des flux de biens et de services vont s'organiser à l'intérieur même des sociétés multinationales.

M. Michalet a eu en tout cas le mérite de faire une analyse fort claire d'un problème complexe.

St. GARELLI

¹ C.-A. MICHALET: *L'entreprise plurinationale*, Dunod Economie, Paris 1969.

Les investissements étrangers en Turquie¹

Dans cette étude de cas, l'auteur examine:

- l'évolution des investissements étrangers sous l'Empire Ottoman et sous la République;
- les investissements étrangers actuels (motivations et difficultés des investisseurs) et leurs effets sur l'économie nationale;
- l'avenir des investissements étrangers.

Après une période d'autarcie économique, la Turquie s'est lancée dans la coopération internationale dès 1948. Conscientes de la nécessité et des exigences du développement économique, les autorités ont élaboré une loi d'encouragement au capital étranger (loi 6224), entrée en vigueur en 1954. Bon nombre de pays occidentaux avaient alors été attirés par la Turquie: effet de démonstration, volonté de conserver le marché à mesure que le pays substituait la production directe à l'importation, éclosion d'une nouvelle classe d'entrepreneurs... Pendant longtemps, la Suisse s'est placée après les Etats-Unis en tête des investisseurs étrangers: à l'instar de Chrysler, plusieurs entreprises non helvétiques ont préféré passer par leurs filiales en Suisse, la Turquie n'ayant délibérément signé aucun accord de double imposition. Dans un pays qui importe la quasi totalité de ses biens de production, c'est à l'industrie manufacturière qu'est allé l'essentiel du capital extérieur.

Malgré cela, les investissements extérieurs ne représentaient, à la fin des années 60, que quelques dizaines de millions de dollars, part insuffisante à la croissance nationale. Pour des motifs historiques et géographiques, la présence étrangère n'est pas communément acceptée. À des difficultés humaines et de gestion, à un travail de prospection insuffisant, il faut ajouter l'ambiguïté de la loi 6224, qui donne à l'administration un large pouvoir d'interprétation.

Associée à la CEE depuis 1963, la Turquie devrait en principe en devenir membre à partir des années 80. Un pari de ratrappage est donc pris vis-à-vis de l'Europe. Pour le tenir, une réforme de la législation actuelle s'impose, dans le sens d'un climat plus favorable à l'investissement étranger. Entre autres, la solution du contrat de gestion entre un Etat propriétaire et une entreprise créatrice mérite considération. Si l'investissement étranger n'est pas le but du développement économique, il est, pour autant qu'on en accepte l'efficacité, un moyen de croissance.

F. CHANO

L'entreprise industrielle mondiale²

Président du conseil d'administration de la General Motors, F. G. Donner livre au public ses expériences sur l'internationalisation progressive de la plus grande entreprise américaine. Sur ce plan, l'évolution de GM présente des caractéristiques de croissance qui ont inspiré les modes d'internationalisation de nombreuses autres firmes. GM s'installe d'abord solidement sur le marché américain; très rapidement, toutefois, elle est attirée par les marchés d'*exportation* et crée, en 1908 déjà, une organisation de vente, la GM Export Co.

¹ Nelson ARDITI: *Les investissements étrangers en Turquie*; Librairie Droz, Genève — Paris, 1970.

² F. G. DONNER: *The World-Wide Industrial Enterprise — Its Challenge and Promise*, McGraw Hill, New York, 1967.

Les restrictions tarifaires, les coûts de transport et d'autres considérations, conduisent l'entreprise à installer des unités d'*assemblage* à l'étranger. Ceux-ci demandent relativement peu de capital et une gestion simplifiée. Les opérations d'assemblage fournissent cependant à GM une expérience directe des marchés qu'elle ne pouvait acquérir de la même manière par l'exportation. Tout naturellement, cela conduit à une *implantation ultérieure beaucoup plus complète*, concrétisée par l'achat de Vauxhall en Grande-Bretagne (1925) et d'Opel en Allemagne (1929). A la phase d'acquisition de sociétés déjà existantes succède celle de la constitution *ex nihilo* d'unités de fabrication, en particulier en Australie. Ainsi, l'internationalisation s'est faite par étapes, chacune d'elle procurant à l'entreprise les moyens financiers et humains nécessaires pour la suivante.

Le développement des affaires à l'étranger prenant de l'ampleur, la GM Export Co. fut remplacée, dès 1935, par la GM Overseas Operations Corp., véritable « division internationale », reliée directement au plus haut niveau au siège central. De cette nouvelle organisation dépendaient, et cela est valable encore aujourd'hui semble-t-il, les opérations d'exportation et la gestion des sociétés de fabrication et d'assemblage sises à l'étranger.

Le résultat de ce développement est impressionnant; de 180 millions de dollars de ventes à l'étranger en 1950, GM dépasse le milliard en 1965. Selon le président, le secret de cette réussite tient aux politiques rigoureuses qui ont été suivies par la direction: autonomie opérationnelle assez étendue des sociétés affiliées étrangères; intégration et coordination des stratégies au niveau de l'ensemble du groupe et selon une optique mondiale; mise sur pied d'une organisation « line » solide, complétée au sommet par un « staff » étoffé, chargé de la coordination d'ensemble; maintien, autant que possible, du principe de contrôle à 100 % des succursales, assorti parallèlement d'efforts en vue d'internationaliser la propriété des actions GM; emploi de travailleurs et de cadres locaux; élaboration d'une logistique internationale se traduisant par d'intenses échanges entre succursales, et entre elles et le siège central, tant dans le domaine des produits que des procédés; adaptation aux goûts et aux revenus des marchés locaux, etc.

Un fait est frappant: à part la mise de fonds initiale de quelque 100 à 200 millions de dollars, GM a développé ses opérations à l'étranger essentiellement par l'autofinancement produit par les filiales et par le crédit local. Le transfert original de capital hors des Etats-Unis a été, par la suite, plus que compensé par les rentrées de dividendes et d'autres paiements. Ce que GM a finalement transféré à l'étranger, ce n'est pas du capital, mais des techniques, des connaissances, des méthodes de gestion.

L'ouvrage de Donner, même s'il ressemble parfois un peu trop à une apologie des conceptions de GM, permet néanmoins de suivre le déroulement cohérent d'une logique industrielle intéressante. Il complète bien, dans le domaine international, le livre de A. P. Sloan: *Mes Années à la General Motors*.

P. GOETSCHIN

« Invisible Empires »¹

De cet ouvrage consacré à la société multinationale en général, il convient de retenir les points suivants:

1. Est multinationale toute société qui contrôle directement un certain nombre d'activités dans différents pays et qui tend à un objectif global.
2. Origine: exploitation de ressources dans le Tiers-Monde; exemples: la Compagnie des Indes Orientales dans les années 1760; le contrôle, par les Etats-Unis, des plantations de bananes d'Amérique centrale, au XIX^e siècle; puis des entreprises pétrolières et minières, dépendantes de matières premières qu'il s'agit d'extraire, de traiter et de transporter.
3. Tendance commerciale actuelle: outre l'importation et l'exportation, création de moyens de production locaux détenus par des sociétés multinationales.
4. Genre prédominant de celles-ci: entreprises de biens de consommation.
5. Principale raison de cette évolution: les économies d'échelle à la production comportent des limites. La politique commerciale est onéreuse; il s'agit donc d'en répartir le coût sur le plus grand nombre de marchés possible.
6. Conséquence: nouvelle forme de dépendance vis-à-vis du Tiers-Monde, en raison d'importants marchés à conquérir.
7. Contraintes: accès difficile, du fait de nationalismes économiques; obligation, pour les sociétés multinationales, de financer le développement au même titre que les Etats; cela implique d'autres ambitions que le seul profit et la prise de risques souvent élevés en matière d'investissement et de rapatriement de bénéfices.
8. Illustrations: entre autres, étude détaillée du cas IBM, sixième société du monde, dans un secteur de haute technologie.
9. Enseignements: en matière d'organisation, une certaine décentralisation s'impose, même dans les domaines où la recherche prédomine. Tout en se resserrant visiblement, le fossé entre Amérique et Europe reste lié à la gestion, et non à la technologie. A souligner l'effort des Européens et des Japonais vers la création de sociétés multinationales.
10. Parmi les institutions, la Société multinationale est actuellement la plus forte pour décider rapidement et efficacement à l'échelle mondiale.

F. CHANO

Les investissements étrangers en France²

En novembre 1971, le Crédit du Nord a publié un guide à l'intention des investisseurs étrangers en France. Ce document renseigne sur la réglementation en vigueur, la marche à suivre, les formes de l'investissement étranger et les régimes fiscaux correspondants, les types juridiques de sociétés les plus recherchés et l'accueil réservé généralement aux capitaux extérieurs.

¹ Louis TURNER: *Invisible Empires — Multinational Companies and the Modern World*; Hamish Hamilton, London, 1970; SBN 241 01907 9.

² CRÉDIT DU NORD: *Les investissements étrangers en France*, novembre 1971.

Les investissements étrangers en France représentent 3 % du total des investissements engagés dans le pays. Les Américains se tournent surtout vers l'industrie de pointe (40-50 % du total); la CEE, vers l'industrie et le commerce (part croissante); les Suisses, vers les opérations immobilières.

En raison du contrôle des changes aujourd'hui en vigueur, les investissements étrangers sont soumis à une autorisation préalable. Les pouvoirs publics ont adopté une politique de décentralisation (concernant tant les investissements nationaux qu'étrangers): cinq zones sont prévues, qui déterminent la nature et l'importance de l'encouragement qui revêt les parties suivantes:

- *Primes* : de développement ou d'adaptation industrielle, de localisation pour certaines activités tertiaires;
- *allègements fiscaux* : réduction du droit de mutation, exonération de la patente, amortissement exceptionnel;
- *prêts divers* : consentis par des collectivités locales ou régionales et par des organismes para-publics;
- *indemnités de décentralisation* : octroyées par les collectivités locales.

Pour être retenu, un programme d'investissement étranger doit entraîner la création de 100 emplois permanents.

Face aux investissements étrangers, l'attitude de la France peut être aujourd'hui qualifiée de libérale, les restrictions de 1962 ayant pratiquement disparu. La question des acquisitions de sociétés françaises demeure soumise à des limitations; en revanche, la régionalisation des investissements étrangers, bien que préférée, n'est pas une condition nécessaire.

F. CHANO

