

4427

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

LES EFFETS DES RENÉGOCIATIONS DE CONTRATS
ENTRE SOCIÉTÉS MULTINATIONALES ET PAYS HÔTES SUR
LA BALANCE DES PAIEMENTS DE CES DERNIERS

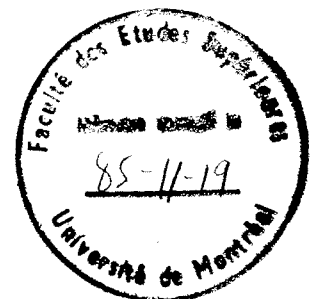
PAR

CLAUDE DORION

DÉPARTEMENT DE SCIENCES ÉCONOMIQUES
FACULTÉ DES ARTS ET SCIENCES

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À LA FACULTÉ DES ÉTUDES SUPÉRIEURES
EN VUE DE L'OBTENTION DU GRADE DE
MAÎTRE ÈS SCIENCES (M.SC.)

OCTOBRE 1985





SOMMAIRE

Les renégociations de contrats et leur succès pour obtenir une distribution des revenus plus favorable aux pays hôtes d'une multinationale peuvent elles favoriser une amélioration, si marginale soit-elle, de la balance des paiements du pays bénéficiaire. C'est le sujet abordé ici sous trois angles précis: Le sens de la variation de la balance des paiements, la portée temporelle de cette fluctuation et l'importance des réactions stratégiques de la société multinationale face au problème.

Nous verrons que les approches théoriques et empiriques portent à la conclusion que de telles renégociations de contrats entraînent une amélioration ponctuelle de la balance des paiements (quatre à six ans), et que ceci est particulièrement causé par un effet de rétablissement du compte capital plutôt que par les activités de transactions de biens, qui sont minées par une hausse des importations. En outre, nous verrons que l'effet des stratégies de paiements de transferts des multinationales demeure neutre entre la situation "avant" et "après" les renégociations, ceci, sans pouvoir conclure sur leur absence ou présence de façon non-équivoque.

AVANT - PROPOS

Ce travail occupa quatorze mois de vie universitaire. Il fut le responsable de plusieurs courtes nuits et l'instigateur de nombreuses discussions tardives.

Il fut aussi le centre d'un intérêt constant et très stimulant pour l'auteur et l'occasion d'utiliser avec beaucoup de labeur mais encore plus de satisfaction les outils de l'exactitude économétrique pour appuyer le bien-fondé de l'analyse théorique. Ce travail demanda donc une bonne dose d'effort et davantage de persévérance, deux critères nécessaires pour bien remplir cent pages.

Ces cent pages auraient toutefois été moins intéressantes et moins articulées sans les nombreuses suggestions de M. Leonard Dudley. Je lui dois des remerciements particuliers et je profite de cette occasion pour le lui signaler très sincèrement. M. Jean-Marie Dufour (pour sa patience face l'inculte, et surtout pour son test d'hétéroscédasticité), M. Rodrigue Tremblay et M. André Martens (pour le temps qu'ils ont mis à lire l'original) méritent aussi toute ma gratitude. Il est évident que toute la bonne volonté de ces personnes ne peut se substituer au manque d'expérience de l'auteur qui reste, évidemment l'unique responsable des erreurs et omissions demeurant dans ces pages.



TABLE DES MATIERES

- SOMMAIRE.....	p. I
- AVANT-PROPOS.....	p. II
- TABLE DES MATIERES.....	p. III
- LISTE DES TABLEAUX.....	p. IV
1- INTRODUCTION.....	p. 1
2- REVUE THEORIQUE.....	p. 9
3- REVUE EMPIRIQUE.....	p. 22
4- PRESENTATION DE L'ANALYSE.....	p. 34
5- ANALYSE THEORIQUE.....	p. 40
6-ANALYSE EMPIRIQUE.....	p. 52
6.1- MODELE ET ANTICIPATIONS.....	p. 52
6.2- SOURCE DES DONNEES.....	p. 73
6.3- TRANSFORMATIONS.....	p. 88
6.4- RESULTATS.....	p. 90
7- CONCLUSION.....	p. 104
8- BIBLIOGRAPHIE.....	p. 110

LISTE DES TABLEAUX

- TABLEAU I: STRUCTURE DES BANQUES DE DONNEES.....p. 55
- TABLEAU II: LISTE DES VARIABLES ET DE LEURS
SYMBOLES.....p. 57
- TABLEAU III: RESULTATS DES EQUATIONS NO. 13 ET 14.....p. 93
- TABLEAU IV: LISTE DES VARIABLES.....p. 94
- TABLEAU V: RESULTATS DES EQUATIONS NO. 15 ET 19.....p. 98
- TABLEAU VI: RESULTATS DES EQUATIONS NO. 16 ET 19p. 100
- TABLEAU VII: RESULTATS DES EQUATIONS NO. 18 ET 20p. 102

1-INTRODUCTION

Les expressions "renégociations de contrats" ou "désuétude des contrats" sont des termes bien vagues. En fait, ils tentent de se donner une connotation suffisamment générale pour définir le phénomène de bris d'entente entre une société multinationale (S.M.N.) et un pays hôte sur le territoire duquel la dite société opère. Ces bris de contrats, ou "obsolescing bargain" comme le dit le professeur Vernon (1971, p.46), font partie d'un phénomène de comportement de la part des autorités des pays hôtes dont les plus importantes manifestations ont lieu depuis les années soixante (O.P.E.P., cuivre chilien et zambien, etc.). Depuis 25 ans, plusieurs pays ont révisé, unilatéralement ou avec négociations, les termes des contrats qui les liaient avec les sociétés multinationales. Les revendications alors exprimées se concentraient sur la fixation des prix de la production de la filiale étrangère, sa participation aux recettes fiscales de l'état, le partage des revenus d'exploitation et une suite d'autres considérations de contrôle du pays hôte envers ses ressources. En somme, ces états ont progressivement réclamé une part toujours croissante des revenus des entreprises étrangères sur leur territoire, et quelques fois même une propriété partielle de celles-ci.

Ces renégociations ont pris l'apparence d'un comportement semblable à celui observé dans la théorie des jeux (Moran, 1977, p.159) où

, dans ce cas-ci, se distingue la structure de jeu à somme non-nulle. Ceci est remarquable dans l'alternative où les deux protagonistes s'entendent pour maximiser les revenus d'opération avant de se les partager de façon mutuellement profitable. Hélas, les désirs de maximisation individuelle de part et d'autre ont plus souvent fait de ces pourparlers une situation conflictuelle où le manque de concertation a entraîné des vagues de nationalisations comme issue ultime de plusieurs de ces cas (ceci, avec ou sans compensation financière, selon l'habileté de la S.M.N.).

Ce phénomène de renégociation s'est surtout répandu dans les secteurs d'extraction de matières premières. Selon Kindleberger (1969, p. 146), ceci pourrait être dû à la taille importante du capital investi dans les pays hôtes par les S.M.N. et qui servait en quelques sorte d'"otage" durant les renégociations. Dans la mesure où l'entreprise avait investi plusieurs millions de dollars dans ses activités outre-mer, il devenait stratégique de la part des états bénéficiaires d'exiger une plus grande fraction des revenus en exploitant l'éventualité ou la possibilité d'une confiscation totale par voie de nationalisation:

"The dynamics of obsolescing bargain leads to somber conclusions not necessarily because nationalization is inevitable, but because it is inevitable that six or eight or twelve years after capital is sunk in large successful extractive operations, tax rates will rise to 60-70% (with careful scrutiny of transfert pricing and other inter-affiliate transactions), and supervision of price and marketing policy will pass to the hands of host-countries' officials.

(Bergsten, 1978, p. 144)

De plus, ce secteur économique qui est axé sur l'exportation, et ce, souvent sous forme de commerce inter-filiales, a régulièrement un poids relatif important dans la balance des paiements du pays hôte.

En outre, en raison de l'intégration verticale dont est témoin cette industrie, les retombées économiques de ces investissements directs en pays étranger sont souvent concentrées à l'intérieur du pays d'origine de la filiale. Ce manque d'"economic linkages" causé par la structure insulaire de l'industrie extractive est en partie provoqué par le fait que les besoins de matériels d'exploitation sont souvent satisfaits par le pays d'origine plutôt que laissés entre les mains de sous-traitants domestiques (Bergsten, 1978, p. 101 et Caves, 1982, p. 270). A la décharge des firmes, on peut toutefois expliquer ce comportement par l'absence occasionnelle d'offre locale. Au sens inverse, si telle entreprise concentrait ses activités d'extraction dans un pays particulier, ce dernier n'était que très rarement témoin de développements industriels connexes au niveau de la transformation. Encore ici, les considérations de justification par la demande ainsi que les facteurs technologiques peuvent expliquer le comportement décisionnel des S.M.N.

Un autre facteur expliquant la présence des renégociations de contrats dans l'industrie minière est l'existence d'une offre très rigide

d'approvisionnement causée par le nombre limité d'alternatives en ce qui concerne les gisements économiquement exploitables. Si on ajoute à cela les préoccupations stratégiques des S.M.N. face à leurs concurrents (Knickerbocker, 1972), l'industrie extractive devient une cible de choix pour ces renégociations. Comme l'explique l'auteur dans "Oligopolistic Reactions...", ceci est causé par la structure oligopolistique du marché des matières premières. Dans ce contexte, l'importance du maintien des parts respectives de chaque S.M.N. sur le marché est l'objet de rivalités constantes entre les concurrents. La domination des marchés de distribution (ou la protection des parts initiales) dépendant souvent de la régularité de l'approvisionnement, une baisse, même temporaire, de production de la part d'un des membres de l'oligopole sera immédiatement compensée par l'invasion d'un ou de plusieurs adversaires pour occuper le secteur libéré du marché. Ce réaménagement des parts du marché est habituellement très difficile à renverser et devient ainsi une préoccupation majeure des S.M.N. L'avantage des gouvernements hôtes est donc d'exploiter l'importance pour la S.M.N. de maintenir ses sources d'approvisionnement. Par contre, la même structure oligopolistique, et les liens verticaux qui l'accompagnent, permettent souvent à la S.M.N. de faire des exportations selon des termes l'avantageant, et quelques fois au détriment du pays hôte. On fait ici allusion à la notion de paiements de transfert (Horst, 1971) qui peuvent être utilisés par la société multinationale pour contourner ou minimiser les restrictions de fiscalité,

de tarif ou de rapatriement de dividendes. Ainsi, la structure même de l'industrie sert à la fois de prétexte et de munition à l'avènement des renégociations.

Enfin, l'industrie extractive est caractérisée par un revirement très rapide du niveau de risque des opérations. Dans un premier temps, c'est-à-dire lors de l'exploration et des premières années d'exploitation, l'incertitude de la taille des gisements face à l'échelle des investissements tend à légitimer les exigences de largesses fiscales pour la S.M.N. Celles-ci sont nécessaires pour assurer un rendement proportionnel au risque encouru, et pour entraîner la société à faire l'investissement direct. Toutefois, dans un deuxième temps, lorsque la richesse des gisements est prouvée, les revenus de la firme semblent élevés pour le gouvernement hôte puisque les risques initiaux ont disparu et que l'on évalue au contraire que ces revenus peuvent être assurés à très long terme. Dû à cette suite de facteurs, les autorités nationales se sont graduellement senties justifiées d'intervenir et "modifier les règles du jeu".

Deuxièmement, ce comportement de renégociation de contrats fut généralement concentré dans les pays en voie de développement (P.V.D.). Vernon (1971, p.142) explique ceci par la dépendance de ces pays sur les revenus des ressources impliquées. Il ajoute à ce facteur le traitement souvent individuel que la S.M.N. obtient face aux perceptions fiscales. Ceci

est encore justifié par le niveau de risque initial et l'importance relative de l'investissement direct pour l'économie du pays. Pour d'autres auteurs (Caves, 1982, p.135), les pays en voie de développement peuvent percevoir que le risque de représailles de la part du pays d'origine des S.M.N. est faible grâce à la rareté d'autres secteurs d'envergure internationale ayant pu permettre une vulnérabilité face à l'étranger. Cette concentration sectorielle de l'économie offre donc une double stimulation à la renégociation pour le gouvernement hôte. Tout d'abord, face aux peu de pertes possibles dans d'autres secteurs, et ensuite par une politique ayant une faible aversion au risque et qui a tendance à "parier" sur les rares actifs majeurs de l'économie:

"it is often rational for developing countries to discount the future more highly than industrial countries and thus seek to maximise immediate returns. The conditions of depending upon the export of one or two products to support large populations with pressing needs may, therefore, lead not to a moderate resource policy, but a short-term risk-taking one."

(Bergsten, 1982, p.142)

Le traitement particulier que l'on donnait aux investissements directs à leur arrivée et qui était souvent à leur avantage, offrait donc une structure de négociation individuelle qui pouvait se retourner contre eux. On peut enfin expliquer cette propension des P.V.D. à la renégociation par des facteurs non-économiques comme un plus haut degré de nationalisme et de désir de souveraineté de décision. L'issue de ces renégociations pouvait

donc affecter l'état économique du pays hôte, ainsi que sa balance des paiements. Toujours grâce à la concentration de ces investissements dans des activités de commerce international, et l'importance relative de leurs transactions sur les échanges totaux, la considération de la balance externe pouvait être une des préoccupations principales des autorités du pays hôte. Comme le fait remarquer le professeur Sen (1971, p.9):

"...even if the earning of foreign exchange is not an objective by itself, it is likely to be a valuable means for achieving other objectives..."

Nous ne tenterons pas ici d'évaluer les causes des renégociations de contrats. L'étude des divers facteurs influençant les positions de négociations de chaque partie ne sera pas effectuée non plus. Si une brève description de ces sujets a été faite dans les dernières pages, ce ne fut que pour rapidement expliquer le contexte de l'étude présente. Ceci semblait nécessaire pour justifier les considérations qui seront prises en ligne de compte pour répondre aux questions suivantes;

1. Quel est l'effet de l'amélioration des termes de distribution de revenu entre les S.M.N. et les pays hôtes sur la balance des paiements de ces derniers?

2. Quel est l'effet global en prenant en considération le dilemme court terme (où l'effet anticipé est positif) versus long terme (où l'effet semble plus incertain)?

3. Quelle importance les politiques de prix de transfert des S.M.N. peuvent-elles avoir sur cette question?

Au cours de cet essai, ces questions seront traitées de façon autant théorique qu'empirique afin d'obtenir les résultats les plus complets et les plus précis possibles.

2-REVUE THEORIQUE

La section précédente nous a permis de cerner le contexte dans lequel les renégociations de contrats seront étudiées. Vu la structure de l'industrie choisie comme cible pour de telles initiatives gouvernementales, les caractéristiques mêmes de celle-ci peuvent déterminer une certaine partie des implications apportées par un changement de régime fiscal ou un transfert de propriété. C'est ici que nous tenterons de faire la lumière sur l'importance de ces caractéristiques et sur ce que la littérature économique souligne comme étant les facteurs déterminants face à la relation étudiée.

Malheureusement, il existe très peu de textes portant directement sur l'effet que des renégociations de contrats peuvent avoir sur la balance des paiements (B.P.) des pays hôtes. Par contre, on peut trouver une longue liste d'auteurs qui se sont penchés sur le sujet connexe qu'est l'effet des investissements directs des S.M.N. sur la balance des paiements. Leurs travaux comprennent donc un lien logique avec le sujet du présent ouvrage, dû à la méthode d'analyse comparable et à l'observation des mêmes variables déterminantes. Pour ces raisons, nous recueillerons ici les principaux facteurs évoqués par la littérature et qui pourraient être pertinents à notre analyse.

A la lecture de ces textes, on constate que l'unanimité est rarement atteinte entre les diverses opinions. Pour ce qui est de l'approche théorique à suivre, les divergences se résument en trois courants. Premièrement, certains utilisent l'approche d'effet direct où seuls les mouvements de capitaux et le commerce des biens directement reliés aux activités de la multinationale sont pris en considération. Ceci est une analyse retrouvée dans les articles les plus âgés (Penrose, 1959). Il faut donc les interpréter avec beaucoup de recul. Selon ces derniers, l'effet positif de l'entrée de capitaux est souvent compensé par une importation équivalente de matériel. De plus, on semble évaluer que les revenus fiscaux du gouvernement hôte seraient peu importants face aux revenus des firmes, surtout si on considère l'appauvrissement des richesses nationales et que les profits, dividendes et divers frais expatriés seraient suffisants pour compromettre l'apport initial de l'entrée de capital. Toujours sous cette optique, Vernon (1971, p.72) fait remarquer que le déficit pour les pays en voie de développement serait de u.s.\$1.5 milliards entre l'année 1960 et 1968. Il ajoute aussi que ce simple calcul d'entrées versus sorties biaise vers le bas la contribution initiale de l'investissement direct (I.D.) à la balance des paiements du pays hôte (P.H.). Kindleberger (1969, p.169) et Caves (1982, p.274) abondent dans le même sens en soulignant que cette méthode ignore les effets secondaires d'entraînement que l'investissement direct peut avoir sur l'économie du P.H.

Les relations et effets possibles dans cette analyse générale sont très nombreux et relativement complexes. Ils dépendent tant du secteur d'activité de la S.M.N. que de la situation initiale de l'économie bénéficiaire. Dans le cas qui nous intéresse, c'est-à-dire l'industrie extractive, ces effets d'entraînement semblent relativement faibles dû au caractère insulaire de l'investissement comme il est décrit plus haut. Les "economic linkages" sont en effet plus souvent soulignés lorsqu'on parle d'investissements manufacturiers. Par contre, on ne peut nier l'importance des revenus fiscaux apportés par l'exportation du produit des gisements miniers quant à leur effet de substitution financière par rapport aux emprunts extérieurs des gouvernements. Mais encore, les hausses de revenus provoquées par l'investissement sont aussi diluées puisqu'une part de celles-ci s'élimine sous forme d'importations. De plus, Singer (1950, p.478) évalue qu'une spécialisation des activités dans le secteur primaire défavorise les P.V.D. dans leur commerce international puisqu'ils exportent des biens non-finis contre des importations de produits finis, ceci concentrant la valeur ajoutée chez les pays industriels. En outre, on estime que l'évolution des termes de l'échange semble défavoriser ces mêmes matières premières de façon à être préjudiciable face aux P.V.D. Par contre, il est habituel de voir les industries de fabrication se localiser en fonction des marchés (contrairement au secteur de l'extraction qui se localise selon l'approvisionnement). En considérant la distribution

géographique mondiale de la consommation, il est normal d'observer la répartition des activités économiques de la façon critiquée par Singer. Dans la même veine, un argument qui est très important dans l'estimation de la contribution de l'I.D. à la balance des paiements des P.H. est celui du scénario alternatif à cet investissement direct. Si les P.H. avaient pu s'offrir à eux seuls le développement des complexes miniers, il est clairement possible que ces activités auraient été plus favorables à la B.P. des pays. Cependant, pour des raisons financières ou technologiques, cette alternative est rarement raisonnable. Dans la plupart des cas, l'absence de l'I.D. aurait laissé les gisements non-exploités pour un laps de temps important. Il devient alors plus délicat d'attaquer le comportement de maximisation des profits nets des S.M.N. que l'on remarque dans plusieurs articles dont ceux de Singer (1950) et Horst (1971).

Néanmoins, lorsqu'on analyse la renégociation de contrats en tant que telle, on part du fait acquis de la présence de la S.M.N., ce qui semble rendre la précédente considération impertinente. En effet, on tente ici de partir de la situation d'opération de la S.M.N. et d'évaluer le comportement optimal du gouvernement hôte face à cette présence. Il est tout de même justifié de souligner ce point en guise d'apologie face aux nombreuses critiques avancées. De plus, si un gouvernement opte pour la confrontation face à ses "invités", il prend le risque d'éliminer toute chance

d'investissement supplémentaire à moyen terme, que ce soit dans le même secteur ou dans d'autres secteurs de l'économie nationale. Il est notoire que l'aversion face à l'incertitude est une des caractéristiques les plus importantes des agents décisionnels en ce qui concerne les investissements étrangers. Un gouvernement reconnu comme ayant une politique inter-temporelle inconsistante face aux sections étrangères de son économie peut donc compromettre la croissance de cette dernière. Dès lors, les considérations de scénario alternatif reprennent pour le moins une importance indirecte.

Enfin, Horst (1971, p. 1061) et Knickerbocker (1973) évaluent que les structures d'intégration des S.M.N. ainsi que le commerce inter-filiales, avec tout ce que cela implique face aux prix réels de transactions, rendent le modèle d'analyse générale inopérant si on ne l'adapte pas aux distorsions monopolistiques des S.M.N. et on ne le complète pas avec une évaluation suffisamment précise des prix de transfert. Cette optique tend à rendre encore plus noir le tableau que l'on se fait de la contribution des S.M.N. Elle est aussi plus complète et semble plus juste. Selon ces deux auteurs, les sociétés multinationales ont comme préoccupation de maximiser les profits nets (après impôts) consolidés de l'ensemble des opérations et non ceux de chaque filiale individuellement. Elles tenteront donc de localiser les revenus dans les pays où l'imposition

totale est la moins élevée, et ce, en ajustant les prix des diverses transactions inter-filiales de la façon suivante:

$$a) \text{ si } \text{tarif}_{p.o.} - \text{sub}_{p.h.} > t_{p.o.} - t_{p.h.} \rightarrow P_{p.h. \rightarrow p.o.} \uparrow \rightarrow \Pi_{p.h.} \uparrow$$

$$b) \text{ si } \text{tarif}_{p.o.} - \text{sub}_{p.h.} < t_{p.o.} - t_{p.h.} \rightarrow P_{p.h. \rightarrow p.o.} \downarrow \rightarrow \Pi_{p.o.} \uparrow$$

où;

$\text{tarif}_{p.o.}$ = tarif à l'importation du pays d'origine de la S.M.N.

$\text{sub}_{p.h.}$ = subside à l'exportation du pays hôte

$t_{p.o.}$ = taux d'imposition fiscal dans le pays d'origine

$P_{p.h. - p.o.}$ = prix réel des exportations de la S.M.N. du pays hôte vers le pays d'origine

$\Pi_h \uparrow$ = concentration des profits dans le pays hôte

De telle manière, les S.M.N. concentrent leurs profits dans le pays qui a le taux d'imposition total le plus bas, évitent les lois limitant le rapatriement des profits, minimisent les pertes entraînées par les fluctuations des devises faibles et peuvent effectuer des prêts inter-filiales de façon non-officielle. A ce sujet, Kopits (1976, p.663) estime que si l'on ne peut prouver la manipulation des prix pour des fins de redistribution de revenus en ce qui concerne les produits, il est raisonnable, à la lumière des statistiques, d'en supposer la présence pour les transferts d'invisibles

(frais d'aide technique, services de réparation de matériel, etc.). Ce dernier point peut d'ailleurs avoir une importance considérable dans l'évaluation de l'efficacité des renégociations en terme d'effet réel, ainsi que pour les justifications des gouvernements hôtes dans leurs désirs de renégocier les anciennes ententes.

Pour ce qui est des conclusions ou des résultats de ces études, les avis sont encore partagés. Singer (1950) évalue que la contribution des S.M.N. à la balance des paiements des P.H. est nettement insuffisante, sinon négative, quoique ses résultats doivent être interprétés avec prudence dû à l'âge de son article. Vernon (1871, p.177) et Bergsten et al. (1978, p.150) sont plus prudents et semblent estimer que l'effet total est habituellement marginal pour les raisons énumérées dans l'analyse générale. Kindleberger (1969, p.173) et Lal (1975, p.275) semblent considérer que si les effets moyens peuvent être positifs, les P.V.D. devraient souvent être plus sélectifs avec leurs "invités". Caves (1982, p.274) résume bien la situation en avançant qu'il y a un plus grand besoin d'études de cas que de généralisations universelles. En outre, ces conclusions souvent divergentes n'implique pas de solutions claires face aux questions soulevées dans l'introduction. En effet, le fait qu'un I.D. soit bénéfique ou pas à la B.P. d'un pays hôte n'entraîne pas automatiquement qu'une modification de l'accord entre la S.M.N. et le P.H. soit dans l'intérêt

de ce dernier.

Toutefois, quelques textes font mention des conséquences de ces renégociations. Par exemple, Bronfenbrenner (1955) fait dans un article l'historique des justifications et résultats de ces renégociations quoique sans souligner leur lien avec la balance des paiements. D'autres vont plus loin. Dans le cas de hausses de perceptions fiscales, on peut facilement concevoir que les montants supplémentaires reçus par les gouvernements permettent à ceux-ci de diminuer l'importance du financement étranger. D'ailleurs, Khan et Knight (1983, p.4) estiment que ces emprunts gouvernementaux étaient une des causes importantes de la croissance des déficits de la B.P. des pays en voie de développement entre les années 1973 et 1980. Ces deux faits n'assurent pas que les renégociations de contrats ont empêché les niveaux d'endettement des pays d'être encore plus alarmants. Par contre, le fait que cette possibilité ait un effet, même marginal, peut être important et devrait être considéré. Cependant, Caves (1982, p.243) et Horts (1971) suggèrent que les décisions gouvernementales risquent de ne pas avoir les conséquences espérées dû aux réactions des S.M.N. et à leur pouvoir d'ajuster leur comportement financier face aux différentiels de taux d'imposition des pays où se trouvent leurs différentes filiales. Kopits (1976) constate que les S.M.N. peuvent ajuster leurs opérations à trois niveaux. Premièrement, au niveau des

investissements et de la finance, une hausse d'imposition entrainera une diminution des I.D. futurs, puisqu'une telle politique limite les anticipations de rendement net de capital. Ceci est un facteur qui peut sembler marginal pour un pays qui a la certitude que ses gisements sont majoritairement en phase d'exploitation, et donc ne nécessite plus d'investissements dans le secteur minier. Par contre, une telle attitude pourrait devenir coûteuse pour les autres secteurs de l'économie qui eux, pourraient bénéficier de nouveaux investissements.

Deuxièmement, les S.M.N. peuvent aussi réagir à une augmentation du fardeau fiscal par un changement de rythme de production ou une modification des priorités commerciales, de façon à concentrer leurs opérations moins rentables dans l'Etat où l'imposition est la plus élevée. Ceci dépend évidemment de la possibilité de substitution des produits et des capacités de conversion de l'entreprise. Naturellement, c'est ici une alternative irréaliste pour l'industrie minière et qui semble beaucoup mieux adaptée au milieu manufacturier. Nonobstant ce fait, si on observe l'exemple de la Jamaïque qui augmenta l'imposition sur les revenus en provenance de la bauxite à concurrence de 600% en 1974, on peut conclure le contraire. Ce pays utilisa la crainte de l'apparition d'un substitut à son produit d'exportation comme justification et sembla vouloir maximiser ses revenus avant que les activités d'exploitations ne soient rendues désuètes.

En prenant une telle position, le gouvernement jamaïcain augmenta de beaucoup le coût d'acquisition de sa bauxite et, en même temps, offrit aux firmes d'aluminium la meilleure stimulation possible pour la recherche de ce substitut. En dernier lieu, la notion de paiements de transferts vue plus haut peut être d'autant plus utilisée par les S.M.N. si le gouvernement hôte leur en donne le prétexte avec un taux d'imposition reconnu comme plus ou moins raisonnable.

Quant à l'alternative plus radicale de la nationalisation, elle a peut être l'avantage d'assurer le maintien des revenus à l'intérieur du pays hôte, mais comporte aussi quelques inconvénients. La majeure partie des auteurs interprètent cette action comme étant une mauvaise politique pour plusieurs raisons. Lal (1975, p.6) évoque le fait que la nationalisation d'une filiale de S.M.N. décourage évidemment les autres consortiums à venir s'installer dans ce même pays et ainsi, nuit à la B.P. à long terme. Kindleberger (1969, p.152) et Vernon(1971, p.170) indiquent que la compensation financière d'une telle manoeuvre est souvent trop lourde et n'apporte pas plus de fonds que l'activité de la S.M.N. elle-même. Par contre, si on regarde l'expérience passée, le survol des cas démontre plutôt que la majorité des nationalisations se sont effectuées avec des compensations financières évaluées comme étant inférieures à la pleine valeur des installations et des avantages acquis comme l'établissement des

liens de distribution, etc. (voir liste des cas dans la section analyse empirique, source des données, p.70). Cependant, cela n'est tout de même pas la règle universelle, comme le démontre le cas de Kennecott au Chili (Moran, 1973). Dans cet exemple, la S.M.N. a brillamment divisé le financement de ses agrandissements entre le gouvernement américain (par le biais d'un programme de garantie de prêt), les futurs clients (des entreprises européennes et japonaises) et le gouvernement chilien lui-même, de sorte que la firme minimisait l'importance de son propre capital soumis au risque de la nationalisation. Lorsque celle-ci s'est matérialisée, le gouvernement chilien a été responsable à l'égard de tant de créanciers dont il ne pouvait laisser les revendications lettres mortes, qu'il lui en couta très cher d'éviter de compromettre ses relations avec ses futurs clients. Kennecott quitta le Chili à un minimum de coûts, contrairement à plusieurs de ses concurrents (comme Anaconda, quelques années auparavant).

De telles politiques de prévision n'empêchent pas les nationalisations puisque Moran évalue que les revenus des mines sont, à long terme, supérieurs à leur coût d'acquisition. Par contre, elles minimisent les pertes encourues par les sociétés affectées, et rendent le fardeau de la compensation financière relativement plus long et plus couteux. L'exemple de Kennecott démontre peut-être que les S.M.N. sont

plus conscientes de la nécessité de maintenir une position stratégique aussi sûre face à leurs hôtes que par rapport à leurs concurrents. Cette prise de conscience mit toutefois quelques temps avant de s'effectuer, ce qui a peut-être facilité la multiplication des nationalisations. D'un autre côté, la généralisation de cette politique corporative peut hypothéquer les retombées des actes gouvernementaux et ainsi accentuer les facteurs négatifs des nationalisations. Toutefois, à la l'image de guerres d'acquisition dans les milieux financiers américains, les S.M.N. doivent s'attendre à souffrir d'un coût minimum dans leurs efforts stratégiques d'autoprotection. Voilà probablement pourquoi l'application de ces stratégies mit du temps avant d'être utilisée. Enfin, les trois derniers auteurs cités s'interrogent sur les capacités des P.H. de gérer efficacement les installations nationalisées puisque ces dernières sont très intensives en capital et ont un niveau technique avancé, tant du point de vue de la production que de celui de la distribution.

Donc, l'effet des changements de partage des recettes des I.D. est tout aussi discutable que l'investissement lui-même. On a bien l'exemple du pétrole qui indique les avantages évidents d'une telle initiative lorsqu'elle est couronnée de succès. Mais on peut aussi souligner l'expérience de l'éphémère gouvernement iranien de M. Mossadegh et sa nationalisation du pétrole pour illustrer les possibles contre-coups d'une telle politique.

Autant par l'approche à utiliser que par les conclusions en découlant, la littérature économique semble donner raison à M. Caves lorsqu'il se prononce en faveur d'une étude cas par cas. La contribution des I.D. à la balance des paiements des pays hôtes semble demeurer une source de conflit quant à sa valeur générale, et dépend beaucoup de la situation initiale du pays bénéficiaire. Tant par la structure de l'industrie que par le fonctionnement de son marché, il semble difficile de voir dans ces opérations une influence de grande ampleur sur la balance des paiements du pays receveur. D'un autre côté, les considérations de production, de stratégie et de fiscalité vues plus haut sont toutes des caractéristiques pertinentes au sujet étudié. Les questions de réactions des S.M.N. face aux renégociations peuvent avoir une incidence sur le succès réel de ces dernières et la structure oligopolistique des marchés de matières premières peut rendre plus difficile l'administration efficace des firmes étrangères une fois celles-ci nationalisées. Nous avons donc recensé plusieurs facteurs théoriques qui peuvent alimenter l'analyse concentrée sur la relation "renégociation de contrats-balance des paiements" que nous ferons ci-après.

3-REVUE EMPIRIQUE

Comme pour les études théoriques, il n'existe pas vraiment de modèle empirique qui estime telle ou telle autre modification dans le contrat liant une S.M.N. et un pays hôte. Par contre, une suite d'études a été faite pour évaluer l'effet de l'I.D. sur la balance des paiements des P.H. Ces études peuvent s'avérer très utiles non seulement pour estimer empiriquement la valeur des facteurs énoncés dans la littérature théorique, mais aussi pour construire un modèle plus adapté aux questions qui nous intéressent. Le problème le plus notoire de ces exercices est l'acquisition de données suffisamment complètes et précises pour avancer des conclusions satisfaisantes. Nous verrons donc ici comment les modèles recensés peuvent nous apporter des réponses ou nous suggérer des spécifications pouvant être fonctionnelles face au sujet étudié.

Une première série de modèles ont été basés sur des statistiques plutôt microéconomiques et des données directement puisées des documents comptables des firmes concernées.

Le premier de ceux-ci est le modèle de la C.N.U.C.E.D. effectué par MM. Lall et Streeten (1977). Ce modèle s'est penché sur les effets

surtout directs des I.D. sur la balance des paiements des P.H. Il s'est aussi limité au secteur manufacturier. L'équation utilisée pour évaluer les effets directs est la suivante:

$$(1) \text{ effet de B.P.} = a_1 M_k + a_2 X - (a_3 M_{f.p} + a_4 R + a_5 D + a_6 W_e + a_7 i) + e_t$$

B.P. = balance des paiements

M_k = entré de capitaux

X = exportations

M_{f.p} = importation de facteurs de production

R = royalties

D = dividendes

W_e = salaires payés à la main d'oeuvre étrangère

i = intérêts payés au pays d'origine de la S.M.N.

La spécification du modèle est directe, relativement simple mais a le majeur défaut de demander des données statistiques plutôt difficiles d'accès. A l'aide d'autres équations, les auteurs font la comparaison entre l'investissement direct, l'importation de l'équivalent de la production de l'I.D. et son remplacement par une firme domestique quant à l'effet de ces trois alternatives sur la B.P. des pays hôtes. Lors de ce deuxième exercice, les auteurs doivent avancer des hypothèses sur le coût d'opportunité d'un tel investissement domestique de remplacement, sur les intérêts à payer pour celui-ci, sur la question des prix de référence et l'efficacité du remplacement. Face à ces problèmes, les alternatives choisies semblent un peu arbitraires quoiqu'on doive respecter l'ampleur des difficultés. Les résultats obtenus sont néanmoins intéressants et

concordent relativement bien avec la théorie esquissée plus haut. D'après les estimations de deux auteurs, 85% des cas étudiés ont un effet direct négatif sur la B.P. des pays hôtes. Par contre, 56% des I.D. ont un meilleur effet que si le pays aurait importé une quantité équivalente à celle de la production de la filiale, ceci en l'absence de cette dernière. Cette proportion monte à 64% lors de la comparaison avec les résultats d'une production financée localement. On peut aussi souligner que les résultats des auteurs semblent indiquer que le comportement des S.M.N. ne diffère pas de celui des firmes indépendantes. Malheureusement, le fait que le secteur étudié soit celui de la fabrication et non celui de l'extraction soulève trop de questions pour que l'on puisse utiliser ces résultats aux fins qui nous préoccupent.

En second lieu, il y a l'ambitieux modèle d'effet général de MM. Bos, Sandres et Secchi (1974) qui séparent, dans leur structure de 38 équations, l'économie du P.H. en deux secteurs, i.e. celui de la filiale étrangère et le reste de l'économie. Ici aussi, et de façon encore plus marquante, la banque de données utilisée est impressionnante. Tenter d'utiliser leur spécification serait donc illusoire dû au manque d'accessibilité des sources. Quant aux résultats, ils ont appliqué leur modèle à cinq pays pour la période 1960-68. Ce sont le Ghana, le Guatemala et l'Inde pour lesquels les effets sont significativement

négatifs, et l'Argentine et les Philippines sur lesquels l'effet général fut très marginal.

Muller et Morgenstern (1972) ont fait un exercice différent mais tout aussi instructif sur les effets des opérations inter-filiales des S.M.N. sur la B.P. des pays hôtes. Malheureusement, celui-ci est aussi limité au secteur manufacturier, ses conclusions doivent donc être analysées avec prudence. Si la philosophie générale et les objectifs des multinationales du secteur secondaire peuvent être les mêmes que pour les firmes du secteur minier, les contraintes auxquelles elles font face n'en sont pas moins différentes. Par contre, le modèle est remarquable par sa simplicité et son caractère d'aller droit au but:

1^{er} temps;

$$(2) \text{BUYSELL} = b_0 + b_1 K_f + b_2 K_{jv} + b_3 \text{ventes de la filiale} + b_4 (X_{\text{arg-autres}}) \\ + b_5 (X_{\text{arg-chili}}) + b_6 (X_{\text{arg-colombie}}) + b_7 (X_{\text{arg-brésil}}) \\ + b_8 (X_{\text{arg-mexique}}) + e_t$$

BUYSELL = binaire; 1 pour commerce inter-filiale
0 autrement

K_f = binaire; 1 pour firme étrangère
0 autrement

K_{jv} = binaire; 1 pour entreprise "joint ventures"
0 autrement

$X_{\text{arg-autres}}$ = valeur des exportations de l'Argentine vers d'autres pays que ceux mentionnés dans les autres variables.

Les résultats indiquent que b_5 et b_6 sont supérieurs à b_4 , b_7 , et b_8 lorsque le Chili et la Colombie ont les lois les plus restrictives sur le rapatriement des profits. En d'autres termes, le commerce inter-filiale serait plus important pour ces pays.

2^{eme} temps: (3)

EXPORT = fct. (ventes, Kf, pays, industrie, productivité, BUYSELL)

résultats:

vers Am. latine:	+	+	?	?	+	-
vers reste du monde:	+	nul	?	?	+	nul

Les auteurs interprètent leurs résultats comme étant une preuve de l'existence d'une sous-facturation entre filiales pour éviter le fardeau fiscal des P.H. et pour faciliter le rapatriement des profits vers le pays d'origine. Ceci est tout à fait cohérent avec les énoncés de Caves et Horst dans la partie 2. Même si ce test fut appliqué à des entreprises manufacturières, il demeure très intéressant pour nous. Si on ne peut pas automatiquement supposer les mêmes comportements de la part des firmes extractives, et si les moyens utilisés par les manufactures peuvent être difficilement reproduits par les companies minières, on peut tout de même soupçonner les S.M.N. du secteur primaire d'avoir les mêmes objectifs (et donc peut-être les mêmes politiques).

Dans une autre optique, Prachowny et Richardson (1975) ont tenté d'évaluer l'effet des investissements directs sur la B.P. selon le cycle de vie de la filiale. Ils abordent le problème en testant quatre hypothèses:

A = âge moyen de la filiale
 CS = ventes consolidés de la filiale
 IR = revenus reçus par la société-mère
 NCF = flux net de capital de la société-mère vers la filiale
 NI = revenu net de la filiale
 NW = valeur nette de la filiale
 RE = revenus réinvestis
 RF = divers paiements de la filiale vers le pays de la société-mère

1^{ère} hypothèse; le flux net de capital de la société-mère vers la filiale (NCF) baisse avec l'âge de celle-ci:

$$(4) \ln (NCF/(NCF + RE)) = a_0 + a_1 1/A + e_t$$

résultat: $a_1 = 9.7$, hypothèse 1 est vérifiée.

2^{ème} hypothèse; le revenu net de la filiale (NI) augmente avec l'âge de celle-ci:

$$(5) NI/NW = b_0 + b_1 1/A + e_t$$

résultat: $b_1 = -1.304$, hypothèse 2 est vérifiée.

3^{ème} hypothèse; la dépendance technique et administrative de la filiale diminue avec l'âge de celle-ci:

$$(6) RF/CS = c_0 + c_1 1/A + c_2 (1/A)^2 + e_t$$

résultat: $c_1 = -3.5$, $c_2 = +21$

a) RF baisse pendant six ans

b) RF remonte après cette période

4^{ème} hypothèse; la période de récupération de l'investissement initial est plus longue que celle prévu traditionnellement dans la littérature:

$$(7) (IR + RE + RF)/(RE + NCF) = d_0 + d_1 1/A + e_1$$

résultat: $d^1 = -18.38$, a) manufacture: 0 - 13 ans, B.P. du P.H. ↑

13 et + , B.P. du P.H. ↓

b) mines : 0 - 12 ans, B.P. du P.H. ↑

12 et + , B.P. du P.H. ↓

Les auteurs en arrivent à la conclusion que l'effet total a un impact négatif sur la B.P. qui est croissant avec l'âge de la filiale. Ces conclusions sont très intéressantes car elles offrent des renseignements précieux quant à la stratégie inter-temporelle qu'un gouvernement doit suivre vis-à-vis ces entreprises étrangères. Malheureusement, une fois de plus, il est douteux que l'on puisse reproduire cette spécification à nos fins pour la même raison d'accessibilité des données.

Il existe aussi une deuxième série de modèles empiriques qui eux, sont basés sur des variables explicatives plus agrégées et ainsi plus accessibles par les divers annuaires statistiques d'organismes nationaux et internationaux.

Le premier de ceux-ci est le modèle de Kopits (1976) qui indique que les S.M.N. ont une tendance significative à administrer leurs politiques de transferts financiers de façon à minimiser le fardeau fiscal. La principale équation de son modèle est la suivante:

$$(8) R = c(a + b S) + d R^* + e X + f Y$$

$$= ca + cb S + d (T/(t-P)) + e X + f Y$$

- R = paiements totaux de la filiale vers le pays d'origine
- c = comportement de la firme face aux règlements de prix
- a = paiements brut de la filiale
- S = ventes de la filiale
- R* = royautés optimale pour minimiser le fardeau fiscal
- X = restrictions sur la convertibilité des royautés en devises étrangères
- Y = restrictions sur la convertibilité des dividendes en devises étrangères
- T = taux d'imposition net sur les dividendes par le pays d'origine
- t = taux d'imposition net sur les royautés par le pays d'origine
- P = taux d'imposition net sur les royautés par le pays hôte

comportement neutre face à la fiscalité	comportement de minimisation de l'imposition agrégée	résultats effectifs
a = -	-	ca = 0
b = 0	-	1 > cb > 0
c = 1	0	1 > c > 0
d = -	< -1	< 0
e = < 0	< 0	< 0
f = 0	> 0	> 0

Les coefficients b, c, d) et f indiquent ici que le comportement des S.M.N., même s'il n'est pas optimal, tend à minimiser le fardeau fiscal total des entreprises. En accord avec Müller et Morgenstern (1972), le travail de Kopits a des implications importantes pour l'évaluation des gains qu'un gouvernement peut obtenir face à sa B.P. dans l'éventualité d'une politique fiscale plus sévère. Ce comportement des firmes semble devoir sérieusement limiter les possibilités d'effets positifs d'une telle approche.

Finalement, MM. Hufbauer et Adler (1969) ont bâti un modèle qui est axé sur l'effet des I.D. de sociétés multinationales sur la B.P. des Etats-Unis (i.e. le pays d'origine) et qui est basé sur des données de

1960-66 du secteur manufacturier. On parle donc ici d'une analyse diamétralement opposée à celle qui nous intéresse. Néanmoins, dans la mesure où l'étude analyse les transactions bilatérales, ses résultats peuvent être tout aussi pertinents. En outre, puisque les variables déterminantes sont les mêmes, il serait possible que ce test nous soit utile quant aux leçons que l'on peut en tirer au sujet de la spécification utilisée.

Voici l'approche que les auteurs ont choisie:

A) effets directs; calculer la période de récupération du capital initialement investi.

$$(9) 1 = ar + (1+(1-a)r)ar + (1+(1-a)r)^2 ar + \dots + (1+(1-a)r)^n ar + e_t$$

a = somme des dividendes, intérêts et profits sur le revenu de la filiale

r = taux de rendement

Les résultats indiquent qu'il existe une période moyenne de 9.2 à 17.5 ans avant que les pays d'origine ne récupèrent l'équivalent des sorties de capitaux initiales. Il faut toutefois remarquer que cette équation ne calcule pas les effets d'échanges de biens matériels qui peuvent être importants dans les résultats finaux. Par contre, ces résultats sont compatibles avec ceux de Prachowny et Richardson (1975). Les effets d'échanges sont estimés par les équations suivantes:

$$(10) M_{Us}/A = z_0 + z_1 L/A + z_2 N/A + z_3 e_t$$

$$(11) M_0/A = q_0 + q_1 L/A + q_2 N/A + q_3 e_t$$

M_{Us} = importations du pays hôte en provenance du pays d'origine

M_0 = autres importations du pays hôte

L = ventes de la filiale

N = ventes des firmes locales

A = activités totales des marchés (consommation et exportations)

On évalue ici que les Etats-Unis perdent des exportations lorsque les firmes américaines effectuent des I.D. dans les pays développés mais en gagnent lors d'investissements dans les P.V.D. A l'aide d'autres équations, les deux auteurs calculent que les effets totaux des I.D. des Etats-Unis sont favorables à la balance des paiements de leur pays.

En faisant le survol de ces diverses études, on voit un certain accord quant à l'effet négatif que peuvent avoir les I.D. sur la balance des paiements des pays hôtes. De plus, on remarque une bonne cohérence entre les résultats de ces études et les facteurs qui ont été soulignés par la littérature théorique. Seulement, il faut souligner que la majorité de ces études sont basées sur des données du secteur manufacturier, et ainsi, on ne peut pas instantanément transposer ces résultats au secteur de l'industrie minière. Cependant, les spécifications suggérées sont très instructives et peuvent être assez facilement modifiées pour être utilisées à nos fins. Enfin, même si les données utilisées sont souvent hors de

portée, les conclusions de ces modèles donnent déjà un point de départ aux évaluations du problème qui nous intéresse.

4- PRESENTATION DE L'ANALYSE

Après avoir vu les divers arguments et les nombreuses caractéristiques avancés par la littérature reconnue, nous pouvons décrire l'approche que nous nous proposons d'adopter. Cette dernière se distinguera des études examinées sur plusieurs points. Pour commencer, le sujet même de l'étude présentée n'est qu'indirectement touché par les ouvrages recensés. Nous tentons ici de nous concentrer sur une optique nouvelle des effets de balance des paiements causés par les activités économiques internationales. L'auteur n'a évidemment pas la prétention de présenter son travail comme étant une oeuvre pionnière sur le sujet étudié, mais plutôt comme étant le fruit d'un intérêt éveillé par certaines lectures, sans pour autant avoir eu l'occasion d'y trouver une réponse directe. Nous ferons donc, lors des prochaines pages, la sommation des facteurs pertinents énumérés plus haut pour ensuite les agencer de façon à obtenir un essai suffisamment articulé. Cela devrait nous permettre d'arriver à la conclusion la plus directe et la plus claire possible face aux questions posées dans l'introduction.

Certaines des relations présentées par les auteurs expliquent d'elles-même quelques-uns des mécanismes de détermination de l'effet des

renégociations de contrats sur la B.P. des pays hôtes. D'autres, par contre, auront à être combinées pour voir l'effet total qu'elles peuvent avoir sur ce sujet. D'autres encore auront besoin de vérification empirique avant d'être prises en considération de façon non-équivoque. Pour cette raison, nous soumettrons aussi un modèle empirique. Celui-ci sera une étude générale de plusieurs pays-cas ayant pratiqué une politique de renégociation de contrats. Tous les cas seront utilisés simultanément dans une même banque de données afin d'obtenir une évaluation collective quant à la tendance générale de l'effet de cette initiative gouvernementale.

Le modèle empirique tentera en premier lieu d'expliquer l'effet total, en comparant la situation de la B.P. avant les renégociations avec son évolution quelques années plus tard. Par la suite, la balance des paiements sera décomposée en ses nombreuses parties dans le but de pouvoir décrire et expliquer le mécanisme et le fonctionnement de l'effet.

Les pays-cas qui formeront notre échantillon seront choisis selon quelques critères bien précis. Premièrement, nous avons choisi d'étudier le secteur minier pour plusieurs raisons. En plus des causes théoriques expliquées lors de l'introduction, certaines autres plus pratiques doivent être retenues. Le secteur minier étant un secteur où la production est souvent sujette au commerce international (exportations), il nous a semblé

qu'il serait plus facile de cerner statistiquement l'effet des renégociations sur la B.P. en analysant un secteur où les activités internationales ont un poids relativement important. Il était aussi indiqué de limiter l'étude à un seul secteur dans la mesure où les facteurs déterminants et les relations principales doivent rester stables de façon à obtenir des résultats homogènes et cohérents. Deuxièmement, il sembla judicieux d'obtenir une série de pays-cas où le secteur touché par les renégociations a une importance relativement considérable dans le commerce extérieur du pays. Le modèle empirique sera donc encoupe transversale puisque nous y comparerons l'état de la balance des paiements avant et après les renégociations de contrats. Une plus grande description du modèle sera bien entendu offerte lors de l'analyse empirique.

Par ailleurs, face aux arguments des auteurs théoriques et face aux critiques et mises en garde des textes empiriques, plusieurs difficultés sont prévisibles quant à l'obtention de résultats quantitativement exacts et précis. Les problèmes suivant sont probablement les plus importants.

Sous un premier angle, quelques complications théoriques peuvent s'avérer très sérieuses. Premièrement, si l'absence de textes directement concernés par le problème étudié ici peut sembler être une occasion à saisir, il peut s'avérer hasardeux de quitter les sentiers battus

et de s'aventurer dans une direction particulière sans l'appui au moins tacite de la littérature reconnue. Deuxièmement, nous avons opté ici de faire abstraction des réalités géologiques, dans notre comparaison entre l'état "ante" et "post" des renégociations, qui concernent l'efficacité des méthodes d'exportations ou la productivité des mines affectées. Cette option fut retenue pour des raisons d'accessibilité à l'information. Toutefois, en utilisant une approche globale, il est espéré que les observations aberrantes seront éliminées par la totalité des résultats. Enfin, la somme intéressante de facteurs à prendre en considération lors de l'analyse qui suivra peut entraîner des problèmes de pondération relative quant à l'articulation simultanée de tous ces déterminants.

Du côté empirique, d'autres difficultés peuvent rendre problématique l'obtention de résultats économétriquement clairs pour corroborer les conclusions théoriques. En tout premier lieu, l'acquisition de données statistiques complètes sur les agrégats qui nous intéressent peut présenter certains obstacles. Ceci est causé par deux facteurs. Tout d'abord, vu la difficulté d'obtention de données microéconomiques à l'échelle de la firme, il sera nécessaire d'utiliser des données plus macroéconomiques. Dans la mesure où nous étudierons des "petits pays", il est à prévoir que nous aurons des difficultés à rassembler des statistiques complètes sur une période de temps suffisamment longue pour

que celles-ci soient utilisables. Le choix de "petits pays" est pourtant justifié par la nécessité d'avoir des situations où le secteur confronté au changement de politique est proportionnellement assez important face à l'échelle de l'économie nationale, de sorte que l'on puisse saisir mathématiquement l'effet des renégociations. En outre, les renégociations de contrats sont des phénomènes que l'on observe couramment lors de changements de régime politique. Dans la mesure où ces transitions de pouvoir ne se font pas universellement dans la paix et la tranquillité électorale, de nombreuses nouvelles orientations politiques coïncident avec des périodes d'instabilité sociale où il est notoire de voir apparaître des vides plus ou moins importants dans la collecte des statistiques nationales. L'acquisition de données suffisamment longues et constantes sur un nombre satisfaisant de "petit pays" peut être un problème majeur. L'importance de l'isolation de l'effet des renégociations sur l'industrie concernée à travers les fluctuations exogènes des variables agrégées au niveau national est donc fondamentale pour le succès de cette étude.

En deuxième lieu, les considérations de productivité dans le cas de nationalisations seront difficiles à cerner par des variables macroéconomiques. Pourtant, il est très important de le faire pour évaluer la contribution positive ou négative des nationalisations des industries exportatrices à la balance des paiements. En troisième lieu, la présence

de paiements de transfert (si bien expliquée par Horst (1971) et Kopits (1976 a) et b))) sera aussi difficile à saisir. Pourtant, il s'agit là d'un autre facteur déterminant quant à l'efficacité des renégociations de contrats du point de vue de la B.P. du P.H.

Nous tenterons donc d'éliminer ou de contourner ces difficultés de la façon la plus efficace possible. Seulement, à l'instar de plusieurs des auteurs cités, il nous faudra probablement nous contenter d'appréciations qualitatives du signe des relations sans pouvoir déterminer avec exactitude leur ampleur quantitative.

5- ANALYSE THEORIQUE

Nous avons donc vu plus haut, au fil des lectures effectués, que plusieurs facteurs comme la substitution des recettes fiscales aux emprunts internationaux, et les politiques de paiements de transfert, peuvent influencer l'impact des renégociations de contrats sur à la balance des paiements. Comme pour les analyses de la relation I.D.-B.P., il sera difficile d'arriver ici à un raisonnement logique entraînant directement une conclusion précise face aux questions qui nous intéressent. Il est toutefois souhaitable d'agencer les facteurs soulignés plus haut de façon à les coordonner sous le point de vue particulier de la relation renégociation de contrats-balance des paiements. Par la suite, nous tenterons de déterminer l'importance relative de chaque facteur à l'aide du modèle économétrique. De là, nous effectuerons les conclusions finales. Il est important de souligner une fois de plus qu'il est prévisible que l'effet réel des renégociations soit différent selon le laps de temps qui s'écoule entre l'initiative gouvernementale et la période avec laquelle on compare la situation originale (premier régime d'entente entre la S.M.N. et le pays hôte). Nous distinguerons donc dans l'analyse le court et le long terme.

Si on regarde l'ensemble des facteurs influents à court terme, les conséquences d'un nouveau régime de répartition des revenus sont

relativement évidentes, quoique n'allant pas toutes dans le même sens. Premièrement, dans la mesure où les "partenaires de négociations" s'entendent pour augmenter la part gouvernementale des revenus d'opération (par perception fiscale sur les revenus, pourcentage de propriété ou par droit direct sur les paiements d'exportations), on peut automatiquement prévoir une croissance des recettes du gouvernement. En admettant cette éventualité, plusieurs effets secondaires ayant une incidence sur la B.P. se matérialisent.

Premièrement, dans la mesure où l'on accepte le scénario qui veut qu'une grande partie des revenus d'exploitation de la S.M.N. retourne dans l'économie du pays d'origine, une baisse relative des profits nets des entreprises entraîne de façon symétrique une diminution des sorties de royalties, dividendes et intérêts pour le pays hôte. Deuxièmement, la rétention de ces revenus à l'intérieur de l'économie domestique peut signifier une substitution de ces revenus supplémentaires au financement externe du gouvernement national. Les comptes courant (par le premier effet) et de capital (par le deuxième) en sont donc en meilleure position. Les répercussions ne s'arrêtent pas là. Par le biais de la propension marginale à importer sur le revenu, une hausse des revenus gouvernementaux et de ceux de l'économie en général va partiellement

s'éliminer par une hausse des importations. Cela aura donc un effet négatif, quoique limité, sur le compte courant.

Par contre, un effet plus immédiat peut aussi nuire aux résultats positifs des démarches gouvernementales. Si on en croit les résultats de Horst (1971) et Kopits (1976), la S.M.N. peut sérieusement limiter l'augmentation des revenus de l'état, malgré la hausse du taux d'imposition. Dû à la structure d'intégration verticale décrite plus haut, il est fréquent pour les S.M.N. d'utiliser les pratiques de paiements de transfert pour relocaliser le maximum possible de leurs profits dans les économies où les autorités ont des pratiques fiscales moins sévères. Dans la mesure où cela est réalisable, l'entreprise peut donc creuser un écart notable entre les résultats escomptés et les effets réels d'une hausse d'imposition. Dès lors, les effets d'entraînements décrits plus haut en sont d'autant plus limités. Face aux problèmes de sortie constante des capitaux en provenance des P.V.D., une étude de la C.N.U.C.E.D. (1970) suggère plutôt aux gouvernements hôtes d'opter pour une approche de stimulation fiscale effective pour inviter les entreprises étrangères à maintenir et réinvestir leurs profits dans le pays où ils ont été accumulés. Par contre, l'exemple du Nuevo Trato chilien (1955-60), où le gouvernement de Santiago tenta justement cela, semble indiquer que cette approche n'est pas universellement souhaitable. Dans ce cas précis, les S.M.N. extractives

de cuivre ont évalué que les facteurs de sécurité d'approvisionnement via une disparité géographique des gisements étaient plus importants que les avantageux termes fiscaux offerts. D'ailleurs, cela est très cohérent avec les analyses de Kindleberger (1972) qui fait mention du manque de sensibilité des S.M.N. en ce qui a trait aux réactions face à une opportunité ponctuelle lorsqu'elle ne coordonne pas avec les stratégies globales de l'entreprise.

Donc, les scénarios alternatifs en ce qui concerne le comportement du gouvernement hôte ne semblent pas être assurés d'un plus grand succès. Il faut tout de même prévoir un certain laps de temps entre la mise en place des nouvelles politiques gouvernementales et la réaction de la S.M.N. , étant donné la rigidité des activités de l'industrie minière. En raison de cet écart, les premières relations soulignées (hausse des revenus et des importations, baisse du financement extérieur) ont l'occasion de se manifester dans toute leur ampleur avant d'être possiblement atténuées par les réactions des entreprises. L'issue des renégociations peut aussi entraîner l'apparition de contrôles plus stricts sur ces mêmes activités de paiements de transferts. Dans l'éventualité où ces restrictions sont efficaces, les impacts bénéfiques sur la B.P. peuvent augmenter.

Dans un autre scénario, si les négociations avortent et que le

gouvernement nationalise la filiale, les conséquences de ce geste varient sensiblement par rapport à celles énoncées plus haut. Premièrement, il n'est bien entendu plus question de paiements de transfert puisque le contrôle de la firme est maintenant entièrement entre les mains du gouvernement. En plus d'acquérir le contrôle, l'Etat est maintenant propriétaire de la totalité des revenus, ce qui multiplie plusieurs fois l'effet anticipé d'une simple hausse de l'imposition. Les revenus d'exportation ne sont donc plus amputés des pertes dues aux rapatriements de royautés et dividendes. Seulement, d'autres coûts sont à considérer. Si le gouvernement a pleine jouissance des revenus d'exportation, ceux-ci peuvent être hypothéqués par les compensations financières que l'Etat doit généralement remettre à la S.M.N. Cette indemnisation peut donc drainer substantiellement les capitaux hors du pays hôte. A ce sujet, l'unanimité n'est pas faite sur la justesse des montants habituellement consentis par l'Etat. Si quelques entreprises comme Kennecott ont pu obtenir des dédomagements pour une très bonne part de leurs investissements, il semble que plusieurs exemples montrent que ces compensations sont occasionnellement accordées à rabais (Demerara Bauxite en Guyanne, 1971; Anaconda Copper, Chili, 1969).

En plus de la question de la compensation financière, il y a la problématique de l'effet du changement d'administration sur la productivité

de l'entreprise étatisée. La capacité de gestion de firmes aussi complexes que les mines d'extraction n'est, en général, pas constamment disponible dans les P.V.D., c'était, en particulier, le cas au tout début de la période des nationalisations (début des années soixante). Il y a de toute façon la présence d'un coût d'efficacité lors de la transition d'une équipe à l'autre qui caractérise tout changement de direction, même entre deux firmes bien expérimentées. En outre, il y a pour les états expropriateurs l'existence de ce que Moran (1974, p.250) appelle "the settling down expenses while moving up the learning curve as an independant producer". Enfin, il y a aussi les possibilités de représailles de la part du pays d'origine de la S.M.N. comme le refus de vente de pièces de rechange ou de location d'expertise de réparation, qui peuvent aussi miner la performance de l'entreprise nationalisée. La réponse traditionnelle à ce problème fut fréquemment l'embauche de personnel souvent étranger, indépendant et ayant les qualifications nécessaires pour remplacer l'administration précédente. Toutefois, il est raisonnable d'anticiper chez ces entreprises des fluctuations plus ou moins temporaires quant à leur efficacité. Si c'est le cas, l'apport de l'initiative gouvernementale à la balance des paiements peut être considérablement réduit. Enfin, le fait de nationaliser la firme étrangère ne change en rien sa nature économique. La structure des activités extractives, même nationalisées, n'est pas susceptible d'entraîner beaucoup plus de liens d'entraînement économiques sur les

autres secteurs d'activité, comme il était souvent reproché aux S.M.N.

En somme, si la renégociation de contrat peut avoir un effet bénéfique sur le compte courant du P.H., cet effet positif peut être diminué ou même renversé par les diverses conséquences analysées. De façon parallèle, les obstacles au succès de l'opération au niveau des transactions courantes impliquent les mêmes limitations quant aux sorties de capitaux par voie de transactions financières plus axées sur des activités de placements (compte capital).

Si on analyse ces mêmes questions à long terme, d'autres considérations viennent s'ajouter pour rendre encore plus discutable le résultat final des changements de régime sur la B.P. Lors de l'augmentation du fardeau fiscal de la S.M.N. le temps écoulé permet à l'entreprise de mieux ajuster ses activités et ses relations financières pour optimiser ses opérations de paiements de transfert. Il est donc possible de voir l'efficacité de la perception fiscale s'atténuer progressivement, jusqu'au moment où la firme atteint un seuil d'exploitation optimal de ces transferts. Un autre facteur négatif vient s'ajouter avec le temps. Dans la mesure où le gouvernement augmente son taux d'imposition, il fait automatiquement baisser les anticipations de revenus nets de futurs projets d'investissements étrangers. Il en découle donc que chaque initiative de

renégociation devient aussi un catalyseur négatif face à l'entrée de nouveaux capitaux. Par contre, certains pays ont réussi, en alternant leurs positions de façon cyclique, à limiter les impressions négatives qu'ils pouvaient créer chez les investisseurs. Cela se fit de façon volontaire et consciente, comme dans le cas du gouvernement Nyerere en Tanzanie (quoique à très long terme), ou selon les variations entre les divers régimes politiques successifs. Les investissements perdus se traduisent malgré tout en augmentation des importations, surtout lorsque ce sont des investissements dans le secteur secondaire qui sont écartés.

Deuxième conséquence à long terme des renégociations, le durcissement de la position gouvernementale face aux entreprises d'un pays industrialisé peut entraîner une baisse ou une cessation complète de l'aide internationale en provenance de ce dernier. Ce comportement fut déjà remarqué en Mauritanie où la nationalisation des mines de minerai de fer entraîna de sérieuses coupures dans l'aide financière française à ce pays. Lorsque ceci se matérialise, le pays hôte se doit souvent de compenser en augmentant ses importations. Donc, les effets long terme des renégociations de contrats peuvent être néfastes pour la B.P. de la nation jadis bénéficiaire de l'I.D.

Dans le scénario alternatif de la nationalisation, les effets à long

terme sont différents. La question de substitution des importations à l'aide internationale demeure, mais d'autres points s'ajoutent. Il fut question plus haut de l'importance pour les firmes de transformation des matières premières d'avoir un approvisionnement régulier et sûr pour maintenir leur part de marché dans la structure oligopolistique de leur industrie. Dans cette optique, le fait que le pays hôte soit instable dans ses relations avec la S.M.N. peut nuire à son image de "fournisseur" fiable et régulier. Dans le contexte de l'industrie minière où l'offre de minerai disponible est rigide et stable, on peut présumer que l'entreprise nationalisée n'aura aucune difficulté à occuper la place sur le marché qui appartenait jadis à la S.M.N. Par contre, si la nouvelle firme a un départ laborieux après les problèmes de transition administrative cités plus haut, elle aura peut-être à faire des concessions quant au prix qu'elle exige pour sa production, ce qui se traduirait par une diminution de la valeur de ses exportations. Cela devrait toutefois demeurer marginal vu l'inélasticité-prix de la demande mondiale de matières premières. D'ailleurs, la situation totalement contraire peut aussi prévaloir. Si les nationalisations s'effectuent dans plusieurs pays qui sont les principaux producteurs d'un minerai particulier, ceux-ci peuvent coordonner leurs activités de distribution de façon à faire monter les prix. Ce type de cartel peut apporter d'énormes bénéfices à la balance des paiements des pays membres, comme l'a démontré, jusqu'à récemment, l'exemple de l'O.P.E.P. Par contre, la faisabilité de cette

alternative est sujette à une série de conditions bien particulières qui font que toute tentative dans ce sens n'est pas garantie d'un égal succès. L'exemple du cuivre et de la bauxite en témoignent clairement.

Dès lors, il semble difficile de déterminer par ces seules considérations de l'apport positif ou négatif des renégociations de contrats sur la balance des paiements du pays hôte. Les résultats finaux dépendent donc de l'ampleur respective de chaque mécanisme décrit. Par contre, si on ne peut conclure sur l'effet du changement de régime sans analyser la réalité empirique, il semble clair par la comparaison du court et long termes des mécanismes déterminants de l'étude que l'état de la B.P. devrait se détériorer au moins partiellement au fil des années. Toutefois, cela n'implique pas que l'effet global des renégociations soit négatif. Si l'effet initial est avantageux, celui-ci peut seulement diminuer d'intensité avec le temps. Dans l'alternative opposée où l'effet initial est négatif (dû aux contre-coups indirects), il devient prévisible que cet état de chose s'aggrave.

L'analyse théorique qui vient d'être effectuée indique donc que l'ensemble des répercussions de la "désuetude" des contrats ne dirige pas de façon décisive l'évolution de la balance des paiements dans un sens ou dans l'autre. Vu le nombre d'implication contradictoires, le test empirique

qui suit prend toute son importance quant à l'obtention de résultats plus articulés.

6-ANALYSE EMPIRIQUE

6.1-MODELE ET ANTICIPATIONS

Après avoir assemblé les considérations qui peuvent théoriquement influencer la relation "renégociation de contrats - balance des paiements", il est nécessaire d'évaluer le poids relatif de chaque facteur afin de pouvoir déterminer le résultat global de cette politique. C'est à cette fin que le présent modèle empirique fut construit. Sans utiliser des variables qui évaluent directement l'importance de chaque facteur déterminé plus haut, ce modèle isole suffisamment bien plusieurs facettes de la B.P. et de ses déterminants pour que l'on puisse tirer des conclusions assez claires sur la majorité des aspects de la question. En combinant les résultats économétriques avec les liens théoriques analysés, nous pourrons enfin analyser avec suffisamment de détails les questions qui sont au centre de ce travail. Du aux problèmes cités dans la présentation de l'analyse, il est bon de répéter ici qu'il semble qu'obtenir des résultats quantitativement exacts est problématique. Ainsi, à l'instar des articles examinés, nous nous concentrerons sur des appréciations qualitatives des relations sans pouvoir déterminer avec clareté leur ampleur. Face à ces difficultés, le modèle suivant a été choisi comme étant le plus prometteur:

- pour le poste "i" de la balance des paiements;

$$(12) \Delta Y_{it} = \beta_0 + \sum \beta_{jt} X_{jit} + \alpha^k Z^k_{it} + e_{it} \quad \begin{array}{l} \text{où } i = 1, 2, \dots, 9 \\ t = 1, 2, \dots, 72 \\ k = 1, 2 \end{array}$$

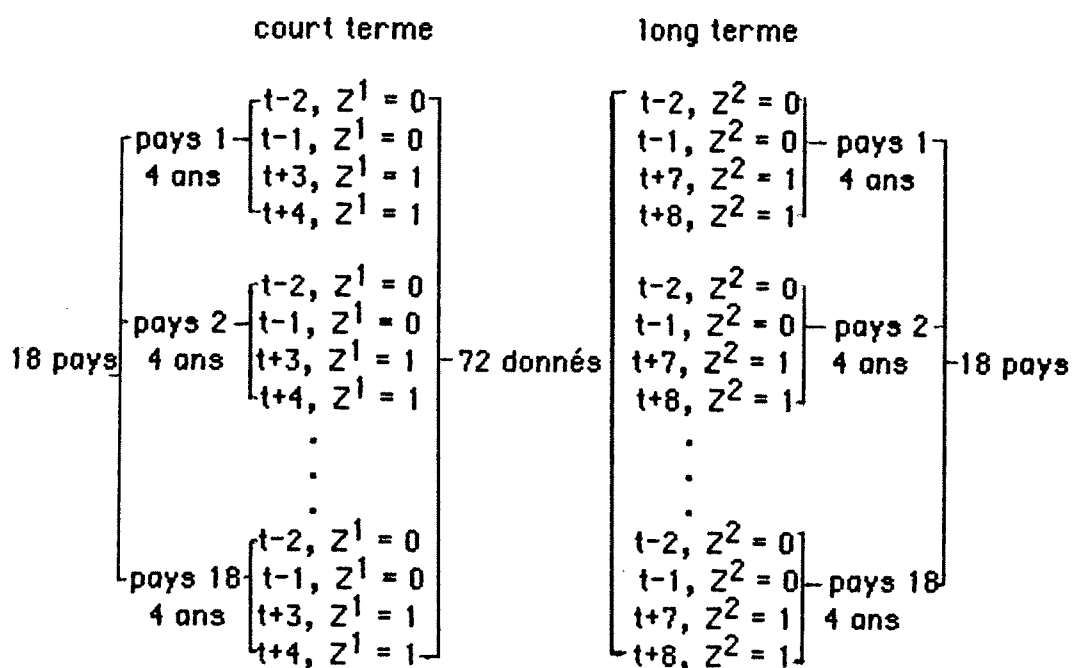
- Y_{it} = poste "i" de la balance des paiements
 X_{jit} = variables endogènes "j" déterminant le comportement de B.P.
 Z^k_{it} = variable binaire déterminant la présence ($Z = 1$) ou l'absence ($Z = 0$) de la nouvelle "entente" entre la S.M.N. et le pays hôte.

Cette forme fut traitée en coupe transversale de façon à saisir clairement l'effet de la variable binaire Z (représentant la présence de la renégociation de contrat) sur certains postes de la balance des paiements. Ceci sera fait en comparant l'état de cette dernière avant et après la renégociation. Les estimations des coefficients seront effectuées par la méthode des moindres carrés ordinaires. La présence des autres variables est évidemment justifiée pour isoler l'effet des renégociations de celles des autres facteurs ayant pu influencer le comportement de la B.P. De plus, les renégociations n'ayant qu'un impact prévu relativement marginal, il est essentiel de compléter l'explication avec les variables théoriquement déterminantes. Ceci est nécessaire afin d'obtenir des résultats plus satisfaisants et plus représentatifs du comportement de B.P. La balance des paiements fut désagrégée en ses divers postes pour acquérir plus d'information quant à la nature de l'impact du changement de régime, à savoir la décomposition des répercussions sur les différentes composantes du compte courant comme du compte capital.

L'équation est appliquée au comportement de 18 pays ayant été touchés par des renégociations de contrats avec des résultats divers et où la S.M.N. concernée se consacrait à l'extraction de différentes matières premières. De cette façon, nous n'obtiendront pas un résultat sectoriel spécialisé dans une région ou pour un produit particulier, mais plutôt une tendance générale des effets à travers les divers cas de renégociations. L'auteur croit qu'en guise de première approche, un résultat général semble plus important que l'analyse d'un cas particulier. Les données prennent donc la forme suivante, que nous voyons sur le tableau I. Comme il est montré, chaque équation sera soumise à deux banques de données. Une banque de données pour l'analyse à court terme (lorsque $Z^k = Z^1$) et une autre pour l'analyse à long terme, c'est-à-dire lorsque $k = 2$. Il y a quatre observations pour chaque pays, l'année "t" de référence étant celle du changement de régime.

L'analyse à court terme comparera la situation des postes de la B.P. entre les deux années précédant la renégociation et les 3^{ème} et 4^{ème} années suivant cette politique. Les années succédant immédiatement la renégociation ont été éliminées pour éviter des biais négatifs dans l'analyse générale. Ceci, au cas où il y eut fermeture temporaire des mines lors de nationalisation, ou tout autre comportement de la part de la S.M.N. ou du gouvernement qui soit politique plutôt que pertinent aux performances

TABLEAU I : STRUCTURE DES BANQUES DE DONNEES



économiques (ceci pouvant en effet se produire lors de tensions exagérément fortes entre les parties). Le signe de la variables Z indiquera l'effet des renégociations sur la balance des paiements. Pour l'analyse à long terme, on comparera la situation des postes de la balance des paiements lors des deux mêmes années précédant la renégociation avec cette situation pour les 7^{ème} et 8^{ème} années succédant à la renégociation. Les années 7 et 8 furent choisies pour leur distance temporelle suffisante et pour des questions de disponibilité de statistiques. Certains des pays étudiés ayant effectué leur renégociation au cour des années 1974-75, il aurait été difficile de recueillir des données sur une période de temps plus considérable. Nous utilisons deux années par période pour éviter que les résultats reposent sur des années exceptionnelles ou anormales quant à leur performance économique. En utilisant deux années de référence, on peut espérer que les années exceptionnelles seront pondérées par les suivantes (ou les précédentes).

Il est évident que la forme de structure de données utilisée ici est quelque peu originale et peut soulever des questions quant à sa spécification économétrique ou au sujet de son efficacité. Un hybride de coupe transversale et de série chronologique est difficilement reconnu comme

TABLEAU II : LISTE DES VARIABLES ET LEURS SYMBOLES

- D** = demande mondiale du produit affecté par les renégociations
- V** = valeur unitaire des exportations du produit
- X** = exportations totales du pays hôte
- I** = investissements totaux du pays hôte
- M** = importations totales du pays hôte
- Y** = produit intérieur brut
- XPR** = valeur totale des exportations du produit
- XPV** = volume total des exportations du produit
- C** = compte courant du pays hôte
- ID** = investissements directs totaux reçus par le pays hôte
- K** = solde du compte capital
- BP** = balance des paiements totale
- G** = dépenses gouvernementales
- T** = recettes gouvernementales
- EX** = taux de change entre la monnaie du pays hôte et celle de son
partenaire commercial principal
- R** = production nationale annuelle du produit
- i** = taux d'intérêt américain (taux d'escompte)
- P** = indice du prix mondial du produit
- PET** = indice du prix du pétrole

une méthode traditionnelle d'estimation. Néanmoins, l'auteur croit qu'elle se comportera de façon satisfaisante dans le cas qui nous intéresse. La vérification de la présence de problèmes économétriques pouvant biaiser la valeur des coefficients estimés sera évidemment faite de façon rigoureuse pour assurer le bien fondé du modèle choisi. De toute façon la structure choisie ici ne se veut pas universellement utilisable, mais particulièrement adaptée à la présente question.

Voici les équations qui seront estimées. Premièrement, quatre équations détermineront l'effet des renégociations de contrats sur le compte courant de la B.P. La première de celles-ci se penchera sur l'effet de la politique gouvernementale sur les exportations totales du pays hôte (les attentes au sujet des signes des coefficients sont entre parenthèses sous chaque variable):

$$(13) \quad X = \beta_0 + \beta_1 D + \beta_2 P + \beta_3 EX + \beta_4 Y + \beta_5 Z + e_t$$

$$\text{c.t.} \quad (+) \quad (+) \quad (-) \quad (+) \quad (+)$$

$$\text{l.t.} \quad (+) \quad (+) \quad (-) \quad (+) \quad (+)$$

Ici, la valeur des exportations totales doit nous donner une bonne indication du comportement des exportations du bien concerné par la renégociation. La variable D (demande mondiale du produit) devrait obtenir un signe positif. Il est en effet normal que la quantité des exportations (ou sa

valeur unitaire) augmente avec une croissance de la demande pour ce bien. De plus, vu l'inélasticité-prix de la demande et de l'offre pour les matières premières, la variable P (prix mondial du produit) devrait aussi obtenir un signe positif. La question du taux de change (EX) est plus délicate. Il faut souligner ici que le taux de change présent est celui qui compare la valeur de la devise du partenaire commercial principal avec la monnaie du pays hôte. Normalement, la faiblesse de la monnaie nationale (EX élevé) devrait favoriser l'augmentation des exportations. Par contre, la situation présente est telle que la majorité des pays ici étudiés ont comme partenaire principal les Etats-Unis (qui est aussi souvent le pays d'origine de la multinationale). Dans la mesure où le dollar U.S. est souvent la devise dans laquelle le commerce de matières premières s'effectue, il est possible qu'une hausse de ce dernier (EX monte) entraîne une augmentation du coût d'acquisition de ces produits pour des pays tiers. Si cela est le cas, il est possible qu'une hausse de EX entraîne une diminution des importations de matières premières de la part d'autres demandeurs. Ainsi, on peut prévoir un signe négatif. La variable V décrit le prix réel reçu par l'entreprise extractive par unité de minerai exporté. Elle est donc une variable sensiblement comparable à P . On s'attend ainsi à obtenir un nouveau signe positif.

La variable Z est évidemment celle dont le comportement est le

plus significatif pour notre étude. Si on retient les arguments mentionnés plus haut, le changement de régime devrait limiter l'impact de la sous-facturation pratiquée par la S.M.N. En outre, puisque certains de nos pays-cas sont des producteurs de pétrole, le scénario du cartel des producteurs et de la hausse des prix peut aussi entraîner une augmentation de la valeur de X . Dans le sens contraire, les problèmes d'efficacité de production expliqués par le changement d'administration (lors de nationalisation) devrait entraîner une valeur inférieure de Z à court terme par rapport à Z ($k=2$) de long terme. Il est bien entendu que cette analyse ne tient que si ces problèmes sont transitoires. On peut donc formuler l'hypothèse suivante;

A) Hypothèse 1: la renégociation de contrat devrait faire augmenter la valeur des exportations.

La deuxième équation évalue l'effet des renégociations (effet de Z) sur la valeur unitaire des exportations du produit affecté par le changement de régime. Par le biais de la valeur réelle reçu en paiements des exportations (variable Y), on tente ici d'évaluer si la désuétude des contrats peut accentuer les politiques de paiements de transfert de la part des S.M.N. lorsqu'elles exportent le minerai vers une autre filiale qui en fait la transformation:

$$(14) Y = \delta_1 DO + \delta_2 P + \delta_3 Y + \delta_4 XPV + \delta_5 Z + e_t$$

c.t. (+) (+) (+) (-) (0)

l.t. (+) (+) (+) (-) (+)

Ici, la variable DO (situation de l'offre et de la demande ou indice de demande excédentaire) devrait avoir le même signe positif que la variable D (demande) dans l'équation (13). Cela pour les mêmes raisons. Si la demande croît par rapport à l'offre du produit (DO augmente), il est normal que le prix unitaire de l'exportation soit aussi en hausse. La variable P (prix officiel du produit) doit aussi avoir un signe positif dans la mesure où la valeur unitaire des exportations du produit (Y) doit suivre de façon approximativement proportionnelle le cours du prix officiel. La variable Y (produit intérieur brut) est susceptible d'avoir le même signe positif. Ceci est expliqué par une relation de causalité inversée où une augmentation du prix d'une des plus importantes exportations de l'économie doit avoir un effet bénéfique sur la revenu national. Par contre, ceci dépend de la condition que le volume des exportations n'en soit pas diminué, ce qui n'est pas anticipé dans le secteur de l'extraction minière. La variable XPV (volume des exportations de la matière première) doit par contre avoir un coefficient négatif. Premièrement, ceci est simplement causé par la logique mathématique puisque XPV consiste au dénominateur de la fonction qui nous permet d'obtenir la valeur de Y. En d'autres termes, toute

croissance de XPY est synonyme d'une hausse de l'offre. Toutes choses étant égales par ailleurs, une telle variation a tendance à provoquer une baisse du prix du marché ou de la valeur unitaire des exportations (Y). Donc, signe négatif.

Quant à la variable Z , les anticipations sont moins évidentes. D'un côté, il est prévisible que la renégociation de contrat aie un effet limitatif sur la marge de manoeuvre de la S.M.N. en ce qui a trait de ses opérations de paiements de transfert (effet positif). Par ailleurs, le changement de régime symbolisé par Z devrait augmenter l'incitation qu'ont les firmes étrangères à généraliser de telles pratiques (effet négatif). Enfin, le fait que les transactions de commerce de matières premières se fassent par le biais de contrats à long terme, il est aussi possible de voir un laps de temps s'écouler avant que l'influence des renégociations se fasse sentir sur la valeur unitaire des exportations. En considérant tous ces facteurs, il est possible d'obtenir un signe positif au coefficient de la variable Z , mais surtout à long terme;

B) Hypothèse 2: les renégociations de contrats limitent les opérations de paiements de transfert à long terme.

La troisième équation est construite de façon à évaluer l'effet du changement de régime sur les importations:

$$(15) \quad M = \mu_0 + \mu_1 Y + \mu_2 ID + \mu_3 G + \mu_4 PET + \mu_5 EX + \mu_6 Z + e_t$$

c.t. (+) (+) (-) (+) (-) (+)

l.t. (+) (+) (-) (+) (-) (+)

Dans ce cas-ci, les anticipations face à Y (produit intérieur brut) sont résolument positives. Plus le revenu national croît, plus la consommation de biens importés aura tendance à augmenter. Il en est de même pour les investissements directs (ID). Il est normal que les investissements soient synonymes d'une augmentation du capital de production au pays, et que cette hausse se traduise au moins partiellement par une entrée additionnelle d'équipement importé. Donc, on s'attend à un signe positif. Pour ce qui est des dépenses gouvernementales (G), le signe peut aller dans les deux sens. Toutefois, dans le contexte de pays en voie de développement, la situation peut être différente. Ces pays ont généralement des problèmes d'endettement international relativement sévères. Dans cette mesure, on peut anticiper qu'un des objectifs du gouvernement soit d'obtenir le plus grand surplus de la balance des paiements de façon à financer cet endettement. Il est donc raisonnable de s'attendre à ce que les dépenses gouvernementales se concentrent, entre autres, sur un encouragement à l'industrie locale dont la production se substitue aux importations. On anticipe donc un coefficient négatif.

La variable PET (prix mondial du pétrole) devrait avoir un effet positif. Premièrement, les pays importateurs de pétrole vont voir leur facture d'importation augmenter si le prix de l'énergie augmente. Si on ajoute à cela l'inélasticité-prix de la demande pour les hydrocarbures, on doit anticiper un signe positif. D'un autre côté, plusieurs des pays de notre échantillon sont des pays producteurs et exportateurs de pétrole. Ceux-ci, en revanche, profitent des variations du prix mondial au chapitre de leurs revenus d'exportations. Cette hausse de revenu est susceptible de provoquer une croissance des importations de ces pays par le biais de la propension à importer sur le revenu. La variable EX (taux de change avec le principal partenaire), elle, doit avoir un signe négatif. En effet, une appréciation de la valeur de la devise du partenaire principal entraîne une hausse du prix des importations en provenance de ce pays. Face à cette hausse de prix, il est prévisible de voir le pays importateur réduire sa quantité demandée.

Enfin, la variable Z peut transmettre de plusieurs façons une influence quelconque aux importations totales du P.H. Lors de l'analyse théorique, on a pu remarquer que les changements de régimes entraînent en premier lieu une augmentation de la part des revenus de la S.M.N. qui demeurent dans l'économie du pays-hôte. Par contre, cette plus forte rétention fiscale devrait faire augmenter les importations par le biais de la

propension marginale à importer. Deuxièmement, les considérations de cessation d'aide internationale et de substitution des investissements directs par des importations (comme il fut expliqué plus haut) devraient aussi porter le coefficient de Z à avoir un signe positif. Les deux derniers phénomènes cités pouvant prendre un certain temps avant de se faire ressentir, on peut supposer que l'effet long terme de Z devrait être supérieur à l'effet court terme;

C) Hypothèse 3: les renégociations de contrats provoquent, *ceteris paribus*, une croissance des importations du pays hôte.

La quatrième équation fera la synthèse des trois précédentes en tentant d'agréger les effets de la renégociation sur la somme des transactions courantes;

$$(16) \quad C = \theta_0 + \theta_1 Y + \theta_2 X + \theta_3 M + \theta_4 P + \theta_5 G + \theta_6 Z + e_t$$

c.t. (+) (+) (-) (+) (+) (?)

l.t. (+) (+) (-) (+) (+) (?)

Les signes attendus ici sont relativement évidents. Ceux qui ne sont pas indiqués par définition, ont été analysés plus haut. Par contre, il est extrêmement difficile d'anticiper dans un sens ou dans l'autre la combinaison de l'effet positif de Z prévu sur les exportations (X) (eq. 13) comme sur les importations (M) (eq. 15). L'importance relative de chaque effet à sens contraire déterminera l'apport global des renégociations de

contrats sur le compte courant. De toute manière, selon l'ensemble des raisons théoriques vues plus haut, il semble que l'on doive s'attendre que la situation du compte courant soit moins favorable à long terme.

Voyons maintenant le compte capital. Un des principaux déterminants de ce dernier est la somme des investissements directs. C'est aussi un facteur qui est susceptible d'être influencé par les renégociations de contrats;

$$(17) \quad ID = \alpha_0 + \alpha_1 I + \alpha_2 Y + \alpha_3 i + \alpha_4 PET + \alpha_5 Z + e_t$$

$$c.t. \quad (+) \quad (+) \quad (+) \quad (-) \quad (-)$$

$$l.t. \quad (+) \quad (+) \quad (+) \quad (-) \quad (\sim)$$

Ici, le produit intérieur brut (Y) devrait avoir une influence positive sur l'arrivée d'investissements directs dans l'économie du pays hôte. Premièrement, il est habituel de voir les entreprises préférer des économies à plus fort revenu per capita pour situer leurs filiales. Ceci est d'autant plus vérifiable pour ce qui a trait des investissements manufacturiers. De plus, en inversant la causalité, l'entrée d'investissements directs dans une économie devrait favoriser sa croissance. La variable des investissements totaux devrait aussi avoir le même signe, puisqu'une activité économique ayant un bon rythme devrait encourager les investisseurs étrangers. En outre, les possibilités de "joint ventures" devraient assurer que ces deux variables (ID et I) fluctuent de

façon parallèle. La présence du taux d'intérêt américain est justifié par l'hypothèse raisonnable que la partie la plus importante des investissements directs provient des Etats-Unis. L'état du marché financier américain et ses possibilités de financement peuvent donc avoir une incidence sur les décisions des investisseurs. La hausse des taux d'intérêt devrait entraîner une augmentation de l'offre de fonds prêtables et, symétriquement, une baisse de leur demande. Les sociétés multinationales pouvant être moins sensibles que les autres agents économiques face à cette situation, elles peuvent utiliser l'écart offre-demande pour financer des projets outre-mer. La variables du prix du pétrole (PET) devrait avoir l'effet contraire. Les hausses du prix mondial des hydrocarbures a entraîné dans l'ensemble de l'économie mondiale une période d'incertitude peu propice aux investissements. On s'attend donc à un effet négatif de la part de la variable PET.

La variable des renégociations (Z) devrait aussi avoir un effet négatif. dans la mesure où les politiques gouvernementales deviennent moins conciliantes face aux S.M.N., ces dernières auront tendance à opter pour un comportement de prudence avant de compromettre de nouveaux capitaux dans la même économie. La seule inconnue à ce chapitre est la durée du "refroidissement" des investisseurs;

D) Hypothèse 4: les renégociations de contrats nuisent à l'arrivée de nouveaux investisseurs étrangers

Quant à l'effet des renégociations sur l'ensemble du compte capital, l'effet peut être différent par la limitation de la sortie de profits par des réseaux officiels:

$$(18) K = \pi_0 + \pi_1 \text{PET} + \pi_2 i + \pi_3 \text{ID} + \pi_4 Y + \pi_5 Z + e_t$$

c.t. (+) (-) (+) (-) (?)

l.t. (+) (-) (+) (-) (?)

Les variables "i" (taux d'intérêt u.s.) et ID (investissements directs) devraient avoir ici des signes contraires. Si les taux américains sont en période de croissance, il est normal que, toutes choses étant égales par ailleurs, les capitaux financiers quittent les pays hôtes pour aller se placer de façon plus rémunératrice sur le marché bancaire américain. Par contre, un investissement direct doit, par définition, favoriser le compte capital du pays. La valeur négative de Y (produit intérieur brut) est expliquée par des raisons purement mathématiques. En effet, pour éviter des problèmes d'hétéroscédasticité entre les diverses échelles des économies étudiées, le solde du compte capital de chaque pays fut divisé par son produit intérieur brut pour que l'ampleur des variations soit plus comparable entre chaque nation. Il est alors normal d'avoir un effet négatif de Y sur K. La valeur de PET (le prix mondial du

pétrole) est plus problématique, vu la présence dans notre échantillon de pays importateurs et exportateurs de pétrole. Les fluctuations du prix mondial des hydrocarbures a donc un effet contraire selon le pays observé. La présence de cette variable sembla toutefois justifiée par le contexte temporel de l'étude (début 1960 - milieu 1980) et par l'impact que les deux chocs pétroliers ont eu sur les mouvements de capitaux. Il était important que la variable Z (renégociations) n'absorbe pas cet effet car il n'était pas uniquement causé par des pays membres de notre échantillon (l'Arabie Saoudite, par exemple, n'y est pas). Pour en revenir à son impact, il est raisonnable d'évaluer l'apport de PET comme étant positif puisqu'une bonne partie des pays étudiés ici sont exportateurs de pétrole et que l'effet global pour ces pays fut beaucoup plus positif qu'il fut négatif (quoique de façon sérieuse) pour les importateurs (Nunnenkamp, 1982).

Pour ce qui concerne Z, Les facteurs soulignés dans la théorie s'opposent. Autant les renégociations peuvent faire baisser les investissements directs (hypothèse 4), autant elles peuvent limiter la sortie des capitaux en plus d'augmenter les recettes gouvernementales de façon à les substituer au financement externe. Comme pour l'effet global sur le compte courant, il est difficile de spéculer sur le signe que prendra le coefficient de la variable Z.

Une dernière hypothèse semble nécessaire à vérifier dans la mesure où c'est une base sur laquelle dépendent plusieurs mécanismes de détermination de l'effet total de Z. C'est-à-dire;

E) Hypothèse 5: les renégociations de contrats ont un effet positif sur la somme totale des recettes de l'état (T):

$$(19) T = \beta_1 Y + \beta_2 ID + \beta_3 R + \beta_4 Z + e_t$$

$$\text{c. t.} \quad (-) \quad (+) \quad (+) \quad (+)$$

$$\text{l. t.} \quad (-) \quad (+) \quad (+) \quad (+)$$

La variable Y (produit intérieur brut) aura ici un effet négatif pour les mêmes raisons mathématiques que l'effet Y-K dans l'équation (18). Les investissements directs (ID) et la production (R) auront des effets positifs dus à leur contribution aux revenus imposables. En accord avec l'hypothèse de départ, le coefficient de Z devra avoir un signe positif.

Enfin, l'équation globale donnera l'effet agrégé des renégociations de contrats sur la totalité de la balance des paiements du pays hôte:

$$(20) BP = \alpha_0 + \alpha_1 DO + \alpha_2 C + \alpha_3 Y + \alpha_4 ID + \alpha_5 G + \alpha_6 PET + \alpha_7 Z + e_t$$

$$\text{c. t.} \quad (+) \quad (+) \quad (-) \quad (+) \quad (+) \quad (+) \quad (?)$$

$$\text{l. t.} \quad (+) \quad (+) \quad (-) \quad (+) \quad (+) \quad (+) \quad (?)$$

Toutes les variables présentes gardent les mêmes signes que dans les équations explicatives (no. 13 - 19). Les justifications face aux attentes expliquées plus haut sont encore valables dans la situation agrégée. Tandis

que pour la variable Z , le résultat dépend des effets dans les équations nos. 16 et 18. Toutefois, l'analyse théorique nous suggère que, étant donné les réactions possibles des S.M.N. ou de leur pays d'origine (baisse de l'aide internationale, baisse des investissements directs, etc), l'effet à court terme ($Z^{k=1}$) devrait être plus favorable que l'effet à long terme ($Z^{k=2}$);

F) Hypothèse 6: l'effet des renégociations de contrats sur la balance des paiements est de valeur décroissante avec le temps.

Il est donc difficile de prévoir dans quel sens le changement de régime affectera la balance des paiements du pays hôte. Du côté du compte courant, les exportations comme les importations doivent subir des hausses. Ces deux variations ayant des effets contraires, le résultat final dépendra de la force relative des courants et de l'efficacité du gouvernement de faire deux choses particulières. Dans le cas de hausse d'imposition, celui-ci doit tenter de réduire au minimum les opérations de paiements de transferts. Dans l'éventualité d'une nationalisation, il doit s'assurer que les réactions négatives (hausse d'importation dû à la baisse des I.D. et de l'aide financière) soient les plus petites possibles.

Du côté du compte capital, l'effet positif des renégociations dépend de l'aptitude du gouvernement à utiliser ses nouveaux revenus de façon à

réduire les emprunts à l'étranger. Si l'Etat peut remplir ces tâches avec succès, il peut espérer obtenir une amélioration de sa balance des paiements. La durée de cette amélioration dépendra en grande partie de la capacité du gouvernement hôte de limiter les effets négatifs que son manque de coopération avec ses partenaires étrangers pourrait entraîner à moyen terme.

6.2-SOURCE DES DONNEES

Dans le choix des pays étudiés, quelques considérations furent particulièrement importantes. Premièrement, il semblait justifié de choisir des pays où l'importance relative des exportations du produit minier concerné par la renégociation soit suffisamment grande pour que l'on puisse saisir statistiquement l'effet de la politique gouvernementale. Deuxièmement, il fallait éviter les pays où les renégociations ont été effectuées lors d'un mouvement de nationalisation généralisé de l'économie nationale, de façon à ne pas confondre les effets du nouveau partage des revenus avec ceux d'un changement complet du comportement de l'économie. Pour de telles considérations, des pays comme la Tanzanie et le Mozambique ont été éliminés. Enfin, on a tenté d'éviter les nations où les vagues de nationalisations se suivent de trop près afin de pouvoir isoler temporellement les effets de court et de long terme. Malheureusement, quelques-uns de nos exemples s'écartent un peu de ces critères, le nombre de cas parfaits étant limité comparativement au nombre d'observations désirées.

L'énumération des pays-cas est donc la suivante;

1) Algérie, 1969: période de nationalisation graduelle des entreprises pétrolières américaines et françaises (Sinclair Mediterranean,

Mobil Oil, Newmont, E.R.A.P., C.F.P.) à la faveur de la société d'Etat Sonatrach.

2) Bolivie, 1969: nationalisation de Gulf Oil (27 octobre 1969). Le pétrole constitue alors 10% des exportations totales boliviennes. Gulf était propriétaire de 80% des ressources pétrolières du pays. La décision politique de nationalisation est prise en raison d'une suite de problèmes nationaux, notamment des frictions contractuelles face à la construction d'un pipe-line Bolivie-Argentine, une période de faiblesse de la balance des paiements, une croissance du déficit gouvernemental et des anticipations de dévaluation et de fuite de capitaux.

3) Chili, 1969: nationalisation d'Anaconda avec compensation financière partielle par le gouvernement Chrétien-démocrate. Anaconda était la plus importante société d'extraction de cuivre au Chili avec approximativement \$ 29.5 millions de revenus par année.

4) Colombie, 1969: renégociation avec Texaco et Gulf en ce qui concerne la répartition des revenus. Les royautés gouvernementales passent de 3% à 11.5%. La zone de concession minière est réduite, le loyer d'occupation du territoire est augmenté et les déductions fiscales face à l'amortissement des gisements sont diminuées. L'ancien accord avait 13 ans d'existence.

5) Guyane, 1971: nationalisation de la Demerara Bauxite comp., filiale d'Alcan, le 23 février 1971. La compensation financière sera

effectuée sur les profits après-impôt accumulés lors des années suivantes, selon la valeur des installations à la fin de l'année 1969. Ceci représentait une somme de \$ 53.7 mn à Alcan sur une période de vingt ans, avec un taux d'intérêt de 6% (comparé avec une valeur approximative de \$110 mn). Par contre, Alcan s'engage à acheter 50% de la production guyanaise de bauxite. La Guyane représentait 30% des approvisionnements d'Alcan et la bauxite était la première exportation du pays.

6) Indonésie, 1965: nationalisation de Shell, Caltex et Esso (90% de la production nationale) à la faveur de la société d'état Pertamina. La compensation financière est fixée à \$ 116 mn dont 10% payable dans l'année même et le reste dans cinq ans sans intérêts. Le gouvernement passe simultanément un accord avec les société de prospection, permettant ainsi de maintenir l'effort de recherche pour d'autres gisements.

7) Jamaïque, 1974: Tout de suite après son élection à la tête du pays, M. Michael Manley renégocie les ententes fiscales avec les principales entreprises d'extraction du pays (Alcoa, Alcan, Anaconda, Kaiser, Reynolds et Revere). Les royautés gouvernementales augmentent à 50% ce qui fait passer le revenu total de cette redevance de J\$ 80 mn en 1973 à J\$ 170 mn en 74, De plus, les impôts sur les profits des corporations sont multipliés par six. (Bauxite)

8) Libye, 1971: deux ans après sa prise du pouvoir, le colonel Quaddafi nationalise à 51% les companies pétrolières B.P., Esso, Aquitaine,

S.F.P., et Shell.

9) Mauritanie, 1975: le premier janvier 1975, le gouvernement mauritanien nationalise la firme Miferma Iron Ore Mines de propriété franco-américaine avec pleine compensation financière. La Société Nationale Industrielle et Minière (S.N.I.M.) voit ses installations d'extraction de minerai de fer être nationalisées peu de temps après. Miferma obtiendra \$ 180 mn en six ans avec 10.5% d'intérêt et la S.N.I.M. \$95 mn en dix ans sans aucun intérêt. Le gouvernement justifie sa position par le manque de liens d'entraînement économique dans la performance des entreprises étrangères. L'aide financière française sera sérieusement diminuée et les mines seront temporairement fermées en raison de la guerre avec le Polisario du Sahara Occidental.

10) Mexique, 1964: mouvement progressif de mexicanisation des mines. Les deux tiers des entreprises minières sont nationalisées à 51%. Il s'en suivra une baisse de la production pour une période de deux ans qui sera suivie d'un redressement des activités (cuivre).

11) Nigéria, 1967: nouveaux accords fiscaux augmentant le fardeau fiscal des companies pétrolières.

12) Papouasie Nouvelle-Guinée, 1974: lors de l'acquisition de l'indépendance du pays face à l'Australie, le nouveau gouvernement élimine les "congés fiscaux" qui avaient été totalement accordées à la mine de cuivre de Bougainville, appartenant à la Conzinc Riotinto of Australia Ltd.

D'une imposition nulle, la taxe passe à 33% sur les A\$ 87.5 premiers millions de profits et à 70% sur tout profit supplémentaire. De cette politique, le gouvernement entend obtenir un revenu additionnel de A\$ 30 mn par année. Par contre, il s'en suivra que la production baissera de 5.4% l'année suivante.

13) Pérou, 1964: un an après l'arrivée au pouvoir d'un nouveau gouvernement, ce dernier effectue une réforme fiscale face aux entreprises d'extraction de cuivre (Cerro de Pasco corp., Southern Peru Copper corp., filiale d'Anaconda). Cette restructuration fait passer les échelles d'imposition de 7 à 10% jusqu'à 20 à 30% pour des raisons de nouveaux besoins de financement gouvernemental.

14) République Dominicaine, 1971: Hausse de l'imposition sur les profits des entreprises d'extraction de bauxite.

15) Suriname, 1974: Le gouvernement augmente les impôts sur les profits des sociétés minières de bauxite.

16) Venezuela, 1970: Le gouvernement modifie le traitement fiscal imposé aux companies pétrolières et minières (Iron Mines comp., appartenant à Bethlehem Steel, Oricono Mining comp., filiale de U.S. Steel et plusieurs sociétés pétrolières). L'ancien taux progressif proportionnel aux profits plafonnait à 57%, il sera dorénavant fixe à 60%. Cette hausse fut provoquée par la recherche gouvernementale de moyens supplémentaires pour financer les hausses constantes de ses dépenses

d'infrastructure et de développement industriel.

17) Zaïre, 1966: Le gouvernement du général Mobutu nationalise la compagnie belge Union-Minière du Haut-Katanga (cuivre) à la faveur de la société d'état Gecomin. L'accord final sur les compensations financières est fixé comme suit; le gouvernement remboursera 6% de la valeur de la production de la mine pendant 15 ans et 1% durant les 10 années suivantes. Un 2% additionnel est négocié en tant que paiements pour support technologique. La valeur de l'accord total est estimé à £ 165 mn en 15 ans.

18) Zambie, 1968: le gouvernement de M.Kenneth Kaunda nationalise les sociétés extractives de cuivre britanniques (Monarch, Crittal Hope et Anglo-American Glass). La compensation financière est basée sur les profits futurs des entreprises. Le cuivre représentait alors 95% de la valeur des exportations de la Zambie. La nationalisation fut provoquée par une suite de problèmes tels le rapatriement de 80% des profits des sociétés, la baisse du prix du cuivre, la suspicion de l'existence de politiques de paiements de transferts et enfin le refus du gouvernement britannique d'accorder une aide financière substantielle au pays.

Nous avons donc un échantillon de 18 pays, dont six ont "négocié" avec des entreprises extractives de cuivre, un avec une société de minerai de fer, sept de pétrole et quatre de bauxite. En outre, les données sont composées de dix nationalisations et de huit réaménagements fiscaux. Avec

cette série de cas, nous avons tenté d'obtenir un certain équilibre entre les diverses possibilités dans le but d'éviter de biaiser l'analyse à la faveur d'un secteur ou d'une politique particulière.

Les variables utilisées pour l'analyse sont des variables macroéconomiques. Cette option fut retenue pour la plus grande accessibilité de ces données. Voici donc les variables choisies:

DO = variable estimant la situation d'offre et de demande du produit affecté par la renégociation. Celle-ci est comptabilisée comme suit;

$$DO = \frac{\text{consommation mondiale (D)}}{\text{production mondiale moins production du pays hôte (O)}}$$

La consommation fut située au numérateur et la production au dénominateur de façon à obtenir une relation directement proportionnelle de l'effet DO sur les postes de la balance des paiements. Une hausse de la consommation ou une baisse de la production d'un bien devrait, ceteris paribus, être bénéfique au pays exportateur de ce produit. La production du pays concerné par la renégociation fut soustraite de la production mondiale afin de maintenir une bonne approximation de la situation de marché à laquelle fait face le pays. En gardant la production nationale à l'intérieur de cette donnée, le pays étudié aurait affronté sa propre production comme concurrence, ce qui semble difficilement justifiable.

$$V = \frac{\text{valeur totale des exportations du produit concerné (XPR)}}{\text{volume total des exportations du produit concerné (XPV)}}$$

Cette variable fut utilisée pour tenter de d'évaluer la valeur réelle des exportations, en prenant en considération les politiques de paiements de transfert.

- D = demande mondiale pour le produit concerné par la renégociation de contrats.
- O = offre du produit concerné
- X = exportations totales du pays concerné par la renégociation de contrats
- M = importations " " " " " " " " " " " "
- Y = produit intérieur brut " " " " " " " " " " " "
- XPR = valeur totale des exportations du produit
- XPV = volume total des exportations du produit
- C = solde du compte courant
- ID = investissements directs reçus par le pays hôte
- K = solde du compte capital
- BP = balance des paiements du pays hôte
- G = dépenses gouvernementales
- T = recettes gouvernementales
- EX = taux de change avec le partenaire commercial principal
- i = taux d'intérêt américain
- P = indice du prix mondial du produit concerné
- PET = indice du prix mondial du pétrole
- Z = variable binaire; 0 pour les périodes précédant les renégociations de contrats
1 pour les périodes suivantes
- PRI = indice des prix à la consommation

L'indice des prix à la consommation fut utilisé pour dégonfler les autres données. D'autres indices, comme un indice de prix de gros ou de prix industriels auraient peut être été plus fonctionnels, mais vu la rareté des données pour certains pays, il fut choisi d'utiliser ce dernier.

Les sources consultées pour obtenir les variables furent nombreuses mais facilement accessible. En voici la nomenclature:

1. Algérie: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuaire 1984, pp.142-145.
- sauf pour O: O.N.U., World Energy Supply, 1950-72, p.193
1980, p.301
1982, p.272
- D: idem
- ID: F.M.I., statistiques financières internationales
oct. 75, p.160
jan. 85, p.F107
- PRI, G et T: idem et
Quarterly Economic Review of Algeria,
annual 1976, p.23
1977, p.23
1982, p.23
- i: F.M.I., statistiques financières internationales
annuaire 1984, p.279
- EX: F.M.I., statistiques financières internationales
annuaire 1984, p. France
- P et PET: (moyenne pondérée de l'O.P.E.P.)
Banque Mondiale, Commodity Trade and Price Trends,
1983, p.110
2. Bolivie: F.M.I., statistiques financières internationales
annuaire 1984, pp. 200-203
- sauf pour
- O et D: voir Algérie
- T et G: Quaterly Economic Review of Bolivia,
annual 1978, p.32,
F.M.I., government financial statistics

1980, p. 92

i, PET et P: voir Algérie

3. Chili: F.M.I., statistiques financières internationales
 annuel 1984, pp.224-227
 annuel 1972, p.119
 dec. 1975, p.98-99

sauf pour

P: (prix à la bourse des métaux de Londres)
 Banque Mondiale, Commodity Trade and Price Trends,
 1983, p.118

D: U.S. department of Interior, Mineral Yearbook, vol I
 1965, p.353
 1969, p.451
 1970, p.468
 1974, p.491
 1978-79, p.271
 1983, p.277

O: O.N.U., annuaire statistique 1970, p.198
 1972, p.190
 1983, p.277

4. Colombie: F.M.I., statistiques financières internationales,
 annuel 1984, pp. 234-237
 juin 1975, p. 111
 nov. 1980, p. F126
 oct. 1984, p. F162

sauf pour

P, O, D: voir Algérie

5. Guyane: F.M.I., statistiques financières internationales,
 annuel 1984, pp.324-327
 dec. 1975, p.174
 dec. 1980, p.F194
 jan. 1985, p.F244

sauf pour

G et T: F.M.I., Government Financial Statistics, 1983, p. 336,
Quarterly Economic Review of Guyana, annual 1977, p. 46
annual 1984, p. 53

D: U.S. Department of Interior, Mineral Yearbook, vol. I
1965, p. 221
1969, p. 199
1970, p. 201
1974, p. 199
1978-79, p. 95
1983, p. 131

O: O.N.U., annuaire statistique, 1970, p. 186
1972, p. 188
1981, p. 593

P: (prix de référence des importations américaines de bauxite
jamaïcain)
Banque Mondiale, Commodity Trade and Price Trends,
1983, p. 116

6. Indonésie: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 348-351
oct. 74, p. F259
dec. 80, p. F213

sauf pour P: voir Algérie

PRI, G et T: O.N.U., annuaire statistique, 1963, p. 592
1965, p. 610
1968, p. 543
1969, p. 626

7. Jamaïque: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 376-379
dec, 1975, p. 218
dec. 1980, p. F234
oct. 1984, p. F284

- sauf pour P: voir Guyane
8. Libye: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 404-407
- sauf pour D: voir Algérie
- G et T: Central Bank of Libya, Economic Bulletin,
jan.-fev. 1977, tab. 30-34
juil.-dec. 1978, tab. 34
- G et T: Central Bank of Libya, Economic Bulletin,
jan-fev 1977, tab. 30-34
juil.-dec. 1978, tab. 34
9. Mauritanie: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 436-439
jan. 1985, p. F395
- sauf pour D: U.S. Department of Interior, Mineral Yearbook, vol. I
1969, p. 559
1974, p. 651
1983, p. 447
- O: O.N.U., annuaire statistique, 1972, p. 185
1981, p. 591
U.S. Department of Interior, Mineral Yearbook, vol. III
1982, p. 5
- M et X: F.M.I., direction of trade statistics, 1984, p. 263
1969-75, p. 166
1979, p. 192
- R, T, G et Y: F.M.I., Government Financial Statistics, 1983, p. 499
Quarterly Economic Review of Mauritania,
annuel 1982, p. 37
annuel 1984, p. 43

10. Mexique: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 440-443
dec. 1975, p. 269
- sauf pour R: O.N.U., annuaire statistique, 1963, p. 177
1972, p. 190
- XPV: U.S. Department of Interior, Mineral Yearbook, vol. III,
1963, p. 102
1965, p. 83
1967, p. 521
1970, p. 531
1972, p. 561
1973, p. 610-611
- G et T: Banque Mondiale, Economic and Social Changes in Latin
America, annual report, 1973, p. 372
- DO et P: voir Chili
11. Nigéria: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 456-459
- sauf pour
- G et T: O.N.U., annuaire statistique, 1968, p. 627
F.M.I., Government Financial Statistics, 1983, p. 558
- D, O et P: voir Algérie
12. Papouasie Nouvelle-Guinée:
- F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 480-483
- sauf pour
- D, O et P: voir Chili

ID, G, T, R: O.N.U., annuaire statistique, 1976, p. 611
 1981, p. 594
 Quarterly Economic Review of Papua New Guinea,
 annuel 1977, p. 31
 annuel 1982, p. 28
 annuel 1984, p. 26-28

13. Pérou: F.M.I., statistiques financières internationales,
 annuel 1984, pp. 492-495
 dec. 1975, p. 315
 jan. 1985, p. F387

sauf pour

DO et P: voir Chili

R: O.N.U., annuaire statistique, 1963, p. 177
 1972, p. 190
 1981, p. 594

14. République Dominicaine:

F.M.I., statistiques financières internationales,
 annuel 1984, pp. 512-515
 Balance of Payments Suppl. 1984, p. 73

sauf pour

R: O.N.U., annuaire statistique, 1973, p. 178

DO et P: voir Guyane

15. Suriname: F.M.I., statistiques financières internationales,
 annuel 1984, pp. 568-571
 jan. 1985, p. F571

sauf pour

DO et P: voir Guyane

R: voir République Dominicaine

16. Vénézuela: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 607-611
dec. 1975, p. 408
dec. 1980, p. F418
jan. 1985, p. F490

sauf pour

DO et P: voir Algérie

17. Zaïre: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 622-625
dec. 1975, p. 422
dec. 1980, p. F431
dec. 1982, p. F455
jan. 1985, p. F502

sauf pour

DO et P: voir Chili

G, T et R: O.N.U., annuaire statistique, 1973, p. 180
1981, p. 595

18. Zambie: F.M.I., statistiques financières internationales,
annuel 1984, pp. 626-629
dec. 1975, p. 426
dec. 1980, p. F430
jan. 1985, p. F506

sauf pour P: voir Chili

R: voir Zaïre

6.3-TRANSFORMATIONS

En plus de la cueillette des données, la majorité des variables ont dû subir des transformations pour les rendre plus représentatives de la situation. Seules les variables PRI, XPV, R et i n'ont subi aucune manipulation dans la mesure où elles ont été recueillies sous forme d'indice centile (année de base; 1980). Les variables I, M, Y, XPR, T et G ont été colligées sous forme de montants en monnaies nationales à prix courants (millions). Ces variables ont subi en premier lieu deux transformations ayant pour but de les réconcilier afin de les rendre comparables dans un modèle de coupe transversale. Elles furent donc dégonflées à l'aide de la variable PRI pour obtenir des valeurs à prix constants, et ensuite, converties en dollars U.S. Nous obtenions ainsi une unité de mesure commune; les dollars américain de 1980. Les variables C, ID, K et BP furent accumulées en U.S.\$ courants. Nous n'avons donc eu qu'à les dégonfler.

Nous esperions obtenir des résultats satisfaisants avec ces transformations. Malheureusement, comme l'explique Maddala (1977, pp.93-94), la structure du modèle en coupe transversale entraîna des

problèmes majeurs d'hétéroscédasticité. Ce phénomène est compréhensible lorsqu'on utilise des données provenant de différents pays, et surtout des pays de tailles différentes (comme le Mexique et la Papouasie Nouvelle-Guinée). La combinaison de pays si différents peut provoquer une dépendance des erreurs résiduelles avec les observations, i.e. présence d'hétéroscédasticité. Une méthode bien connue pour éliminer ce problème est de dégonfler les observations à l'aide d'une quelconque mesure d'échelle convertissant les variations proportionnelles à la taille du pays en des fluctuations relatives à celle-ci. Il fut donc décidé d'opter pour les changements suivants; les variables X, I, M, Y, G, P et PET furent transformées en indices de variation centiles, prenant comme année de base la première année observée. On obtenait ainsi des fluctuations beaucoup plus comparables. Les variables C, ID, K, BP et T furent pondérées par la taille de l'économie nationale dont elles étaient issues en les divisant par la variable Y. A l'aide de ces dernières transformations, on put obtenir des résultats plus satisfaisants au niveau économétrique.

6.4-RESULTATS

Après avoir décrit de quelle façon nous croyons que fonctionnera la mécanique d'influence des renégociations sur la balance des paiements, nous passons maintenant aux résultats empiriques. Nous abordons donc la section du travail où tous les renseignements accumulés plus haut sont utilisés pour évaluer l'effet du changement de régime par le biais de la variable Z. Il faudrait rappeler ici que chaque équation est soumise aux données à court terme et à long terme des pays étudiés, afin de comparer les conséquences de la politique gouvernementale sur différents laps de temps.

L'analyse à court terme compare la situation des postes de la balance des paiements entre les deux années précédant la renégociation et les troisième et quatrième années suivant cette politique. Quant à l'analyse à long terme, elle évalue le développement de ces postes lors des deux mêmes années précédant et les septième et huitième années succédant à la renégociation.

Dans la mesure où l'échantillon fut divisé en 18 sections correspondant aux pays mentionnés plus haut, la vérification de l'hypothèse

d'absence d'hétéroscédasticité pouvait difficilement être effectuée selon la méthode traditionnelle de Goldfeld-Quandt (Johnston, 1963, p.218). La scission des observations en 18 sections différentes, comme il est nécessaire de le faire selon ce test, aurait pu être problématique dû au petit nombre d'observations dans chaque tranche. Il fut donc choisi d'utiliser un test alternatif, celui de White (1980, pp. 817-838). Celui-ci fonctionne différemment. On tente ici d'analyser le niveau de dépendance de chaque résidu observé face aux données que l'on produit. Cela se fait de la façon suivante, en régressant à l'aide de la méthode des moindres carrés ordinaires cette équation:

$$(21) \hat{\epsilon}_{in}^2 = a_0 + \sum_{k=1}^n \sum_{j=1}^n a_{kj} X_{ij} X_{ik} \quad (i = 1, 2, \dots, n)$$

Cette équation nous donne une régression des erreurs résiduelles au carré sur les produits de second ordre et les produits croisés des régresseurs de l'équation initiale testée pour l'hétéroscédasticité. Si l'hypothèse de non-hétéroscédasticité est satisfaite, alors:

$$(22) nR^2 \hat{\sim} \chi_{k(k+1)/2}^2$$

où R^2 est le coefficient de corrélation multiple ajusté de l'équation (21), n est le nombre d'observations et k est le nombre initial de variables explicatives. Par exemple, si on veut vérifier la présence d'hétéroscédasticité dans l'équation suivante:

$$(23) \quad W = a_0 + a_1 X + a_2 Y + a_3 Z + e_t \quad k=3$$

on devra régresser les erreurs résiduelles au carré de l'équation (23)

sur:

$$(24) \quad \hat{\xi}^2 = b_0 + b_1 XX + b_2 XY + b_3 XZ + b_4 YY + b_5 YZ + b_6 ZZ + e_t$$

$$k(k+1)/2 = 6$$

et vérifier si le R^2 de l'équation (24) suit une fonction de khi-carré avec le nombre de variables explicatives comme degré de liberté (White, 1980, pp. 824-825). Ceci dit, passons maintenant aux résultats.

En général, les résultats obtenus concordent de façon très satisfaisante aux anticipations justifiées plus haut (voir tableaux 3, 4, 5, 6 et 7). Comme il était prévu, les exportations (eq. 13) semblent croître après le changement de régime. En plus, cet effet positif augmente avec le temps. Ceci confirme l'importance de la présence du cartel pétrolier dans notre échantillon. Par contre, éliminer ces pays-cas aurait donné un biais négatif à nos estimations puisque cela aurait signifié l'élimination des exemples les plus avantageux de la désuétude des contrats. De plus, cela peut signifier que les difficultés de productivité que peuvent avoir les entreprises étatisées ont tendance à disparaître après un certain temps. En outre, les problèmes d'insertion dans le marché oligopolistique des

TABLEAU III : RESULTATS DES EQUATIONS NO. 13 ET 14

<hr/>						
(13) $X = \beta_0 + \beta_1 D + \beta_2 P + \beta_3 EX + \beta_4 Y + \beta_5 Z + e_t$						
<hr/>						
<u>c.t.</u>	95.152	.0002	.225	-1.561	-.026	39.056
	(6.029)	(.514)	(1.832)	(-1.925)	(-.483)	(2.903)
	***		**	**		***
<hr/>						
<u>l.t.</u>	90.463	.0007	.082	-3.195	.708	117.434
	(4.087)	(1.046)	(.918)	(-2.482)	(3.428)	(4.010)
	***			***	***	***
<hr/>						
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .1794$	DW = 2.3487	F-stat = 4.1044	Hété = .1403		
		***	***	***		
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .3475$	DW = 2.2495	F-stat = 8.5629	Hété = .1905		
		***	***	***		
<hr/>						
(14) $Y = \delta_1 DO + \delta_2 P + \delta_3 Y + \delta_4 XPV + \delta_5 Z + e_t$						
<hr/>						
<u>c.t.:</u>	17.289	.490	.331	-.614	11.204	
	(.382)	(1.504)	(.793)	(-2.765)	(.331)	
		*		***		
<hr/>						
<u>l.t.:</u>	70.297	-.067	.083	-.085	24.308	
	(2.944)	(-1.126)	(.653)	(-1.617)	(1.191)	
	***			*		
<hr/>						
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .0868$	DW = 2.0516	F-stat = 2.6879	Hété = .1275		
		***	**	***		
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .0883$	DW = 2.1865	F-stat = 2.7188	Hété = .0806		
		***	**	**		

TABLEAU IV: LISTE DES VARIABLES ET DE LEURS SYMBOLES

- D** = demande mondiale du produit affecté par les renegociations
- V** = valeur unitaire des exportations du produit
- X** = exportations totales du pays hôte
- I** = investissements totaux du pays hôte
- M** = importations totales du pays hôte
- Y** = produit intérieur brut du pays hôte
- XPR** = valeur totale des exportations du produit concerné
- XPV** = volume total des exportations du produit
- C** = solde du compte courant
- ID** = investissements directs reçus par le pays hôte
- K** = solde du compte capital
- BP** = balance des paiements
- G** = dépenses gouvernementales
- T** = recettes gouvernementales
- EX** = taux de change avec la devise du principal partenaire commercial
- R** = production nationale annuelle du produit
- i** = taux d'intérêt américain (taux d'escompte)
- P** = indice du prix mondial du produit
- PET** = indice du prix mondial du pétrole
- Z** = présence ($Z=1$) ou absence ($Z=0$) des renégociations

matières premières semblent moins graves que l'on aurait pu le soupçonner. Evidemment, ces deux faits positifs sont interreliés, comme on en faisait mention dans l'analyse théorique. En effet, le fait que l'Etat se comporte en bon gestionnaire ne peut que sécuriser la clientèle. Ce résultat peut aussi être interprété comme étant un indicateur de stabilité des revenus (ou pour le moins de non-décroissance) et ainsi suggère que les opération de transfert inter-filiales n'ont pas l'amplitude que l'on croyait. L'équation (14) nous renseignera plus là-dessus. Il est toutefois clair que l'hypothèse no. 1 (qui indiquait que les renégociations de contrats devraient provoquer une augmentation de la valeur des exportations) est vérifiée.

Par contre, l'effet de Z sur la valeur unitaire des exportations (eq.14) est moins important que l'on aurait pu croire. Premièrement, l'équation elle-même ne se comporte pas excessivement bien. Le R^2 est plutôt faible, même pour une coupe transversale, et plusieurs coefficients sont non-significatifs. D'autres tentatives ont été effectuées et les résultats demeuraient plutôt faibles. Toutefois, le coefficient de Z était

N.B. sur les tableaux de résultats d'équation, les symboles suivants signifient:

***; significatif à 0.99

**; significatif à 0.95

*; significatif à 0.90

toujours dans les environs de ceux indiqués au tableau V. On peut donc croire à la représentativité de ces signes comme étant assez descriptifs de la réalité.

La valeur de Z^2 à long terme frise la limite de signification mais ne l'atteint pas. Ceci n'indique pas nécessairement l'absence constante de politiques de paiements de transferts mais démontre tout de même que les renégociations n'ont pas d'effet probant sur cette question. Quelles soient les activités des multinationales à ce chapitre, elles ne semblent pas fluctuer après le changement de régime. Si les entreprises ne tentent pas d'exporter leurs revenus dans une plus grande mesure, alors, ceteris paribus, les recettes gouvernementales devraient être améliorées par les renégociations dans la mesure où les revenus imposés devraient rester sensiblement les mêmes, et ce, avec un taux d'imposition accru. Le pays hôte aurait pu espérer que les renégociations ait l'effet supplémentaire d'éliminer les politiques de paiements de transferts. On ne peut pas ici prouver que c'est le cas. Cela était après tout prévisible dans la mesure où les politiques de paiements de transferts se font avant la perception fiscale et que cet ordre des choses donne la première initiative aux entreprises. Les contrôles de ces transactions ne donnent donc pas l'impression d'être très efficaces, mais, par contre, on peut rejeter la possibilité que les S.M.N. augmentent le pourcentage de leurs transfert qui soit utilisé pour

des fins d'échappatoire fiscal, puisque Z n'en demeure pas moins positif. L'hypothèse 2 de l'effet limitatif des renégociations de contrats sur les politiques de paiements de transferts ne peut donc pas être acceptée.

Pour appuyer la possibilité que la neutralité des paiements de transfert entre la situation "ante" et "post" soit favorable aux recettes gouvernementales, l'équation (19) sur l'effet de Z sur T donne un coefficient positif sans toutefois être significatif (voir tableau V) à court terme. L'hypothèse no. 5 est en principe vérifiée. Cette dernière stipulait que les renégociations de contrats doivent faire augmenter les recettes gouvernementales. Le retard de l'effet significatif de Z sur T peut être expliquée par la baisse temporaire de l'efficacité de production de la firme lors de nationalisations (settling down expenses). On peut ajouter à cette cause le coût des compensations financières qui détournent temporairement les revenus de la société d'état vers les anciens propriétaires au lieu de remplir les coffres de l'état. De plus, les revenus supplémentaires recueillis dans le cas d'une hausse de prix combinée à la nationalisation ne se concrétiseront que lorsque les contrats originaux de distribution viendront à échéance, ce qui peut retarder l'effet positif de la désuétude des contrats sur les revenus gouvernementaux.

L'équation (15) sur les effets de Z sur les importations (M) se

TABLEAU V: RESULTATS DES EQUATIONS NO. 15 ET 19

<hr/>						
(15) $M = \mu_0 + \mu_1 Y + \mu_2 ID + \mu_3 G + \mu_4 PET + \mu_5 EX + \mu_6 Z + e_t$						
<hr/>						
<u>c.t.:</u>	141.681	-.260	-.170	-.001	2.434	-1.477 69.141
	(4.568)	(-.958)	(-.604)	(-1.393)	(1.524)	(-2.010) (3.400)
	***			*	*	** ***
<u>l.t.:</u>	34.124	.546	2.186	-.001	-.223	-1.955 138.319
	(.866)	(2.015)	(4.671)	(-2.244)	(-.104)	(-2.165) (3.574)
		**	***	**		** ***
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .2135$	DW = 2.5029	F-stat = 4.2131	Hété = -.5026		
		***	***	***	***	***
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .4860$	DW = 2.2953	F-stat = 12.1894	Hété = .3561		
		***	***	***	***	***
<hr/>						
(19) $T = j_1 X + j_2 ID + j_3 R + j_4 Z + e_t$						
<hr/>						
<u>c.t.:</u>	-.416	1.155	.994	17.180		
	(-1.227)	(1.432)	(2.686)	(.304)		
		*	***			
<u>l.t.:</u>	-.592	2.563	.979	75.920		
	(-2.798)	(2.923)	(3.024)	(1.294)		
	***	***	***	*		
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .0944$	DW = 2.0391	F-stat = 3.4664	Hété = .1691		
		***	**	***		
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .1838$	DW = 1.9608	F-stat = 6.3268	Hété = .3881		
		***	***	**		
<hr/>						

comporte exactement comme il était prévu. L'analyse théorique à ce sujet est donc relativement exacte, l'hypothèse no. 3 (voulant que la renégociation provoque une hausse des importations) est donc prouvée. Les effets de substitutions décrits entre les investissements directs et l'aide internationale versus les importations est donc un scénario très réaliste.

Pour ce qui est de l'équation (16) (voir tableau VI) sur l'effet total de Z sur le compte courant, l'influence des renégociations est résolument négatif. On peut donc en conclure que la stimulation que le changement de régime peut avoir sur les exportations est complètement annulée par les contre-coups au chapitre des importations. On peut ainsi imaginer que cet état de chose hypothèque considérablement les possibilités d'avantages en ce qui concerne l'utilisation d'une telle politique de confrontation pour des fins d'amélioration de la balance des paiements. On peut ajouter ici que cette équation obtient de très bon résultats économétriques. Il semble donc que les avantages de hausse du prix du produit concerné par la renégociation, le rapide rétablissement de la productivité des nouvelles sociétés d'état et le manque de réaction corporative face aux paiements de transfert sont plus qu'annulés par les problèmes de substitutions mentionnés plus haut.

Si on regarde l'équation (17), on peut remarquer que l'effet négatif

TABLEAU VI: RESULTATS DES EQUATIONS NO. 16 ET 17

<hr/>						
(16) $C = e_0 + e_1 Y + e_2 X + e_3 M + e_4 P + e_5 G + e_6 Z + e_t$						
<hr/>						
<u>c.t.:</u>	-201.1	1.612	.285	-.311	.285	.001 -97.788
	(-6.249)	(5.026)	(1.149)	(-1.516)	(1.510)	(4.514) (-4.575)
	***	***		*	*	*** ***
<u>l.t.:</u>	-137.8	1.30	.226	-.272	.033	.001 -168.4
	(-4.375)	(5.130)	(1.491)	(-1.735)	(.395)	(1.717) (-5.035)
	***	***	*	**		** ***
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .4479$	DW = 1.8042	F-stat = 10.6004	Hété = -.1250		
		***	***	***		***
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .3667$	DW = 1.7338	F-stat = 7.8513	Hété = -.1867		
		***	***	***		***
<hr/>						
(17) $ID = q_0 + q_1 I + q_2 Y + q_3 i + q_4 PET + q_5 Z + e_t$						
<hr/>						
<u>c.t.:</u>	-4.237	.034	-.208	8.349	.020	-19.721
	(-.249)	(.507)	(-1.558)	(2.952)	(.026)	(-2.276)
			*	***		***
<u>l.t.:</u>	25.129	.048	-.310	6.209	-2.331	20.679
	(2.215)	(1.714)	(-4.264)	(3.346)	(-3.662)	(2.225)
	***	**	***	***	***	**
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .1747$	DW = 1.9501	F-stat = 4.0057	Hété = -.0222		
		***	***	***		***
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .3465$	DW = 2.0954	F-stat = 8.5280	Hété = .3582		
		***	***	***		***
<hr/>						

que l'on anticipait de la part de Z sur les investissements directs est beaucoup moins important qu'il fut initialement prévu. Le comportement court terme de la variable Z est tout à fait celui auquel on s'attendait.

Par contre, cet effet négatif a une longévité beaucoup moins grande que prévue puisque l'effet de diminution des investissements directs est complètement éliminé après un maximum de sept ou huit ans (comme l'indique le coefficient positif lors de l'analyse à long terme). Cette période est cohérente avec l'équation (15) où la baisse des investissements se manifeste par la hausse des importations. Pour le long terme, il serait logique de croire que les septième et huitième années sont les premières du retour des investissements puisque les importations n'ont pas encore commencé à revenir à leur niveau habituel (ce qui signifie que les investissements n'ont pas encore eu assez de temps pour remplacer les produits étrangers). Un des désavantages majeurs des renégociations de contrats est donc moins important que l'on pouvait le croire, mais l'hypothèse no. 4 demeure confirmée pour le court terme.

Cette faible influence de la baisse des investissements quant à sa portée temporelle est d'ailleurs confirmée dans l'équation (18) où le compte capital s'apprécie de façon constante avec la présence de Z (voir tableau VII). Le scénario de la diminution de la sortie de capitaux et de la substitution de la hausse des recettes fiscales du gouvernement au

TABLEAU VII : RESULTAT DES EQUATIONS NO. 18 ET 20

<hr/>							
(18) $K = \pi_0 + \pi_1 \text{PET} + \pi_2 i + \pi_3 \text{ID} + \pi_4 Y + \pi_5 Z + e_t$							
<hr/>							
<u>c.t.:</u>	181.295	1.997	-16.245	.743	-1.179	113.764	
	(3.082)	(.762)	(-1.566)	(1.750)	(-2.996)	(3.760)	
	***		*	**	***	***	
<u>l.t.:</u>	128.595	4.518	-17.364	1.498	-.858	136.717	
	(2.610)	(1.581)	(-2.093)	(-3.043)	(3.374)	(2.610)	
	***	*	**	***	***	***	
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .1720$	DW = 1.8527	F-stat = 3.9502	Hété = .0357			
		***	***	***			
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .3278$	DW = 2.0550	F-stat = 7.9253	Hété = -.09611			
		***	***	***			
<hr/>							
(20) $\text{BP} = \Omega_0 + \Omega_1 \text{DO} + \Omega_2 C + \Omega_3 Y + \Omega_4 \text{ID} + \Omega_5 G + \Omega_6 \text{PET} + \Omega_7 Z + e_t$							
<hr/>							
<u>c.t.:</u>	80.09	11.974	.589	-.767	.417	-.001	2.216 33.088
	(2.269)	(.527)	(5.697)	(-2.991)	(2.279)	(.070)	(2.114) (1.859)
	***		***	***	**		** **
<u>l.t.:</u>	-13.484	23.448	.276	.052	1.050	.001	-.392 17.599
	(-.731)	(1.431)	(4.918)	(.400)	(5.190)	(1.565)	(-.410) (1.019)
		*	***		***		*
<u>c.t.:</u>	$R^2 = .4926$	DW = 1.8739	F-stat = 10.8451	Hété = .1913			
		***	***	***	***		***
<u>l.t.:</u>	$R^2 = .4710$	DW = 1.8879	F-stat = 10.0299	Hété = -.7483			
		***	***	***	***		***
<hr/>							

financement international semble donc confirmé.

Enfin, il reste l'équation (20) qui détermine les solutions que nous pourrions avancer face aux questions auxquelles ce travail doit répondre. Ici, tous les coefficients ont les signes anticipés. Certains d'entre eux sont non-significatifs pour une période donnée mais l'équation demeure raisonnablement satisfaisante comme l'indiquent les tests statistiques. Seules les variables Y et PET ont des coefficients contraires à ceux que l'on prévoyait, mais cela de manière non-significative. La variable Z est significative et positive à court terme, mais perd de son importance statistique à long terme (quoiqu'elle demeure positive). L'hypothèse no. 6 sur l'effet général non-prolongé des renégociations de contrats sur la balance des paiements est donc aussi vérifiée.

Voilà les résultats que nous avons obtenus avec ces huit équations. Celles-ci nous ont permis, avec un raisonnable succès, de déterminer l'effet des changements de régime de partage des recettes d'extraction entre le gouvernement et la S.M.N. sur la balance des paiements du pays hôte. Ceux-ci concordent suffisamment bien avec les analyses théoriques vues plus haut et, à ce titre, nos résultats nous paraissent satisfaisants.

7-CONCLUSION

Avant de tirer les conclusions finales de ce travail, et avant d'y présenter les réponses finales, il serait bon de réitérer les questions auxquelles nous devons trouver les solutions.

1) Quelles sont les effets des renégociations de contrats entre les sociétés multinationales et les pays hôtes sur la balance des paiements de ces derniers?

2) Quel est l'effet total en prenant en considération que celui-ci peut changer selon la période étudiée?

3) Quelle est l'importance des considérations de paiements de transfert dans cette analyse?

En guise de solution au problème numéro un, il semble clair que l'amélioration des termes de distribution des revenus entre les sociétés multinationales et les pays hôtes a un effet positif sur la balance des paiements de ces derniers. Cela est causé par un effet positif plus grand sur le compte capital que l'effet négatif observé au chapitre des transactions courantes.

L'influence négative du compte courant est provoquée par les

conséquences néfastes d'une croissance supérieure des importations face à celle des exportations. La hausse des importations est surtout causée par trois facteurs. Premièrement, par le biais de la propension marginale à importer face aux revenus accrus du gouvernement; deuxièmement, par la substitution à l'aide internationale qui peut être discontinuée en réplique au comportement "agressif" du pays hôte, et troisièmement pour compenser la perte de production locale due à la baisse des investissements directs (grâce aux renégociations, par le biais d'anticipations de revenus-nets plus faibles ou de rentabilité inférieure).

Ces trois effets ont donc complètement éliminé l'impact du changement de régime sur la hausse des exportations. L'augmentation de celles-ci ne fut pas suffisante pour améliorer le compte courant en raison du manque d'aptitude du gouvernement à réduire les opérations de paiements de transferts de façon significative (comme l'a démontré l'équation (19)). De plus, on peut soupçonner que les difficultés de départ quant à l'administration des nouvelles firmes étatisées, même si elles ne sont pas d'envergure propre à diminuer la production en tant que tel, ont pu limiter l'effet positif des renégociations sur la valeur des exportations de façon à rendre leur croissance inférieure à celle des importations.

Mais cet effet net négatif sur le compte courant est complètement

annulé par l'amélioration du compte capital. Ceci est provoqué par l'apport des renégociations sur la limitation des sorties de capitaux et la substitution des recettes gouvernementales au financement étranger. Pourtant, cette hausse des recettes du compte capital des pays étudiés (par rapport à la baisse des recettes du compte courant) est amputée par la diminution des investissements directs et les compensations financières. Il semble en outre que ce soit surtout la limitation des sorties de capitaux qui renforce le compte capital car les recettes gouvernementales prennent quelques années avant de croître significativement.

Ces résultats sont surprenants. on aurait pu croire au contraire dans la mesure où, à prime abord, il aurait semblé que la hausse des exportations et la baisse des investissements directs soient les plus importantes considérations. Voilà que ces deux facteurs sont compensés par la hausse des importations et la limitation des sorties de capitaux. Les considérations de sorties de capitaux sont donc de première importance et peuvent être considérées comme la plus importante conséquence positive des renégociations de contrats, et la limitation de ces sorties la principale responsable de l'amélioration de la balance des paiements. Ceci indique aussi que les transferts de revenus des sociétés multinationales sont peut-être plus importants par activités de placement financier que par rapatriement de royalties, intérêts et dividendes.

Par contre, cet effet positif total est de durée relativement courte car il est estimé que sept ou huit ans plus tard, l'apport des renégociations n'est plus significatif. L'augmentation constante des importations en conséquence du changement de régime est le principal facteur dans ce phénomène. A long terme, la baisse des investissements directs provoqués tout de suite après les renégociations commence à "peser lourd" sur la balance des paiements du pays hôte. Il faut toutefois signaler que les prévisions de retournement de la situation de manière à devenir un apport négatif à long terme ne s'est pas matérialisé. Le dilemme entre le court terme et le long terme ne s'est donc pas présenté.

L'apport des renégociations de contrats entre les sociétés multinationales et les pays hôtes sur la balance des paiements de ces derniers est, dans l'étude des dix-huit cas présentés, une amélioration ponctuelle qui dure un maximum de six ans. Les pays hôtes évitent un effet négatif à long terme pour deux raisons principales; le retour des investissements directs favorisant le compte capital, et l'efficacité de gestion des nouvelles sociétés d'Etat illustrée par l'effet d'entraînement des renégociations sur les exportations. Ceci, combiné avec le maintien de l'influence positive des renégociations de contrats sur les mouvements de capitaux, a donc assuré que les conséquences négatives ne prennent pas

trop d'importance à long terme.

Enfin, si les politiques de paiements de transferts ont un effet sur la balance des paiements, cette influence est suffisamment stable entre les périodes précédant et succédant aux renégociations pour ne pas nuire à l'effet positif total. Si ces politiques défavorisent le pays hôte, elles semblent neutres dans leur effet face aux variations de taux d'imposition. Ceci peut être causé par la rigidité des opérations du secteur minier. Bref, ces politiques ne sont pas assez déterminantes pour renverser le sens du résultat général.

Si l'amélioration de la balance des paiements semble prouvée, il faut souligner que cette situation ne peut qu'avoir un apport marginal, et de durée relativement courte sur l'ensemble des fluctuations de cet agrégat. Les implications de ces résultats sont donc limités, et la politique d'une plus grande agressivité des pays en voie de développement vis-à-vis les investissements étrangers n'est absolument pas la solution à leurs problèmes d'endettement. Par contre, le fait que les conséquences de cette politique soient positives, si marginales soient-elles, face à leur balance des paiements n'est pas un facteur de sobriété nationaliste.

On peut donc s'attendre à voir la vague de renégociations de

contrats se perpétuer dans la mesure où les sociétés multinationales n'ajustent pas leur stratégie de façon à minimiser les gains que peuvent obtenir les pays hôtes. Si les états qui utilisent cette approche ne peuvent espérer un changement radical de leur situation économique (en ce qui concerne la balance des paiements), les sociétés multinationales, elles, ont beaucoup plus à perdre que les pays ont à gagner;

"Though a classic argument in favor of foreign investment is to improve the home country's term of trade by lowering the cost of importations, we find that the extractive multinational enterprises are no longer able to do so"

(Bergsten, 1978, p. 157)

8-BIBLIOGRAPHIE

- 1) C.F. Bergsten, T. Horst, T. Moran (1978): American Multinational and American Interests, Brookings Institution, Washington, D.C.
- 2) H.C. Bos, M. Sanders, C. Secchi (1974): Private Foreign Investment in Developing Countries, D. Reichel Pub. comp., Dordrecht, Holland.
- 3) M. Boyer et A. Jacquemin (1984): Organizational and Industrial Actions for Efficiency and Market Power, Dép. de Sc. économiques, U. de Montréal, mars 1984.
- 4) M. Bronfenbrenner (1955): The Appeal of Confiscation in Economic Development, Economic Development and Cultural Changes, avril 1955, p. 201.
- 5) R.E. Caves (1982): Multinational Enterprises and Economic Analysis, Cambridge U. Press., Boston. ✓
- 6) R.E. Caves, R.W. Jones (1981): World Trade and Payments, Little, Brown ed., Boston.

- 7) I. Frank (1981): Multinationales et Développement, Ed. Masson, Paris.
- 8) N. Halevi (1971): An Empirical Test of the "Balance of payments Stages" Hypothesis, Journal of International Economics, vol. 1, no. 1, fev. 1971, p. 103.
- 9) D.G. Hartman (1980): The effects of Taxing Foreign Investment Income, Journal of Public Economics, avr. 1980, pp. 213-230.
- 10) R.G. Hawkins, D. Malacuso (1977): The Avoidance of Monetary Policies by Multinational Firms, Journal of Money, Credit and Banking, nov. 1977, p. 563.
- 11) T. Horst (1971): Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior Under Different Tariff and Tax Rates, Journal of Political Economy, sept. 1971, p. 1059. ✓
- 12) G.C. Hufbauer, F.M. Adler (1968): Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Treasury dept. of the U.S.A., Washington, D.C.
- 13) J. Johnston (1963): Econometric Methods, McGraw-Hill ed., N.Y.

- 14) M. S. Khan, M. Knight (1983): Sources des Problèmes de Paiements dans les P.E.D., Finance et Développement, dec. 1983, Paris.
- 15) C.P. Kindleberger (1969): American Business Abroad, Yale U. Press, New Haven. ✓
- 16) F.T. Knickerbocker (1972): Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises, Harvard U. Press, Boston.
- 17) G.F. Kopits (1976 a): Intra-Firm Royalties Crossing Frontiers and Transfert Pricing Behavior, Economic Journal, dec. 1976, p. 791.
- 18) -----(1976 b): Taxation and Multinational Firm Behavior: A critical Survey, F.M.I. Staff Papers, nov. 1976, p. 624.
- 19) A.D. Kruger (1983): Exchange - Rate Determination, Cambridge U. Press., Cambridge.
- 20) D. Lal (1975): Appraising Foreign Investment in Developing Countries, Heinemann ed., London.

- 21) S. Lall, P. Streeten (1977): Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries, MacMillan Press., London.
- 22) G.S. Maddala (1977): Econometrics, McGraw-Hill ed., N.Y.
- 23) R.I. McKinnon (1982): L'Echange International, Bonnel, Paris.
- 24) T.H. Moran (1973): Transnational Strategies of Protection and Defense by Multinational Corporations: Spreading the Risk and Raising the Cost for Nationalization in Natural Resources, International Organisation, vol. 27, printemps 1973, p. 273. ✓
- 25) ----- (1974): Multinational Corporations and the Politics of Dependence; Copper in Chile, Princeton U. Press., New Haven.
- 26) R. Müller, R.D. Morgenstern (1972): Multinational Corporations and the Balance of Payments Impact in L.D.C.'s; An Econometric Analysis of Export Pricing Behavior, Kyklos, 1972, fasc. 2.
- 27) P. Nunnenkamp (1982): The Impact of Rising Oil Prices on Economic Growth in Developing Countries in the Seventies, Kyklos, vol. 35, fasc. 4, pp. 633-647.

- 28) E.T. Penrose (1959): Profit Sharing Between Producing Countries and Oil Companies in the Middle East, Economic Journal, juin 1959, pp. 238-254.
- 29) M.F.J. Prachowny, J.D. Richardson (1975): Testing a Life-Cycle Hypothesis of the Balance of Payment Effect of Multinational Corporations, Economic Inquiry, mai 1975, pp. 81-98.
- 30) A.K. Sen (1971): The Flow of Financial Resources, rapport de l'U.N.C.T.A.D., TD/C.3/94/add.1, Genève.
- 31) H.W. Singer (1950): The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, American Economic Review, mai 1950, p. 473.
- 32) U.N.C.T.A.D. (1970): The Outflow of Financial Resources From Developing Countries, rapport no. TD/C.3/73, Genève.
- 33) ----- (1972): Balance of Payment Effect of Private Foreign Investments in Developing Countries: Summary of Case Studies of India, Iran, Jamaica and Kenya, rapport no. TD/134/suppl. 1, Santiago, Chili, 1972.

34) C. Vaitsos (1974): Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises, Clarendon Press. Oxford.

35) R. Vernon (1970): Foreign Enterprises and Developing Nations in the Raw Materials Industries, American Economic Review, vol. 60, mai 1970, p. 125.

36) ----- (1971): Sovereignty at Bay, Basic Books inc. N.Y.

37) H. White (1980): A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity, Econometrica, vol. 48, no. 4, mai 1980, pp. 817-838.

38) O.E. Williamson, The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes, Journal of Economic Literature, 1981, pp. 1537-1568.