



Sociétés transnationales et Mondialisation économique

Ouarda Settouti

Doctorante affiliée au laboratoire des sciences juridiques et sociales– Oujda

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales

Université Mohammed Premier– Oujda

Maroc

La mondialisation économique est généralement liée à l'accroissement progressif et sans précédents des flux d'investissements directs étrangers réalisés par les Sociétés Transnationales (STN) à l'échelle mondiale. Les STN représentent les piliers fondateurs de la structure de la mondialisation économique à travers leurs stratégies d'investissements s'étendant à l'échelon planétaire.

Dans ce sens, il apparaît opportun de s'interroger sur les diverses stratégies d'investissements des STN (I) et leurs domaines d'impact sur la structure économique de l'Etat d'accueil (II).

I. Sociétés transnationales : Acteurs majeurs de la mondialisation économique

Multiformes, les STN cessent d'être seulement un phénomène économique pour devenir l'un des phénomènes politiques et juridiques majeurs de la mondialisation (1). Dès lors, les STN s'imposent comme l'un des piliers fondateurs de la structure de la mondialisation (2).

1. Identification de la mondialisation économique

La mondialisation ne correspond pas à un processus unique ayant un sens exclusif. Ainsi, elle est définie comme étant le processus qui mène à la propagation à l'échelle planétaire du libéralisme dans ses deux composantes économiques et politiques. L'économie de marché et les principes de l'Etat de droit constituent selon cette approche, la pensée unique que véhicule la mondialisation¹.

Ce phénomène comporte trois facettes économiques : le commerce international, l'investissement international et les finances internationales². Le phénomène de la mondialisation est une réalité, qui a déstabilisé et détruit l'ère du communisme et a rompu avec les anciens régimes. Néanmoins, la déstructuration n'est pas une fin en soi, elle porte en elle la nécessité des constructions alternatives. Certes, l'Etat demeure incontournable, mais l'importance des institutions internationales et des entités non-étatiques est rehaussée.

Les acteurs privés, en général, et les STN, en particulier, occupent une place très importante dans l'appréhension de la mondialisation, vu que le système financier international est entièrement contrôlé par les STN. Il est impératif de signaler que la mondialisation diffère de la globalisation. La globalisation exprime, selon certains



auteurs, non pas les différents processus de la mondialisation mais seulement l'universalité de l'idéologie libérale³.

Par ailleurs, la mondialisation est associée à l'accroissement progressif et sans précédents des flux d'investissements directs étrangers réalisés par les sociétés transnationales à l'échelle mondiale. Depuis 2003, la CNUCED estime qu'au moins 61000 sociétés transnationales réalisent par l'intermédiaire de 900000 filiales établies à l'étranger près de deux tiers du commerce international des marchandises⁴. Il est à noter que les principales autorités de régulation de la mondialisation sont le Fonds Monétaire International(FMI) et la Banque Mondiale.

Ainsi, incontournables, les STN sont pour la doctrine économique les moteurs de la mondialisation. En fait, si la mondialisation revêt un sens économique donné, c'est avant tout par rapport aux transformations subies par les stratégies d'investissement des STN. La mondialisation dans toutes ses formes économiques, industrielles, commerciales ou financières est une phase de l'économie internationale définie selon les bouleversements causés par les STN et non pas par les Etats⁵.

2. Effets de la mondialisation économique

L'Organisation de Coopération et de Développement Economique(OCDE) a lié la croissance d'un pays concerné par son ouverture à l'économie mondiale en déclarant que : « tous les pays qui ont connu une croissance et prospérité soutenues, présentant des marchés ouverts aux échanges et aux investissements internationaux ». Selon l'OCDE, le rôle de la libéralisation des échanges commerciaux est bénéfique pour les consommateurs car elle peut aider à faire baisser les prix et élargir la gamme de produits et services de qualité qui leur sont offerts. Les entreprises en bénéficient également puisqu'elles peuvent diversifier et canaliser les ressources vers les domaines les plus rentables. Selon la même source, l'ouverture économique facilite la concurrence, l'investissement et les gains de productivité⁶.

Or, actuellement, certains économistes expliquent que la mondialisation entraîne un conflit économique d'un genre nouveau sans expliquer clairement les enjeux. L'OCDE, l'organisme qui vantait auparavant les vertus de la libéralisation des échanges commerciaux, traduit-il ces transformations en observant que : « [...] une nouvelle situation est née celle-ci se caractérise par une interdépendance internationale, une instabilité et une incertitude accrues.

Dans ces circonstances nouvelles, les Etats cherchent par des mesures plus ou moins arbitraires à freiner l'accentuation de l'interdépendance internationale et ramener une fois de plus l'accentuation des problèmes dans la sphère nationale⁷ ».

En effet, la mondialisation économique entraîne des inconvénients tels que la délocalisation des entreprises. Par exemple, une entreprise qui utilise abondamment de travail cherche à transférer une de ses unités de production dans un pays où la main d'œuvre est abondante et peu coûteuse. Il s'agit alors du phénomène de la délocalisation. Ce phénomène peut faire disparaître certains secteurs productifs d'un pays et créant ainsi du chômage et réduisant la croissance. Aussi, la délocalisation des entreprises



entraîne de la part des Etats un dumping fiscal qui consiste pour un pays à imposer faiblement les entreprises de manière à ce qu'elle ne délocalise pas leur production. Cela permet également d'attirer de nouvelles activités dans le pays, ce qui va générer des emplois et la croissance économique.

Cependant, en pratiquant le dumping fiscal, l'Etat se prive de ressources qui sont nécessaires pour le financement du service public. Le risque donc est que les services publics ont une qualité moindre, que leurs prestations soient dégradées et qu'il y ait une augmentation des inégalités dans le pays à travers, par exemple, une moins bonne protection sociale. Le dumping fiscal se transforme alors en dumping social. C'est-à-dire que la baisse des impôts se traduit par une dégradation des services publics et un recul de la protection sociale.

Cet enchaînement douloureux peut être aggravé par la concurrence à laquelle se livre les Etats en cherchant à attirer les entreprises. En baissant les impôts sur les entreprises, les gouvernements entrent dans un mécanisme de concurrence qui fait que les voisins vont devoir à leur tour baisser les impôts sur les entreprises, ce qui va aggraver en retour le dumping social.

Un autre problème posé par le phénomène de la mondialisation concerne les pays mono-exportateurs. Ces pays qui n'exploitent qu'un seul produit, en général une ressource naturelle, sont soumis à la variation de cours (hausse ou baisse des prix sur le marché mondial) de la ressource qu'ils produisent. Le prix de la ressource qu'ils produisent étant fixé sur le marché mondial, lorsque le prix de la ressource diminue, ces pays ont tendance à s'appauvrir. Ils sont donc totalement dépendants de la variation du prix qui n'est pas fixé par eux mais fixé sur le marché mondial. Cette hypothèse explicite le piège de l'ouverture aux échanges internationaux, une ouverture qui s'avère fatale aux pays mono-exportateurs dans le cas où le coût de la ressource s'effondre.

En somme, la mondialisation économique, qui se manifeste par l'ouverture des économies locales au marché mondial, a donc tendance à amplifier le phénomène de dumping fiscal et du dumping social. L'ouverture économique, si glorifiée par les adeptes de l'idéologie libre-échangiste, s'avère être lourde de conséquences, surtout pour les pays en développement, qui se trouvent incapables de maintenir le même rythme compétitif imposé par les pays industriels, les principaux bénéficiaires des avantages de la mondialisation.

II. Stratégies d'investissement des sociétés transnationales

Etant les principales génératrices de flux d'investissement étrangers dans le monde et les premières à subir les retombées de toute modification douanière. Il est indispensable de mettre en relief la définition des STN(1) et leurs stratégies d'investissement dans les pays d'accueil(2).

1. Identification des sociétés transnationales et des stratégies d'investissements

Les définitions de la STN sont multiples, la doctrine à elle seule en donne plusieurs et même les méthodes de définition diffèrent selon la doctrine économique et la doctrine



juridique. Alors que les définitions de la doctrine économique s'appuient principalement sur l'unité économique des STN les définitions de la doctrine juridiques sont fondées sur l'absence d'unité juridique des STN.

Dans l'approche économique, les STN forment un ensemble sociétaire interdépendant. Selon Michalet Charles-Albert (économiste appartenant à la doctrine économique unanime à l'emploi simultané des deux critères quantitatifs et qualitatifs dans la définition de la STN), la société transnationale est définie comme étant : « une entreprise ou un groupe, le plus souvent de grande taille qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçues à l'échelle mondiale⁸ ».

Tandis que selon l'approche juridique, les STN forment un ensemble de sociétés juridiquement indépendantes. Les définitions de STN proposées par la doctrine juridique reposent exclusivement sur des critères qualificatifs, ainsi les STN sont : « les groupes qui forment une unité économique en particulier par les liens qui unissent la société-mère et les filiales mais qui ne forment pas une unité juridique dans la mesure où les filiales conservent leur autonomie juridique et même leur indépendance juridique bien qu'il existe des rapports hiérarchiques entre la société-mère et les filiales⁹ ».

Face à cette absence de définition unanime et officielle de la STN dans la doctrine économique et juridique, les instruments internationaux viennent combler cette absence en donnant des définitions normatives des STN. Le projet de code de conduite de l'Organisation des Nations-Unies(ONU) comporte une définition des STN dans son article premier. Pareillement, elle existe une définition contenue dans les principes directeurs de l'OCDE.

Ces organismes internationaux favorisent la définition extensive des STN qui ne se limite pas aux entreprises privées mais qui inclue les multinationales publiques. Or, cette définition dégage une ambiguïté qui a causé de fortes divergences entre les pays développés qui favorisent la définition extensive, qui inclue les multinationales publiques, alors que les pays en voie de développement et les pays socialistes ont tenté de focaliser la définition sur la forme privée des sociétés transnationales et d'exclure la notion d'entreprises d'Etat¹⁰.

Toutefois, l'Institut de Droit International(IDI) a pu en 1995 produire une définition juridique plus précise, en se débarrassant des contraintes idéologiques des années 1970 qui opposaient les pays du Nord au pays du Sud. Selon l'IDI, la société transnationale est « un groupe de sociétés opérant sous un régime de propriété ou de contrôle commun et dont les membres sont constitués conformément à la loi de plus d'un Etat ¹¹ ». Ainsi, il y'a lieu de déduire que la définition avancée par l'IDI, contrairement aux définitions normatives et doctrinales précitées, revêt un caractère restrictif et évite ainsi de donner une perception ambiguë qui créent des divergences entre les pays développés et les pays en voie de développement.

À la lumière des définitions susmentionnées, quelle soient doctrinales ou normatives, il y'a lieu de conclure que toutes les définitions se joignent sur un seul point,



celui relatif au fait que les STN constituent les acteurs majeurs de la mondialisation et les principaux investisseurs étrangers qui adoptent des stratégies d'investissement dans plusieurs Etats par l'intermédiaire des filiales implantées sur les territoires desdits Etats.

S'agissant des stratégies d'investissements des STN, il n'y a aucun doute que les normes de la rentabilité et de la maximisation des profits constituent les fondements de toute décision d'investissement prise par les STN. Ces dernières cherchent continuellement des législations incitatives qui favorisent leurs stratégies d'investissement dans les pays d'accueil potentiels. Cela veut dire que le droit interne du pays d'accueil constitue une caractéristique fondamentale très appréciée dans la conception des stratégies d'investissement des STN.

Les stratégies d'investissement des STN sont faites d'un ensemble de facteurs que la doctrine économique désigne par la notion de déterminants de l'investissement. Dans le discours sur la mondialisation promu par certaines organisations internationales, le droit des pays d'accueil est hissé au rang d'un facteur décisif d'investissement¹².

Suite au discours promu par les institutions internationales, la libéralisation commerciale doit être généralisée dans tous les pays car elle conditionne les investissements potentiels des STN. De même, le droit interne du pays d'accueil ne doit pas constituer un obstacle aux investisseurs étrangers. Dans cet esprit, l'OCDE a déclaré que : « ce sont la paix et la sécurité, l'existence d'un gouvernement fiable, honnête et responsable et le règne d'un Etat de droit soutenu par un système juridique efficace qui déterminent dans quelle mesure l'économie de marché parvient à se diffuser largement et avec succès dans un pays¹³ ».

Pourtant, quelques auteurs s'opposent à cette conception en prônant les conditions économiques relatives à la circulation des biens et les comportements des opérateurs économiques à l'intérieur du marché. Autrement dit, ils considèrent que les conditions économiques sont les premières normes de référence pour les STN alors que l'appréciation du contenu du droit interne interviendra à posteriori à la suite de l'examen préalable des caractéristiques économiques du marché. Chose qui a été confirmé par la Conférence des Nations Unies pour le Commerce Et le Développement (CNUCED) qui a établi la prédominance des facteurs économiques par rapport aux facteurs juridiques dans les stratégies d'investissement en déclarant que : « le facteur juridique est un déterminant de l'investissement étranger qui doit être intégré dans un ensemble de facteurs économiques plus importants¹⁴ ».

Or, paraît-il que la déclaration de la CNUCED s'appuie sur un raisonnement dépourvu de sens. Le facteur juridique l'emporte toujours sur les facteurs économiques car le marché est en principe le reflet du droit qui le régleme. En outre, le facteur juridique et le protectionnisme de certains droits internes ont empêché l'expansion des STN dans plusieurs pays (la Chine par exemple) alors même que la mondialisation a engendré l'ouverture de tous les marchés.

Cela étant, force est de constater que la règle de droit implique des effets économiques sur ses destinataires que le législateur doit prendre en considération avant



de l'édicter. L'auteur d'une norme juridique doit faciliter la poursuite des objectifs économiques et non pas les entraver. En d'autres termes, le droit doit viser la solution la plus productive et la moins onéreuse pour les opérateurs économiques¹⁵.

Néanmoins, les stratégies d'investissement des STN ne sont pas toujours avantageuses pour le pays d'accueil. Les STN peuvent déstabiliser économiquement, voire même politiquement, les pays dans lesquels elles se sont établies.

L'OMC et d'autres organismes internationaux qui réglementent le commerce international ont toujours vanté le rôle des investissements directs étrangers dans le développement du pays d'accueil. Or, cette conception positive formulée par lesdits organismes n'est pas toujours réelle puisque plusieurs Etats qui tombent sous le coup des STN se trouvent ruiner à cause de leurs stratégies d'investissements abusifs.

Le rapport annuel¹⁶ de 1996 de l'OMC a présenté les différents survols concernant les liens entre investissements directs étrangers et échanges commerciaux, entre ces investissements et transferts de technologie ainsi qu'entre investissements étrangers et emplois. Ce rapport relate le lien entre les investissements directs étrangers et le développement économique du pays d'accueil. Un lien qualifié comme étant bénéfique pour l'Etat récepteur de capitaux. Mais est ce que ce lien est toujours bénéfique au développement économique de l'Etat d'accueil ?

La réponse est négative, les investissements réalisés par les STN ne conduisent pas tous le temps au développement du pays hôte. Au contraire, parfois, ces investissements peuvent impacter négativement la structure économique de l'Etat d'accueil. Ce que fait d'ailleurs observer l'économiste américain Joseph Stiglitz en évoquant que l'économie de marché, régie par la loi de l'offre et de la demande, n'implique pas nécessairement le développement économique et qu'elle peut au contraire conduire à la faillite des systèmes économiques lorsqu'il y a un déséquilibre entre les attentes des investisseurs et les potentialités des pays d'accueil¹⁷.

En outre, les mesures prises par les principales autorités de régulation de la mondialisation qui sont le FMI et la BM n'ont pas été adaptées aux contextes particuliers des pays d'accueil, qui sont essentiellement les pays en voie de développement, principaux récepteurs des investissements directs étrangers. Ces mesures visant l'instauration de l'économie de marché à l'échelle globale n'ont pas été élaborées en concertation avec les PVD.

De plus, les organisations dont elles émanent ne sont pas dirigées par des responsables issus des PVD qui sont les premiers destinataires de politiques de développement. En réalité, le FMI et toutes les institutions économiques internationales sont dominés non seulement par les pays industrialisés les plus riches mais aussi par les intérêts commerciaux et financiers en leur sein¹⁸. Ce qui explique l'incompatibilité de la politique adoptée par ces organisations internationales avec la réalité de la structure économique des PVD.



2. Domaines d'impact des activités des sociétés transnationales sur l'Etat hôte

Les stratégies d'investissement des STN ont plusieurs impacts sur le pays d'accueil. Ce qui ressort d'ailleurs des rapports des organisations internationales qui regroupent ces impacts en quatre catégories :

Le premier domaine d'impact des activités des STN est relatif à la structure industrielle. En effet, il n'est pas généralement admis par la doctrine économique que l'investissement direct étranger a comme conséquence directe l'élargissement des capacités productives du pays d'accueil. Le lien de causalité entre la présence des STN et l'accélération du taux de croissance du pays d'accueil n'est pas perceptible dans toutes les situations.

La spécialisation des filiales de fabrication peut déstabiliser le tissu industriel du pays d'accueil lorsque la STN préfère ses propres unités à l'étranger aux fabricants ou sous-traitants locaux. Dans d'autre cas, l'accroissement du produit intérieur est atteint indépendamment du rôle des STN. Par exemple, la Corée du sud enregistre des résultats significatifs en matière de production de biens grâce aux entreprises locales et non des filiales des STN. Le résultat en a été la création des STN d'origine coréenne dont les principales sont SAMSUNG ; LG ; HYUNDAI ; AMKOR ; KIA ET DAWOO¹⁹.

Le deuxième domaine d'impact des activités des STN est lié au commerce extérieur. La présence des STN serait normalement susceptible d'améliorer et d'équilibrer la balance commerciale du pays d'accueil par la réduction des importations et l'augmentation des exportations. Mais, ce n'est pas toujours le cas vu que la majorité des filiales des STN s'approvisionnent plutôt auprès des autres unités appartenant au groupe et procèdent souvent à l'importation dans une proportion plus élevée que les sociétés locales.

Par ailleurs, la présence des STN sur le marché d'accueil ne s'accompagne pas toujours d'entrée de capitaux étrangers en raison du recours fréquent à l'emprunt. Par exemple, le déficit commercial des Etats-Unis dans leurs échanges avec le Japon dans le secteur automobile a augmenté durant les années 1980-1990 à cause de l'investissement direct réalisé par des STN japonaises aux Etats-Unis après la limitation des importations d'automobiles en provenance du Japon. Ces STN ont opté pour la fabrication locale aux Etats-Unis à partir des produits semi-finis d'origine japonaise. Il en résulte paradoxalement, l'augmentation des importations en provenance du Japon et l'accroissement supplémentaire du déficit commercial des Etats-Unis par rapport au Japon dans ce secteur²⁰.

Le troisième domaine d'impact des STN se rattache à la création de nouveaux emplois. Les investissements directs étrangers réalisés par les STN sont censés créer de nouveaux emplois et contribuer à la formation des travailleurs locaux. Néanmoins, à l'image des deux autres domaines d'impact, des conclusions générales sont difficiles à dégager sur le rôle effectif des STN en matière d'emploi. Les emplois créés par les STN



à l'étranger ne dépassent pas ceux créés dans le seul pays d'origine, de plus la création de nouveaux emplois est difficilement détachables de la destruction d'autres emplois.

Selon la conjoncture internationale, les pertes d'emplois peuvent être supérieures aux créations d'emplois nouveaux. Par exemple, entre 1998 et 1999 les pertes d'emplois ont été supérieures de 8% aux créations de nouveaux emplois dans le monde²¹. Au milieu des années 1980, le Bureau International du Travail (BIT) estimait à 65 millions les individus employés par des STN dont 44 millions employés dans les pays d'origine et 21 millions dans les pays d'accueil. Selon le BIT, la tendance est restée stable en matière de création de nouveaux emplois durant les années 1990 en raison de la vague des fusions acquisitions qui s'accompagnent généralement de suppressions d'emplois²².

D'autre part, les STN créent un déséquilibre dans le domaine de l'emploi qui s'illustre par l'écart des niveaux de salaires qu'elles introduisent dans le marché du travail. En règle générale, les rémunérations allouées par les STN dépassent largement celles appliquées par les entreprises locales. Une étude de l'OCDE démontre que cet écart a considérablement augmenté depuis les années 1990 et qu'il atteint des pourcentages réguliers de 100 à 150% dans les pays membres de l'OCDE comme la Turquie et l'Irlande²³.

En conséquence, les sociétés locales se trouveront dans l'incapacité de s'aligner au rythme des STN quant aux rémunérations allouées, ce qui les conduit à la suppression d'emplois afin qu'elles puissent plus ou moins concurrencer ces géants dans le domaine d'emploi et maintenir ainsi leurs activités²⁴.

Le quatrième impact des activités des STN étant le transfert de technologie. S'agissant des potentialités scientifiques et technologiques du pays d'accueil, les investissements des STN devraient contribuer au transfert de technologie vers le pays d'accueil. En revanche, les STN procèdent rarement à la décentralisation de leurs structures de recherche et de développement. Celles-ci sont souvent concentrées au niveau de la société mère établie dans le pays d'origine²⁵.

En ce sens, certains pays comme l'Inde ont développés de technologies locales fortes compétitives dans le domaine pharmaceutique sans l'intervention directe de STN. En plus, l'industrie informatique est contrôlée dans ce pays à hauteur de 92% par des STN d'origine indienne. Sur un total de 1001 entreprises basées dans le pôle technologique de Bangalore, 150 entreprises seulement sont des filiales de STN étrangères. Les principales STN du secteur informatique comme CISCO et NORTEL ont préféré collaborer avec des entreprises locales plutôt que d'investir directement dans le pays²⁶.

En conséquence de ce qui précède, il en ressort que les stratégies d'investissement des STN peuvent conduire, selon les cas, à l'instauration de l'industrie ou au contraire à la désindustrialisation des pays d'accueil. Dans cette hypothèse, il est à apercevoir que le développement économique du pays d'accueil n'est pas tributaire de l'implantation de ces dernières dans ce pays. Autrement dit, les STN ne représentent pas l'unique facteur de développement des PVD. Par conséquent, l'enchaînement précité est



irréaliste puisque les stratégies d'investissements réalisés par les investisseurs étrangers, n'entraînent pas toujours la croissance et le développement économique des PVD.

Notes:

- ¹ RAMONET Ignacio, « La pensée unique », Le monde diplomatique, janvier 1995.
- ² BOUDAHRAIN Abdellah, droit douanier marocain, Ed. Dar Assalam 1^{ère} Ed., Casablanca, 2017, p.101.
- ³ SNOUSSI Mounir, Sociétés transnationales et Mondialisation juridique, Ed., Latrach, 1^{ère} Ed., Tunis, 2013, pp. 24-34.
- ⁴ CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, La montée en puissance du secteur des services, CNUCED publications, 2004, p.5.
- ⁵ SNOUSSI Mounir, Op.Cit., p.6.
- ⁶ <http://www.ocde.org/fr/tad/liberalisationdesechanges.htm>.
- ⁷ MICHALSKI, Les nouvelles dimensions du protectionnisme, in : SNOUSSI Mounir, Op.Cit., p.196.
- ⁸ MICHALET Charles-Albert, Le capitalisme mondial, Ed. Quadrige-PUF, Paris, 1998, p.11.
- ⁹ COLIN J.P et ROSENBERG, Les Sociétés Transnationales, in : SNOUSSI Mounir, Op.Cit., p.15.
- ¹⁰ SNOUSSI Mounir, Op.Cit., pp.17-21.
- ¹¹ Rapport de l'IDI., Session de Lisbonne, Les effets des obligations d'une société membre d'un groupe transnationale sur les autres membres du groupe, 1996, p.371.
- ¹² MICHALET Ch. A., Op.Cit., p.33.
- ¹³ Rapport de l'OCDE, Optimiser les bénéfices de l'ouverture des marchés, Paris, OCDE publications, 1999, p.38.
- ¹⁴ UNCTAD, World Investment Report, Policies For Development, National and International Perspectives, UNCTAD publishing, 2003, p.84.
- ¹⁵ MACKAAY Ejan, « La règle juridique observée par le prisme de l'économiste : Une histoire stylisée du mouvement de l'analyse économique du droit », Revue internationale de droit économique, vol.1, Ed. DeBoeck Cairn, Montréal, 1986, p.64.
- ¹⁶ Rapport annuel de l'OMC, Commerce et Investissement Direct Etranger, première conférence ministérielle de l'OMC, Singapour, OMC publications, 1996.
- ¹⁷ Joseph Stiglitz, La grande désillusion, Ed. Fayard, Paris, 2002, p.34.
- ¹⁸ Joseph Stiglitz, Op. Cit., p.36.
- ¹⁹ UNCTAD, World Investment Report, Transnational Corporations and Export Competitiveness, UNCTAD publishing, 2002, pp.176-180, in : SNOUSSI Mounir, Op.Cit., p.55
- ²⁰ Ibid., p.56.
- ²¹ UNCTAD, World Investment Report, Promoting Linkages, Genève, UNCTAD publishing, 2001, p.94.
- ²² BIT Report, The Global Economy of 1990, Genève, BIT publishing, 1993.
- ²³ Rapport de l'OCDE, Performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE, Paris, OCDE publications, 1994, pp.34-35.
- ²⁴ SNOUSSI Mounir, Op.Cit., p.57.



²⁵ SNOUSSI Mounir, Op.Cit., p.58.

²⁶ UNCTAD, World Investment Report, Transnational Corporations and Export Competitiveness, UNCTAD publishing, 2002, p.158.