

## "La C.E.E., zone prioritaire des investissements américains" dans Le Monde diplomatique (Mai 1974)

**Légende:** En mai 1974, le mensuel français Le Monde diplomatique analyse l'évolution des capitaux américains investis dans la Communauté européenne entre 1960 et son premier élargissement en 1972.

**Source:** Le Monde diplomatique. dir. de publ. FAUVET, Jacques ; Réd. Chef JULIEN, Claude. Mai 1974, n° 242. Paris. "La C.E.E., zone prioritaire des investissements américains", auteur:Langer, Frédéric , p. 8.

**Copyright:** (c) Le Monde Diplomatique

**URL:**

[http://www.cvce.eu/obj/la\\_c\\_e\\_e\\_zone\\_prioritaire\\_des\\_investissements\\_americains\\_dans\\_le\\_monde\\_diplomatique\\_mai\\_1974-fr-d885239e-b548-41b1-a2eb-f154b5b11a85.html](http://www.cvce.eu/obj/la_c_e_e_zone_prioritaire_des_investissements_americains_dans_le_monde_diplomatique_mai_1974-fr-d885239e-b548-41b1-a2eb-f154b5b11a85.html)

**Date de dernière mise à jour:** 16/03/2015

## La C.E.E., zone prioritaire des investissements américains

par FREDERIC LANGER

La plus grande partie des capitaux américains investis à l'étranger se trouve aujourd'hui en Europe. Cette situation est le résultat d'un double redéploiement. En 1960, le gros des capitaux reste sur le continent américain: Amérique latine et Canada. En 1960, l'Europe dépasse l'Amérique latine par le montant cumulé des investissements directs reçus des Etats-Unis. A partir de 1969, c'est le Canada qui est à son tour dépassé. Parallèlement, à partir de 1965, les capitaux investis dans les six pays du Marché commun dépassent les investissements en Grande-Bretagne, jusqu'alors tête de pont privilégiée des Etats-Unis en Europe, pour des raisons historiques évidentes.

Ce redéploiement ne s'accompagne pas, du moins au niveau des chiffres globaux, de désinvestissement dans les autres parties du monde. Les capitaux américains investis hors des Etats-Unis ont triplé leur valeur comptable de 1960 à 1972, atteignant 94 milliards de dollars. La valeur réelle de ces actifs est probablement égale à deux fois ou deux fois et demie ce dernier chiffre. Mais c'est en Europe, et plus particulièrement dans la C.E.E. à six, que la croissance des investissements a été la plus rapide.

Les chiffres publiés à ce sujet par le U.S. Bureau of Economic Analysis (Survey of Current Business, sept. 1973), à la suite du recensement annuel qu'il effectue, donnent l'impression d'une poussée irrésistible, dont le rythme est sans commune mesure avec la croissance économique des pays d'accueil. Pour l'Europe de l'Ouest tout entière, la valeur comptable des investissements américains est inférieure à 7 milliards de dollars en 1960. Cinq ans après elle a doublé, et elle double encore de 1965 à 1971, pour atteindre 30,7 milliards de dollars fin 1972.

Dans la C.E.E. à six, la progression est encore plus forte, dès les premières années du traité de Rome, puisque les capitaux américains font plus que doubler de 1960 (2,6 milliards de dollars) à 1965 (6,3 milliards de dollars). De 1965 à 1971, nouvelle « culbute ». Les 16 milliards de dollars sont frôlés fin 1972. Pour ces dernières années, la progression en taux annuel a été de 13% en 1969, 14% en 1970, 16% en 1971, 8% en 1972. Le ralentissement de 1972 est sans doute dû à la dévaluation du dollar en décembre 1971, qui a augmenté d'autant le prix des usines étrangères pour les acheteurs américains. Pour cette dernière année, néanmoins, l'augmentation en valeur absolue des investissements américains dans la C.E.E. à six a légèrement dépassé 2 milliards de dollars, dont la moitié en « argent frais », le reste en profits réinvestis.

Cette pause aura été de courte durée. Les projections publiées par le Survey of Current Business (janvier 1974) concernant les dépenses d'investissement des filiales américaines à l'étranger en 1973 et en 1974 démontrent la poursuite de l'expansion économique des Etats-Unis en Europe. Avec une certaine marge d'erreur du fait que ces dernières statistiques portent sur les filiales à plus de 50%, alors que le recensement utilisé plus haut retient les filiales à plus de 25%, et en admettant que 50% des dépenses annuelles d'investissement correspondent à l'amortissement, on aboutit à une valeur comptable des actifs américains en Europe de 34,2 milliards de dollars fin 1973 (+ 11%) et 38,3 milliards de dollars fin 1974 (+ 12%). Pour la C.E.E. à six, ces chiffres sont respectivement de 17,8 et 20 milliards de dollars, soit une progression de plus de 13% en 1973 et légèrement inférieure à 13% en 1974.

Le Royaume-Uni a connu moins de succès auprès des hommes d'affaires américains, puisque ceux-ci y ont triplé leurs avoirs de 1960 à 1972 alors qu'ils les multipliaient par six sur le continent. En 1972, les investissements américains en Grande-Bretagne n'ont augmenté que de 5%, progression due uniquement aux capitaux nouveaux. Décidées à sauter l'escalade de Londres, les entreprises américaines ont été séduites par la Belgique et le Luxembourg, où leurs investissements se sont multipliés par 9 en douze ans. Elles ont été rebutées par la France, où leurs capitaux ont augmenté deux fois moins vite. La force de dissuasion du gaullisme a donc bel et bien existé, dans ce domaine tout au moins. Il faudrait tenir compte, toutefois, des capitaux suisses investis en France, dont la moitié seraient le fait d'entreprises américaines. L'Allemagne fédérale sert aussi de plaque tournante à ces opérations de « dénationalisation » des capitaux américains.

C'est l'industrie manufacturière qui a suscité le plus grand intérêt de la part des entreprises américaines en

Europe: 17 milliards y sont investis, contre 11 milliards au Canada. Le pétrole (recherche, exploitation et raffinage) vient en deuxième position avec 7 milliards de dollars (5 au Canada), devant les « autres industries » (services, transport...) où la participation américaine s'élève à 6 milliards de dollars (5 au Canada). En revanche, les investissements miniers, élevés au Canada (3,5 milliards de dollars), sont quasi nuls en Europe.

Quels sont les effets, favorables ou défavorables, de cette arrivée en force de nouveaux participants à la croissance économique des pays européens ? Deux d'entre eux paraissent significatifs dans le contexte actuel des rapports entre les Etats-Unis et l'Europe. En premier lieu, l'investissement à l'étranger n'est pas — ou en tout cas n'est plus aujourd'hui — une mauvaise affaire pour la balance des paiements des Etats-Unis. En 1972, toujours d'après le Survey of Current Business, 3,4 milliards de dollars ont quitté les Etats-Unis pendant l'année 1972 provenaient environ pour moitié des pays développés, alors que les deux tiers des capitaux américains se trouvent dans ces pays. Le taux de rendement des investissements pour la balance des paiements est donc plus faible (8,8%) dans les pays développés que dans le reste du monde (19,2%). Ceci provient du fait que 85% des bénéfices américains dans les pays en voie de développement sont rapatriés alors que cette proportion est inférieure à 60% dans les pays développés.

Pourtant, pour les entreprises, le taux de profit moyen des capitaux placés à l'étranger est moins élevé (15%) dans les pays développés que dans le reste du monde (22,3%). Résistance des structures sociales à une exploitation « singapourienne » de la main-d'œuvre, existence d'une concurrence locale, ou traitement de faveur accordé par le « superimpérialisme » américain aux pays qui lui servent de relais, ce taux de profit relativement faible associé à un taux élevé de réinvestissement caractérise une certaine confiance que les investisseurs américains éprouvent à l'égard de la stabilité politique des pays développés et, parmi eux, des pays européens.

### **Les filiales américaines préfèrent acheter aux Etats-Unis**

Le taux de profit moyen que les entreprises américaines retirent de leurs investissements dans le monde (17,3% en 1972; 16,1% en 1971; 15,3% en 1970) assure donc aux Etats-Unis des rentrées de dollars supérieures aux sorties correspondantes. Mais la balance commerciale américaine y trouve également son compte. Le rapport de la commission des finances du Sénat des Etats-Unis sur les firmes multinationales établit en effet que les maisons-mères américaines (du moins les deux cent quatre-vingt dix-huit plus grandes, responsables de deux tiers des exportations américaines de produits manufacturés) vendent plus à leurs filiales à l'étranger qu'elles ne leur achètent. L'implantation de ces entreprises à l'étranger n'a pas pour but (et pour résultat) la satisfaction au moindre coût du marché intérieur américain, mais plutôt le contrôle des marchés étrangers et le développement des exportations. Les échanges, dits « échanges captifs », entre ces deux cent quatre-vingt dix-huit sociétés et leur cinq mille deux cents filiales à l'étranger ont pour caractéristique d'être doublement dissymétriques. D'une part, les maisons-mères vendent plus à leurs filiales qu'elles ne leur achètent; d'autre part, ces filiales importent plus (de toutes provenances) qu'elles n'exportent. Ainsi, 22,6% des achats de la C.E.E. à six aux Etats-Unis en 1970 étaient des achats des filiales américaines à leurs maisons-mères alors que ces mêmes filiales n'ont vendu à leurs maisons-mères que 5,7% des exportations communautaires aux Etats-Unis. Pour la Grande-Bretagne et l'Irlande, ces chiffres sont respectivement de 30% et 11,8%.

Sans atteindre le degré constaté au Canada (dont 36% des exportations et 37% des importations sont le fait de ces deux cent quatre-vingt dix-huit géants américains), le commerce extérieur de la C.E.E. élargie est donc déjà fortement pénétré par les entreprises multinationales américaines qui disposent de filiales sur place. Or les filiales américaines préfèrent acheter aux Etats-Unis. En 1970, alors que 10% des importations totales de la C.E.E. proviennent des Etats-Unis, les filiales des multinationales américaines achètent aux Etats-Unis 32,4% de leurs importations. En outre, les « échanges captifs » (de maison-mère à filiale ou inversement, et de filiale à filiale) répondent à des critères de politique interne des groupes concernés. Ils ne se font pas nécessairement aux prix du marché et peuvent être utilisés pour faire apparaître des bénéfices dans un pays plutôt que dans un autre, ou pour dissimuler des versements de droits de licence, afin d'échapper à la taxation. Une telle pratique est courante en Amérique latine, comme l'ont révélé les enquêtes menées par le Groupe andin, par exemple dans l'industrie pharmaceutique. Le Brésil, pour sa part, estime

que 15% de ses importations de produits pharmaceutiques correspondent à une surfacturation destinée à dissimuler des transferts de redevances.

Du fait qu'ils ne mettent pas en présence un acheteur et un vendeur indépendants l'un de l'autre, ces échanges sont relativement imperméables aux variations de la politique commerciale d'un pays, et en particulier à des hausses ou des baisses de tarifs douaniers. Le tarif extérieur commun de la C.E.E. a-t-il dans ces conditions encore un sens l'égard des Etats-Unis, en dehors des produits agricoles ? A l'inverse, l'investissement à l'étranger, la multinationalisation des firmes sont économiquement avantageuses parce qu'elles permettent à ceux qui s'y livrent de s'affranchir de contraintes institutionnelles qui restent la règle pour presque tous: concurrents, salariés, Etats... Qu'arriverait-il si l'environnement institutionnel s'adaptait parfaitement à cette nouvelle réalité économique, si les gouvernements décidaient d'abandonner tout tarif douanier, si à un marché mondial du capital répondait un marché mondial du travail, si le champ libre était laissé aux multinationales ? Il est probable que celles-ci disparaîtraient pour céder la place à une nouvelle forme du capitalisme.

Nous n'en sommes pas là aujourd'hui, et la formule conserve tout son attrait. On estime, de bonne source, que les filiales américaines à l'étranger investiront 225 milliards de dollars entre 1974 et 1980. La valeur comptable des investissements directs des Etats-Unis dans le monde à cette dernière date pourrait donc se situer autour de 210 milliards de dollars. Suivant cette même projection, les entreprises américaines encaisseront d'ici à 1980 130 milliards de dollars de profits sur ces investissements, dont 62 ou 63 milliards seraient rapatriés.

Si 13 milliards de dollars assurent aux Etats-Unis une position en Amérique latine contre laquelle sont venus se briser bien des gouvernements et bien des peuples, si 25 milliards de dollars entretiennent une véritable osmose économique avec le Canada, 30 milliards ou même 60 milliards à la fin de cette décennie suffisent-ils à asseoir la domination des Etats-Unis sur une région de 250 millions d'habitants capable de concurrencer dans certains secteurs les produits et les techniques d'outre-Atlantique ? Entre 3 et 4% de la formation brute de capital fixe des entreprises françaises était en 1970 le fait des filiales américaines. Ce pourcentage est croissant, selon toutes probabilités. Dans l'industrie, un travailleur français sur vingt au moins est employé par une firme à capitaux américains. Or la France reste le pays de la C.E.E. dans lequel la pénétration américaine est la moins forte. Mais ces chiffres ne sont pas une réponse à la question, car celle-ci ne relève pas seulement de l'économie. Tout dépend de l'attention que, par exemple, les électeurs du Sud-Ouest prêteront aux rumeurs d'extension de l'usine Ford de Bordeaux qui ont commencé à circuler peu de temps après l'annonce de la candidature de M. Chaban-Delmas à la présidence de la République...

Le plan Marshall faisait de l'union européenne une des conditions de l'aide américaine à la reconstruction de l'Europe après la dernière guerre. Dès 1948, Jean Duret, directeur du Centre confédéral d'études économiques de la C.G.T., dans la revue *le Peuple*, dénonçait cette « tentative de colonisation de l'Europe par la haute finance de Wall Street » et appelait de ses vœux « une Europe capable de marcher sans les béquilles américaines ». On ne peut qu'être frappé aujourd'hui du succès à long terme du plan Marshall, et de la justesse de ces critiques de l'époque. Après avoir frôlé la « sécession » d'avec une Communauté européenne qu'ils ont tenue sur les fonts baptismaux, les Etats-Unis se sentent désormais en mesure de lui parler en maîtres et de canaliser à leur profit, après quelques « bavures », la jeune énergie du vieux monde.