

La « *joint-venture* » État — Firme transnationale —  
Entrepreneurs locaux au Brésil  
The State - Transnational Corporation - Local Entrepreneurs  
Joint-Venture in Brazil

Luciano MARTINS

Volume 11, Number 2, octobre 1979

Développement national et économie mondialisée

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001477ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001477ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)

1492-1375 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

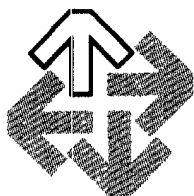
MARTINS, L. (1979). La « *joint-venture* » État — Firme transnationale —  
Entrepreneurs locaux au Brésil. *Sociologie et sociétés*, 11(2), 169–190.  
<https://doi.org/10.7202/001477ar>

Article abstract

This article re-examines the classical interpretation of State-Transnational corporations-local capital joint-ventures on the basis of a detailed analysis of Brazilian petrochemical policy. The policy of association is not, as is often believed, the result of a vigorous governmental policy, nor is it a consequence of a technological necessity. The phenomenon of joint-ventures is in fact the expression of two other factors : 1. the growth of state entrepreneurial activities which have become increasingly inevitable in developing or even relatively developed economies ; and 2. that, at this stage of the internationalization of capitalist production, the role of the State can only be "legitimate" if it is played in association with foreign partners. To demonstrate this, the author makes a thorough analysis of the process of joint-venture policy elaboration, identifying the social actors and interests involved, and examines the means of control and financing used in these associations.

---

# La «*joint-venture*» État Firme transnationale — Entrepreneurs locaux au Brésil\*



LUCIANO MARTINS

---

Depuis le milieu des années 60, de plus en plus de pays en voie de développement, en Amérique latine et ailleurs, et quels que soient leurs régimes politiques, ont commencé à légiférer en vue de renforcer leur emprise sur le capital étranger et/ou de définir le rôle des investisseurs étrangers dans leurs économies. L'une de ces politiques vise à la mise en place de nouvelles formes d'association, en encourageant ou en décrétant la formation d'entreprises en participation (*joint-ventures*) impliquant des sociétés transnationales et des firmes locales (privées et/ou publiques)<sup>1</sup>. Les investisseurs étrangers ont réagi de façon variée à cette politique; certains ont opposé une vive résistance et d'autres s'y sont conformés de bonne grâce. Quoi qu'il en soit, les données

---

\* Version remaniée de la communication au colloque sur « les Implications sociales et politiques du nouvel ordre économique international » organisé par le Comité de recherche « Économie et société » de l'Association internationale de sociologie, Fondation Rockefeller à Bellagio, Italie, 24-28 avril 1979. Traduit de l'anglais. La version anglaise originale paraîtra dans Makler, Martinelli et Smelser, édit., *The New Transnational Economic Order*, Sage Publications.

1. Pour une bonne documentation sur la nouvelle législation relative aux firmes transnationales, voir : UN, Centre on Transnational Corporations, *National Legislation and Regulations relating to Transnational Corporations*, New York, 1978. Pour une brève étude concernant les tendances générales dans la formation de «*joint-ventures*», voir Luciano Martins, «*Definição de uma problemática para o estudo de Joint-ventures*», Paris, juin 1978.

disponibles montrent que cette forme particulière d'association a progressé rapidement, du moins jusqu'au milieu des années 70<sup>2</sup>. Quel que soit le sort réservé à cette tendance (et on ne peut rien affirmer de certain), elle a déjà provoqué des changements significatifs dans les formes de rapports entre les investisseurs étrangers et les pays d'accueil — mais pas toujours dans le sens prévu par la nouvelle législation.

Ces changements sont attribuables au réaménagement actuel du système capitaliste, c'est-à-dire à son processus de rajustement à une nouvelle échelle de pouvoir entre les nations et aux nouvelles formes de concurrence économique, de contrôle politique et de division du travail dans le contexte de l'internationalisation de la production. C'est dans ce cadre que se situent ces nouveaux types d'associations économiques qui prennent la forme de *joint-ventures*, c'est-à-dire d'entreprises conjointes.

On présente (et on perçoit généralement) cette politique de participation comme une « nouvelle stratégie » élaborée par les bourgeoisies et les gouvernements locaux pour regagner un contrôle partiel sur leurs économies nationales ou pour en éviter une dénationalisation plus poussée. Cette stratégie est fondée sur deux postulats principaux. Premièrement, la présence d'un associé local à la direction d'unités affiliées à des sociétés étrangères (surtout si cet associé est l'État) permettra d'infléchir, plus efficacement que n'importe quelle autre forme de contrôle gouvernemental, certaines pratiques des transnationales (des prix de cession interne au pseudo-transfert de technologie) considérées comme préjudiciables au développement des économies locales; deuxièmement, en s'associant aux sociétés transnationales, les intérêts privés locaux vont augmenter leur pouvoir de négociation pour, à long terme, stopper ou pour inverser le processus de marginalisation auquel ils sont soumis. Bref, la politique d'association a pour objectif avoué d'établir un rapport de forces « plus équitable » entre les intérêts locaux et le capital étranger, sans recourir

2. Au cours de la période 1951-1965, la structure de la propriété des filiales des 180 transnationales américaines étudiées par le projet Harvard a évolué de la façon suivante : a) le pourcentage des filiales sous contrôle absolu a diminué de 70 à 64; b) les filiales sous contrôle majoritaire (50-94 %) sont passées de 12,5 à 29,1; c) celles sous contrôle minoritaire (5-49 %) ont augmenté de 6,5 à 9,6. De 1966 à 1975, cependant, la tendance générale s'est renversée, sauf pour celles à participation minoritaire. Cf. Joan P. Curham, William H. Davidson et Rajan Suri, *Tracing the Multinationals — A Sourcebook on US-based Enterprises*, Cambridge, Ballinger Publishing Co., 1977). Avec les récentes législations qui encouragent ou rendent obligatoire la formation d'entreprises en participation, on peut s'attendre à une accentuation de la courbe. En outre, les transnationales américaines ont toujours résisté plus vigoureusement à des associations que les transnationales européennes ou japonaises. Au sujet des *joint-ventures* voir : Wolfgang G. Friedman et George Kalmanoff, *Joint International Business Ventures*, New York, Columbia University Press, 1961; Karen K. Bivens, and Enid B. Lovell, *Joint Ventures with Foreign Partners, International Survey of Business Opinion and Experience*, New York, National Industrial Conference Board, 1966; James W. C. Tomlinson, *The Joint Venture Process in International Business: India and Pakistan*, Cambridge, M.I.T. Press, 1970; International Chamber of Commerce, « International Joint Business Ventures in Developing Countries », Report of the Commission on International Investments and Economic Development, décembre 1968; Wolfgang G. Friedman et Jean-Pierre Béguin, *Joint International Business Ventures in Developing Countries: Case Studies and Analysis of Recent Trends*, New York, Columbia University Press, 1971; Business International, « Pros and Cons of Joint Ventures Abroad », *Management Monographs*, n° 18, New York, 1964; Theodore H. Moran, *Multinational Corporations and Politics of Dependence*, Princeton University Press, 1977, and Richard D. Robson, *National Control of Foreign Business Entry: A Survey of 15 Countries*, New York, Praeger, 1976.

aux mesures classiques de l'expropriation, ou à la délimitation de secteurs de production réservés aux nationaux<sup>3</sup>.

On a négligé d'analyser le contenu de ce discours et les processus sociaux qui le sous-tendent<sup>4</sup>. En fait, la plupart des travaux sur les *joint-ventures* semblent accepter ces postulats, et s'intéressent davantage aux raisons qui ont conduit les transnationales à accepter qu'on leur impose de telles associations, dans quelles circonstances, et quels sont les coûts/bénéfices dans chaque cas. Il est évident que ce genre d'analyses permet de mieux comprendre les stratégies et les attitudes des transnationales vis-à-vis des entreprises en participation avec des associés locaux. Cependant, si l'on veut situer le phénomène des entreprises conjointes dans le contexte de la réorganisation du système capitaliste, cette approche présente deux lacunes fondamentales. En premier lieu, en adoptant le critère coûts/bénéfices, comme s'il s'agissait uniquement d'un « *partnership* » économique, on a tendance à négliger les aspects politiques et sociaux d'une telle association; par ailleurs, vu que le terme « *joint-venture* » englobe une grande variété de situations et de modalités contractuelles, l'analyse se limite généralement à des analyses de cas. Il en résulte une fragmentation de l'objet de l'étude qui rend difficile une analyse globale du phénomène et de sa signification.

Nous allons adopter une autre méthode. Nous postulons que le phénomène des sociétés à participation mixte, quelles que soient par ailleurs ses caractéristiques concrètes, a de l'importance en soi, comme expression de l'ajustement évolutif d'intérêts dans le contexte d'un développement « dépendant-associé », conséquence de l'internationalisation de la production capitaliste. Nous postulons également que cette importance est encore plus grande quand l'État-entrepreneur est l'associé local. La raison en est que ces nouvelles formes d'associations économiques « cristallisent » un moment particulier de l'interaction entre deux des grands processus qui influencent le développement capitaliste dans les pays de la « *périphérie* », soit : l'internationalisation de la production et l'évolution du rôle de l'État. Il en résulte que l'analyse du phénomène des *joint-ventures*, quand il n'est pas limité aux aspects commerciaux ou financiers immédiats, peut nous aider considérablement dans l'analyse des investisseurs étrangers, des bureaucraties et des bourgeoisies nationales, et de leurs réactions à ces deux processus. C'est dans cette perspective que cet article étudie l'expérience de « *joint-venture* » dans la pétrochimie, au Brésil.

## 1. LA PROBLÉMATIQUE

Situer le phénomène de l'entreprise conjointe dans le contexte de la réorganisation du système capitaliste, c'est évidemment choisir de l'examiner sur-

3. Ce sont les arguments fréquemment invoqués par des représentants du gouvernement dans certains pays latino-américains (Pérou, Brésil et Mexique, par exemple). Parfois, ces arguments sont intégrés à la législation au sujet des « *joint-ventures* ».

4. Le livre de Peter Evans, fait exception : *Dependent Development, The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, New Jersey, Princeton University Press, 1979, voir en particulier le chapitre V.

tout dans sa dimension politique. En fait, il ne saurait en être autrement. Premièrement, parce qu'il ne s'agit pas d'associations économiques « volontaires », mais du résultat d'une politique d'État; deuxièmement, parce que dans bien des cas, l'un des partenaires, est l'État local; troisièmement, parce qu'une firme transnationale est, *de facto*, un acteur politique, grâce à son pouvoir d'orienter la production et la demande, aussi bien au niveau national qu'international. C'est, donc, en termes politiques que se définit la *problématique* résultant de ces nouvelles formes d'association.

Comme on sait, les « avantages relatifs » des firmes transnationales vis-à-vis des autres types d'entreprises capitalistes sont dûs principalement à leur plus grande capacité de mobilisation des ressources dans les domaines essentiels suivants : accès au capital et aux gestionnaires expérimentés ; réglementation du flux (et parfois de l'offre) d'innovation technologique ; position de suprématie (souvent oligopolistique) sur des marchés différents et parallèles, pour ne rien dire de certaines pratiques d'usage très courant, telles que les prix de transfert et la concession réciproque de subsides (*cross-subsidiation*)<sup>5</sup>. Pour maximiser ces avantages, grâce aux effets cumulatifs obtenus par leur articulation à l'échelle mondiale, il faut qu'un système de décision centralise, rôle traditionnellement dévolu à la société mère qui possédait et/ou contrôlait toutes ses filiales à travers le monde. Comme on le sait aussi, c'est la maximisation de ces avantages, selon « la logique globale » de la firme qui engendre des conflits entre ses filiales et les intérêts économiques locaux, d'une part, et contribue à l'accélération du processus d'internationalisation de la production capitaliste, d'autre part<sup>6</sup>.

Ainsi, en supposant qu'une entreprise à participation mixte implique un partage du contrôle sur les filiales des FTN, et en supposant que les différents associés aient des intérêts en conflit dans quelques domaines au moins, on peut se poser les questions suivantes : 1) jusqu'à quel point ces nouvelles associations économiques peuvent-elles limiter l'emprise des transnationales, en accroissant le pouvoir compensateur des groupes locaux ; 2) jusqu'à quel point l'utilisation des *joint-ventures* a-t-elle tendance à juguler, ou au contraire, à renforcer le processus d'internationalisation. Bien que les deux questions se rapportent à la même *problématique*, il faut les distinguer pour fins d'analyse. La première concerne l'attitude individuelle des protagonistes dans le processus ; la seconde implique la dynamique du processus dans son entier. Il va sans dire qu'une étude approfondie de ces questions dépasse les limites de ce travail, et que notre intention, tout simplement, est de définir ici la *problématique* inhérente au phénomène des *joint-ventures*, et que notre contribution à la discussion se fera à partir des données de l'expérience réalisée dans l'industrie pétrochimique brésilienne.

5. Les travaux sur ce sujet se sont multipliés au cours des deux dernières années. Le Centre de l'ONU sur les transnationales a publié récemment d'intéressantes monographies. Bien entendu, il y a également les importants travaux de Constantino Vaitsos sur le sujet. Voir, notamment : « Power, Knowledge and Development Policy : Relations between Transnational Enterprises and Developing Countries, communication présentée à la Conférence sur « Las Empresas Transnacionales y los Países Receptores », Mexico, 1973.

6. Les meilleures sources de données sur les transnationales américaines sont encore les rapports de la commission des tarifs douaniers et du Sénat américain.

Les travaux sur les entreprises conjointes ne font pas état de la seconde question de la *problématique*. Quant à la première question, elle engendre presque nécessairement les banalités suivantes : selon le partage des pouvoirs, et selon les concessions que doivent faire les transnationales aux sociétés locales et à l'État, les entreprises en participation ont tendance à limiter la domination des investisseurs étrangers. Cela ne va pas très loin. Il est évident qu'une entreprise en participation qui ne résulte pas d'une association libre, mais d'une volonté politique de l'État, est par définition une association qui a pour but de rendre compatibles des intérêts divergents au départ. Dans ce sens, l'existence même de l'association implique : 1) que l'on a résolu, avant sa formation, les problèmes du partage des pouvoirs, et des sources de conflits, et 2) que les partenaires acceptent les contraintes qui peuvent résulter d'une entreprise en participation, (ce qui ne signifie pas, évidemment, que l'on a éliminé, « une fois pour toutes » les sources de conflits entre les intérêts.) La question est de savoir ce qui est « acceptable » pour des associés aussi essentiellement différents qu'une transnationale et un État local.

À notre avis, on ne saurait répondre à cette question en considérant les relations impliquées dans une *joint-venture* comme un simple jeu à somme nulle entre des partenaires commerciaux, en vertu duquel les gains d'un associé dans un secteur doivent équilibrer les gains d'un autre associé dans un secteur différent. Or, une analyse basée sur les coûts/bénéfices conduit presque nécessairement à une telle approche. En réduisant les rapports au sein d'une entreprise en participation à de simples rapports entre *associés commerciaux*, on suppose, en fait, l'existence de deux éléments complémentaires très contestables : d'abord, que les associés obéissent à une « rationalité » basée uniquement sur leur caractère (à priori identique) d'entrepreneur; il s'ensuit que les intérêts des partenaires et leurs avantages anticipés seraient de même *nature* et pourraient se comparer ou se réduire à un commun dénominateur. La simple présence de l'État comme partenaire (via ses sociétés) ou comme médiateur (via son pouvoir régulateur) indique suffisamment qu'il ne s'agit pas d'une simple association commerciale. En fait, les « intérêts » de l'État, ses avantages escomptés et sa rationalité diffèrent assez profondément de ceux d'un partenaire privé, qu'il s'agisse d'une firme transnationale ou d'une entreprise locale. On a tendance à négliger de faire cette distinction élémentaire à cause de l'ambivalence structurale des sociétés d'État, ambivalence qui s'exprime en elle-même par le fait que ces entreprises *publiques* se comportent comme des entreprises *privées*. Mais si cette ambivalence existe, rien ne nous autorise à en éliminer l'un des termes — et le plus significatif (le caractère public des sociétés d'État) — en réduisant l'État à un simple associé commercial.

Nous insistons sur ce point pour la raison suivante : la tendance à considérer les participants à ce genre de *joint-venture* uniquement comme des acteurs économiques, jouant « rationnellement » à un jeu commercial au sens large fait oublier que dans son comportement comme associé ou comme médiateur au sein d'une entreprise en participation, l'État est conditionné par des processus sociaux et soumis aux contraintes d'intérêts politiques conflictuels. C'est pourquoi nous adopterons un point de vue différent.

Nous procéderons de la manière suivante : nous identifierons d'abord, les acteurs sociaux tout en repérant les intérêts impliqués dans la formulation

de la politique qui a conduit à l'expérience brésilienne de *joint-venture* dans la pétrochimie; nous analyserons ensuite, les deux principaux résultats relatifs aux modes de contrôle et de financement issus de notre recherche sur le sujet; enfin, nous étudierons brièvement ces résultats à la lumière de la *problématique* que nous venons d'énoncer.

## 2. LE PROCESSUS D'ÉLABORATION DE LA POLITIQUE DE «JOINT-VENTURE»

Le développement de l'industrie pétrochimique au Brésil a débuté vers la fin des années 50, avec la production de plastiques et autres produits finis, sous l'impulsion de filiales des plus grandes sociétés multinationales américaines et européennes (Union Carbide, Koppers, Solvay et Rhône-Poulenc). Même si l'État brésilien avait le monopole de la production du pétrole, de son raffinage et de son importation, la société d'État Petrobras était trop préoccupée, à cette époque, par la prospection de nouveaux gisements, pour envisager une activité parallèle. En outre, la loi sur la nationalisation du pétrole, datant du début des années 50 n'indiquait pas clairement si la pétrochimie faisait partie du monopole d'État. C'est pourquoi, vers la fin des années 50, Petrobras commença à produire et à vendre des produits pétrochimiques bruts (propylène, éthylène et *gas-oil*) aux filiales des entreprises étrangères, ce qui favorisa leur expansion. Ces premiers investissements pétrochimiques (dans la région de Rio/São Paulo) connurent une croissance modérée jusqu'au milieu des années 60, sous le contrôle de firmes étrangères, de quelques petits entrepreneurs locaux et de Petrobras dans le butadiène. Cette croissance modérée était suffisante pour consolider l'offre de produits finis, mais non pour permettre l'intégration de l'industrie en amont (produits de base et intermédiaires) ou pour réaliser une substitution des importations au niveau voulu. Bientôt, il apparut clairement que seule une intervention gouvernementale pouvait changer cette situation. D'une part, les firmes transnationales n'étaient pas intéressées à intégrer et élargir l'industrie dans ce pays, tant qu'elles pouvaient continuer à exporter au Brésil, et tant que leurs concurrents ne menaçaient pas d'établir des installations locales. D'autre part, les entrepreneurs locaux n'avaient ni les moyens financiers, ni le *know-how* nécessaire pour entreprendre cette tâche.

C'est dans cette situation (presque classique) — quand la bourgeoisie nationale «ne peut pas» et que les transnationales «ne veulent pas» — que certains secteurs de la bureaucratie d'État ont commencé à prendre des mesures pour intervenir. Derrière le rideau tiré par le régime autoritaire établi en 1964, l'appareil d'État fut, au cours des cinq années suivantes, la scène d'intrigues compliquées, au cours desquelles, différents protagonistes tentèrent de faire prévaloir leurs intérêts dans la définition d'une politique d'expansion et de contrôle de l'industrie pétrochimique. Ce qui suit est une présentation succincte des acteurs, de leurs intérêts et de l'environnement politique dans lequel s'est déroulé le processus de formulation et d'adoption de la politique étudiée ici.

Le premier gouvernement, après 1964 avait clairement fait connaître son orientation de base qui consistait à donner son plein appui à l'expansion de l'entreprise privée, nationale et étrangère, dans tous les secteurs de l'économie, grâce à de généreux dégrèvements d'impôts et à des subventions gouvernementales. En même temps, l'État augmentait considérablement ses revenus fiscaux, et créait ou renforçait des agences destinées à coordonner cette politique industrielle. Il en résulta une situation très ambiguë. D'une part, l'augmentation considérable des moyens financiers et des pouvoirs de réglementation des agences ou sociétés d'État, ainsi que la nature autoritaire du régime rendaient la bureaucratie plus influente et plus désireuse de renforcer son rôle dans l'économie; d'autre part, l'orientation officielle, adoptée aux plus hauts niveaux du gouvernement, tendait à restreindre le développement des activités entrepreneuriales directes de l'État. Le processus d'élaboration de la politique pétrochimique dévoile cet apparent paradoxe, et montre comment la bureaucratie est parvenue à échapper au supplice de Tantale.

Peu après 1964, on avait confié à une commission gouvernementale (CDI) composée de représentants des principales agences impliquées dans l'élaboration de la politique économique, la tâche de choisir les projets industriels susceptibles de bénéficier d'une aide incitative au niveau du financement et des dégrèvements d'impôt, de la part du gouvernement. Cette commission réunissait des groupes de travail (*grupos executivos*) nouvellement créés ou déjà chargés de planifier le développement de différents secteurs de production. Parmi eux, le groupe de travail affecté au secteur de la chimie (GEIQUIM) était l'un des plus actifs. Évidemment, les critères d'approbation du CDI étaient extrêmement libéraux et faits pour la forme<sup>7</sup>. Toutefois, il était très important pour le secteur privé d'obtenir le *nihil obstat* du CDI, non seulement pour en tirer des avantages fiscaux, mais aussi parce que l'approbation gouvernementale constituait un recours contre la résistance des niveaux inférieurs de la bureaucratie, et contre d'éventuels changements dans les priorités politiques.

Mais indépendamment de l'efficacité de la CDI concernant les projets qui lui étaient soumis, différents groupes au sein de la bureaucratie avaient acquis, grâce aux données réunies par cet organe, une vue d'ensemble de l'orientation des investissements privés dans les principaux secteurs de l'économie, la capacité de repérer les « secteurs négligés », et finalement, ainsi, d'éliminer certains projets.

C'est cette sorte d'information qui a convaincu les membres du GEIQUIM, de connivence avec le deuxième échelon de la bureaucratie, soit ceux de la BNDE (la banque d'État responsable du financement des projets industriels) et de Petrobras, que le secteur privé national ou étranger était incapable (ou ne se souciait pas) de développer une industrie pétrochimique dans le pays. Sans consulter la hiérarchie bureaucratique de leurs agences respectives, ces hommes décidèrent de constituer un groupe de travail « informel » pour étudier une alternative. Ce n'est qu'après une entente de principe que les conclusions du groupe furent soumises, en novembre 1964, au Conseil d'administration de

7. Au sujet de l'expansion de l'appareil d'État au cours de cette période, voir Luciano Martins: « A Expansão Recente do Estado no Brasil: seus problemas e seus atores » (Report/research, IUPERJ-FINEP, Rio, 1977).



la BNDE, qui donna son accord deux mois plus tard. Ces conclusions étaient basées sur deux considérations. En premier lieu, l'incapacité de Petrobras d'affecter une partie de son budget pour investir dans les produits de base et intermédiaires ralentissait le développement de l'industrie pétrochimique ; deuxièmement, il fallait que Petrobras établisse un programme intégré d'investissements avec l'aide financière de la BNDE et « sous sa direction »<sup>8</sup>. La haute direction de ces deux agences mit alors sur pied un groupe de travail BNDE-Petrobras « officiel » pour définir ce programme d'investissement. On sélectionna dix-huit projets intégrés représentant un investissement de 123 millions de dollars américains pour une période de sept ans. Le financement devait être assuré conjointement par Petrobras et la BNDE, cette dernière suggérant que sa participation financière soit transformée en capital action de la nouvelle entreprise d'État. Ainsi, l'expansion de l'industrie devait se faire à travers une « *joint-venture* » entre des *sociétés d'État*.

L'exclusion du secteur privé et le désir exprimé par la BNDE d'acquérir une part du capital-actions (et le « leadership ») de la nouvelle industrie d'État provoquèrent une vive résistance de la part du secteur privé, et de Petrobras elle-même. Il s'ensuivit un chassé-croisé complexe d'alliances entre les entrepreneurs locaux, les investisseurs étrangers et différents groupes au sein de la bureaucratie. Le Conseil d'administration de la BNDE se divisa entre les tenants de l'entreprise d'État et ceux de l'initiative privée. La haute direction de Petrobras mit la pédale douce, craignant que la direction de la BNDE n'entreprene de transformer la banque en un holding du secteur public du genre IRI\*. Les investisseurs locaux et étrangers intensifièrent leurs démarches en vue d'obtenir du gouvernement une définition claire de ses intentions concernant le rôle du secteur privé dans le développement de l'industrie pétrochimique.

Deux décrets furent publiés par le gouvernement (en juillet 1965), spécifiant que les projets privés « devraient avoir la priorité », et ordonnant à Petrobras de vendre des matières brutes (aux prix du marché mondial) aux producteurs nationaux et étrangers. Mais ces décrets n'interdisaient pas une participation éventuelle de l'État à l'entreprise. Autrement dit, les décrets indiquaient une préférence gouvernementale pour une « solution privée », mais sans écarter absolument une « solution étatique ».

Le secteur privé annonça par la suite trois projets d'investissement. Vers la fin de 1965, Union Carbide annonça la construction d'un craker à naphte qui devait produire annuellement 120 000 tonnes d'éthylène (deux fois la consommation du Brésil) en utilisant le procédé Wulff, « le plus perfectionné du monde » selon la compagnie<sup>9</sup>. La deuxième initiative provenait de l'association de deux groupes locaux influents (Capuava-Moreira Salles) en *joint-venture* avec

\* Institut pour la Reconstruction industrielle, en Italie.

8. Ceci a été énoncé dans plusieurs *memorendums* de la BNDE à Petrobras. Par exemple : *Officio*, p. 51/65, de Garrido Torres (président de BNDE) au gén. Adhemar de Queiroz (président de Petrobras), 18/02/1965.

9. Cinq ans plus tard, on dut constater que cette merveilleuse technologie nouvelle ne fonctionnait pas. Le prétendu investissement de 40 millions de dollars de Union Carbide devait être réduit. La compagnie abandonna pour un certain temps tout nouveau projet au Brésil.

plusieurs transnationales<sup>10</sup>, et dont l'investissement était évalué à plus de 100 millions de dollars<sup>11</sup>.

Malgré ces initiatives — ou peut-être à cause d'elles — les hauts fonctionnaires de Petrobras et de la BNDE reprirent tranquillement leurs négociations. Vers le milieu de 1967, les deux agences avaient réussi à mettre en veuleuse leurs rivalités et à s'entendre sur un programme de douze projets pétrochimiques intégrés, exigeant un investissement évalué à 100 millions de cruzeiros (environ 40 millions de dollars) dont la réalisation était réservé à Pétrobras, avec l'appui financier de la BNDE — bien que le ministre de la planification (Roberto Campos) ait désapprouvé le financement d'une société d'État par la BNDE.

Jusqu'à présent, on constate donc que les intérêts des entreprises d'État et des entreprises privées apparaissent comme divergents : chacun cherchant à dominer l'autre à travers des mouvements parallèles et exclusifs. Cependant, c'est le projet pétrochimique qui devait être réalisé par une société d'État qui fut transformé en une *joint-venture* tripartite. Deux événements expliquent ce résultat.

Le premier événement se rapporte à la faillite de l'entreprise du groupe brésilien déjà mentionné (Capuava-Moreira Salles), entreprise conjointe avec Phillips Petroleum et qui devait avoir une capacité de production annuelle de 500 000 tonnes de divers produits de base et intermédiaires. Ce projet devait intégrer en aval, la production de quatre compagnies affiliées en *joint-ventures* avec des transnationales<sup>12</sup> (Huls-Bayer, Solvay, Diamond Shamrock et National Distillers)<sup>13</sup>. Pendant que le groupe brésilien réunissait ses associés étrangers, il entreprit simultanément des démarches auprès de Pétrobras pour l'engager à participer minoritairement à l'entreprise. Au moins deux raisons expliquent cette attitude.

Premièrement, c'était un moyen de s'assurer que la bureaucratie de la société d'État n'empêcherait pas Petrobras de fournir au groupe le naphthe dont il avait besoin comme matière première. Deuxièmement, c'était un moyen de renforcer la position du groupe brésilien vis-à-vis de ses associés étrangers, en établissant une alliance avec la puissante société d'État. On pourrait probablement ajouter deux autres motifs : 1) en cas de difficultés financières, et dans la meilleure tradition du capitalisme brésilien, une association avec Petrobras faciliterait une « opération de repêchage » de la part du gouvernement — c'est, en fait, ce qui arriva ; 2) il serait plus facile de bloquer le projet d'entreprise conjointe d'État (Petrobras-BNDE), ce qui aurait l'avantage additionnel de

---

10. Plus tard, il y eut une scission et l'un des associés (Capuava) menacé de faillite, céda ses actions à Petrobras.

11. Cf. Peter Evans, *Dependent Development, the Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, p. 228-236.

12. Ce recours à des compagnies étrangères était moins motivé par des raisons d'ordre technologique, que par la nécessité de s'assurer des débouchés pour les produits de base. Ainsi, plus tard, Philips Petroleum s'est retiré, mais cela n'a pas empêché le groupe brésilien d'acquérir la technologie.

13. Ceci est fort bien analysé par Peter Evans, *Dependant Development, the Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, p. 228-236.

libérer les ressources de la banque destinée à la pétrochimie, au profit du secteur privé (le groupe brésilien comptant sur la BNDE pour financer son projet). Toutefois, en vertu d'une législation nationaliste des années 50, il était interdit à Petrobras de s'associer sur une base minoritaire, particulièrement dans une *joint-venture* qui réunissait, aussi, des investisseurs étrangers. La bureaucratie de Petrobras a sans aucun doute utilisé cet argument pour renforcer sa résistance au projet privé<sup>14</sup>. Cet obstacle légal fut finalement levé, surtout grâce aux pressions exercées par le groupe brésilien sur le gouvernement. En décembre 1967, un décret autorisait Petrobras à participer à des *joint-ventures* dans le secteur pétrochimique avec des compagnies locales et étrangères. C'est à cette fin, que fut créée une filiale de Petrobras (Petroquisa). La participation de Petroquisa s'établissait à 25 % du capital actions (elle fut portée à 68 % quand le groupe brésilien se retira). Ceci mit fin, en pratique, à la controverse au sujet du « leadership » du secteur public ou du secteur privé dans l'industrie pétrochimique, et ouvrit la voie à l'« institutionnalisation » des *joint-ventures* tripartites.

Les installations du complexe pétrochimique de São Paulo n'avaient pas cependant une capacité de production suffisante pour répondre aux besoins actuels et futurs. Il fallait envisager un nouveau développement de cette industrie, soit en agrandissant les installations déjà existantes, soit en créant un deuxième complexe pétrochimique.

Le deuxième événement qui va contribuer à consolider le modèle tripartite, est lié aux pressions politiques exercées par les représentants d'intérêts régionaux (qui n'étaient pas nécessairement des entrepreneurs) de l'Estado de Bahia qui voulaient « avoir » une industrie pétrochimique. Grâce à l'initiative d'un bureau de consultants, petit mais très actif (le Clan), le *lobby baiano* réussit à influencer une partie de la bureaucratie et à établir des alliances bizarres au sein du gouvernement fédéral, pour s'assurer que le Complexe pétrochimique II, encore à l'état de projet, s'établirait à Bahia (les principaux gisements de pétrole du Brésil se trouvent à Bahia). Le groupe de pression *baiano* appuyait ses démarches sur une étude de « faisabilité » faite par le prestigieux Institut français du pétrole; en outre, il avait convaincu le puissant Service des renseignements de l'armée que la concentration industrielle autour de São Paulo constituait un danger stratégique, en cas de bombardement<sup>15</sup>. Bien que l'objectif central du *lobby* consistait à obtenir l'installation d'un complexe pétrochimique à Bahia, indépendamment du problème de l'origine de son contrôle, son action eut pour effet objectif de renforcer la position politique de Petrobras. En effet, investir dans la pétrochimie à Bahia (une région démunie d'infrastructure industrielle et éloignée des grands marchés) constituait pour le secteur privé, en termes de rentabilité, une décision économique d'une sagesse douteuse — et c'est le moins qu'on puisse dire. Autrement dit, si l'installation du complexe pétrochimique à Bahia découlait d'une décision politique, alors, seul l'État était en mesure d'assumer les frais d'une telle décision *non*

14. Entre autres raisons, Petrobras craignait apparemment que l'industrie pétrochimique lui enlève ses meilleurs administrateurs et techniciens. Interviews, Rio de Janeiro, juillet-août, 1978.

15. Voir le témoignage d'un important membre de CLAN (Rômulo de Almeida), dans *Journal de Economista*, Ano III, n° 2, avril-mai 1977, p. 9.

*économique*. Ceci coïncida avec une augmentation notable des réserves financières de Petrobras (à la fois en cruzeiros et en monnaies étrangères), ce qui lui permettait de relever le défi. Ainsi sur la base d'une position renforcée politiquement et financièrement, la bureaucratie de Petrobras fut en mesure de rejeter la demande de participation de la BNDE à ce projet, en tant qu'actionnaire<sup>16</sup>. Dès lors, les firmes transnationales se trouvaient confrontées au problème suivant: comment assurer leur présence dans ce nouveau complexe pétrochimique brésilien sans avoir à payer le prix fort, premièrement à cause d'une association avec un partenaire local et deuxièmement, à cause de l'« irrationalité » de la décision d'implanter le complexe à Bahia. La solution, consistait à accepter la formule de *joint-venture*.

En juillet 1970, le gouvernement publia les règlements administratifs pour l'établissement du Complexe pétrochimique II, dans le district de Camaçari, sous la direction de Petroquisa, et sous la forme d'une entreprise tripartite. L'année suivante, Petroquisa créa une nouvelle filiale (COPENE) chargée de coordonner toutes les activités de production dans la région<sup>17</sup>.

Il est important de noter que la politique de *joint-venture* tripartite n'a pas été rendue obligatoire. Au cours de la période d'indécision politique et même après — des firmes locales et étrangères ont réussi à faire approuver par le CDI une douzaine de projets individuels à propriété non partagée, ou d'entreprises conjointes privées formées volontairement. L'exemple le plus frappant, reste sans doute le projet de Dow-Chemical, qui réussit à contrebalancer la résistance de la bureaucratie grâce aux appuis des échelons les plus élevés du gouvernement. Dow-Chemical, en effet, réussit à implanter son propre complexe pétrochimique (en subdivisant son projet initial en plus petites unités de production), en même temps que celui de Pétroquisa, et avec un projet en concurrence potentielle avec celui de la société d'État.

La brève description de ces manœuvres entraîne immédiatement deux observations. La première, c'est que la décision de créer cette industrie sur la base d'une *joint-venture* tripartite ne résulte pas d'une « nouvelle stratégie » gouvernementale dans ses rapports avec les transnationales, mais elle apparaît plutôt comme un compromis pragmatique, une solution *de facto* des conflits entre les intérêts des groupes favorables aux entreprises d'État, et de ceux favorisant l'entreprise privée. Par conséquent, si, d'un côté cette décision a ren-

16. Petrobras n'a pas consulté la BNDE lors de la création de Petroquisa, et parmi les 12 projets déjà établis conjointement, deux seulement furent soumis à la banque pour fins de financement.

17. Le complexe de base du Pôle pétrochimique du Nord-est fut établi à Camaçari (Bahia) et, il se compose actuellement d'un groupe d'unités pétrochimiques intégrées au système de production de COPENE. Ce dernier comprend les unités de base de Copene (Usine de matières premières, Établissement des services, Établissement pour l'entretien) et les usines qui transforment les matières premières. L'usine de matières premières fournit des oléafines (capacité de production annuelle de 640 000 tonnes) et des substances aromatiques (170 000 tonnes/année) aux industries secondaires. En juillet 1978, il y avait un total de 18 entreprises industrielles implantées dans la zone du complexe de base, et 8 autres étaient en cours d'installation. Ce Pôle représente un investissement total évalué à 2,5 milliards de dollars (chiffre pour juillet 1978).

forcé la position de Petrobras et d'autres secteurs de la bureaucratie, d'un autre côté, elle ne saurait être considérée comme un exemple « d'étatisme<sup>18</sup> ».

La seconde observation, c'est que la fameuse question technologique toujours avancée, comme un obstacle majeur à la mise sur pied d'industries à haute technicité, par les groupes locaux, n'a jamais fait problème au cours de processus de prise de décision. L'argument en vertu duquel l'association à des transnationales serait le prix que les groupes locaux ou les entreprises d'État devraient payer pour avoir accès à la technologie, semble être (dans ce cas, au moins) une rationalisation a posteriori. On sait d'ailleurs que le marché des procédés chimiques est assez concurrentiel et que cette concurrence associée aux changements technologiques dans cette industrie « favorisent une érosion rapide du monopole de l'innovateur original<sup>19</sup> ». Une importante étude sur le sujet révèle qu'en moyenne, 17 compagnies offrent des procédés pour chacun des 26 produits pétrochimiques étudiés<sup>20</sup>.

Ces deux observations sur la politique concernant les *joint-ventures* (du moins dans ce cas particulier) nous amènent à tirer des conclusions différentes de celles qui sont généralement acceptées. Il ne s'agit pas tellement de l'effet d'une vigoureuse politique gouvernementale, ni d'une conséquence résultant d'un *impératif* technologique. Le phénomène des entreprises à participation est bien plutôt l'expression de deux autres facteurs. 1) l'expression, d'abord, de l'accroissement des activités entrepreneuriales de l'État devenu de plus en plus inévitable dans les économies en voie de développement ou même relativement développées; 2) l'expression qu'à ce stade de l'internationalisation de la production capitaliste, le rôle de l'État ne peut être « légitimé » que s'il est joué en association avec des partenaires étrangers. Cela éclaire le discours des gouvernements locaux sur les *joint-ventures* : ce n'est pas l'État qui impose cette contrainte stratégique aux transnationales, mais plutôt le contraire. Pour être plus précis, on peut dire que si, d'une part, l'État se trouve plus en mesure d'infléchir des pratiques particulières de telle ou telle compagnie, ce type d'association donne aussi aux transnationales un moyen très puissant de réduire, par cooptation, les résistances nationalistes au processus d'internationalisation, tout en leur permettant de surveiller de près les projets d'expansion des entreprises d'État. Le prochain paragraphe contribuera à enrichir d'autres éléments cette interprétation.

### 3. LES MODES DE CONTRÔLE ET DE FINANCEMENT

Les deux questions du contrôle du capital-action et de l'obtention du capital requis (avec la technologie) sont au centre de toute discussion relative

18. Après 1964, l'État brésilien a, sans aucun doute, multiplié ses activités comme entrepreneur. En fait, il a créé plus d'entreprises depuis (60 % du total) qu'il ne l'avait fait au cours des 60 années précédentes. Cependant, pour la première fois depuis les années 30, le rôle de l'État n'est pas légitimé à travers une idéologie *étatiste*. J'étudie ce fait dans mon texte « A Expansao Recente do Estado no Brasil », déjà cité.

19. Dans une importante thèse de doctorat, Mariluz Cortes analyse très bien le problème technologique en rapport avec l'industrie pétrochimique et l'Amérique latine. Voir : « Transfer of Petrochemical Technology to Latin America : A summary » (manuscrit, 1977). Les citations sont tirées de la p. 4.

20. *Ibid.*

à la distribution du pouvoir au sein des entreprises industrielles surtout s'il s'agit d'une *joint-venture*. En fait, l'une des raisons les plus fréquemment avancées pour expliquer l'intérêt des gouvernements à encourager ou à imposer la mise sur pied de *joint-ventures* avec des firmes transnationales postule qu'à travers cette association, on réunit les avantages de deux systèmes : on assure une injection constante de capital étranger et, en même temps, on restreint les effets néfastes de certaines pratiques des transnationales et/ou de leurs « empiètements » politiques.

Il est, donc, important de savoir comment on a résolu ces deux problèmes pour évaluer l'expérience des *joint-ventures*.

Les lois et règlements relatifs à l'établissement d'une entreprise en participation, (ainsi que les discussions portant sur ce sujet) visent surtout la structure de la propriété de l'entreprise. Ainsi, si l'objectif est la nationalisation, on établira quel pourcentage du capital action est nécessaire pour que l'État s'assure la propriété de la compagnie. On suppose essentiellement que l'accès à la propriété et l'accès au contrôle sont intimement liés, que l'un détermine l'autre. Or, personne n'ignore que le rapport entre propriété et contrôle n'est pas purement linéaire ; comme on le sait, un contrôle réel peut être exercé même sans détenir d'actions, grâce à des contrats de gestion, ou à différentes formes de dépendance, technologique ou commerciale. Toutefois, il s'agit là, généralement de situations *de facto* qui émergent de contraintes spécifiques du marché. Si l'on met de côté ces cas particuliers, il est normal de présumer qu'une participation au capital-action facilite une participation à l'administration de l'entreprise, dans la mesure où chaque pays établit une législation concernant les droits fondamentaux des actionnaires en fonction des actifs qu'ils détiennent. Évidemment, le rapport entre ces droits juridiques d'une part, et la nature ainsi que l'étendue de la capacité des partenaires à contrôler les opérations de la firme d'autre part, dépend en grande partie de facteurs qui déterminent les pouvoirs de négociation de chacun. Il en va tout autrement, quand des règlements concernant les pouvoirs de chaque partie sont inscrits dans les statuts de la compagnie, *sans tenir compte de la participation au capital de chaque associé, ni des contraintes objectives du marché*. À cet égard, l'exemple brésilien est intéressant.

Pour le Pôle pétrochimique II, le principe de base établissait que la participation au capital-actions pour chaque groupe d'associés devait idéalement se faire dans la proportion d'un tiers (pour l'État, les investisseurs privés locaux et la transnationale). On pouvait déroger plus ou moins à ce principe, à deux conditions : 1) Petroquisa détiendrait toujours plus d'actions délibérantes que tout autre actionnaire individuel ; 2) La majorité des actions délibérantes serait toujours détenue par des intérêts brésiliens (étatiques ou privés, ou bien l'un et l'autre). Petroquisa s'en est toujours tenue à ce principe pour chacune des entreprises du Pôle<sup>21</sup>. Il serait donc normal de s'attendre à ce que les modes de

---

21. Voir, en appendice, les noms des entreprises, leur participation à l'actif, leur capacité de production et autres caractéristiques.

gestion et de direction des activités reflètent cette structure de propriété, mais cela n'est pas nécessairement le cas.

Toutes les entreprises tripartites ont adopté, par entente mutuelle, des règlements spécifiques concernant les droits et les obligations de chaque associé, des stipulations relatives à la gestion, ainsi que des directives spécifiques sur la procédure à adopter pour certaines décisions stratégiques. Ces règlements (*contratos de accionistas*) ainsi que les contrats pour la technologie sont considérés comme confidentiels; ils régissent différents aspects de la vie de l'entreprise, et n'ont que des rapports très lointains avec la structure de propriété. Ce sont donc ces ententes particulières — et non la structure de propriété — qui permettent de comprendre comment ces *joint-ventures* fonctionnent, et d'évaluer la politique d'association.

Nous avons eu accès à huit contrats de ce genre, concernant huit entreprises (sur les 18 du Pôle de Camaçari) et englobant des cas d'association avec des compagnies dont le siège social est en Europe, au Japon et aux É.-U.. Bien que ces documents présentent certaines variantes (pas nécessairement reliées à l'origine de l'investisseur étranger) ils ont des caractéristiques semblables, et sont basés sur les mêmes *principes*. La clause la plus importante, en ce qui nous concerne, est celle qui établit le *droit de veto* sur les décisions de la direction.

Tous les contrats comportent une clause décrétant que pour prendre certaines décisions, *l'unanimité* des associés est nécessaire, sans égard au pourcentage de leurs actions délibérantes. Ce principe s'applique aux diverses instances administratives (bureau de direction, conseil d'administration, assemblée des actionnaires) qui ont un pouvoir de décision. L'unanimité est nécessaire dans les cas types suivants : a) amendements des statuts (*estatutos*) de l'entreprise; b) dissolution de la compagnie; c) fusions avec d'autres sociétés ou absorption d'autres firmes par l'entreprise; d) émission, rachat ou conversion d'actions, d'obligations et de bons; e) prise de participation dans une autre société; f) prêts sur des garanties collatérales; g) transactions et contrats de toute nature entre l'entreprise et ses actionnaires ou les autres compagnies dans lesquelles ils ont des intérêts; h) l'acquisition, la vente, l'utilisation ou l'abandon de brevets, de marques de commerce, d'information technique ou de procédés secrets de production; i) des plans d'expansion dont le coût excéderait de dix pour cent le capital autorisé de l'entreprise; j) la distribution des bénéfices.

Il peut y avoir des variantes dans ces dispositions, selon les contrats. Par exemple, la clause *j* peut ne pas apparaître; ailleurs, elle peut être remplacée par la recommandation de distribuer les plus hauts dividendes possibles; ou bien le pourcentage mentionné dans la clause *i* peut être réduit à cinq pour cent, ou encore être indexé selon le taux d'inflation. C'est également en vertu de ces ententes que l'on détermine : 1) le montant de l'investissement, le fonds de roulement et les apports de capitaux nécessaires à la réalisation de l'usine; 2) le nombre de membres du bureau de direction et du conseil d'administration que chaque associé pourra désigner; 3) et dans un cas, au moins, les règles du secret concernant, non seulement l'information technique, mais aussi toute

l'information sur les activités de la firme, que doivent ordinairement soumettre les associés et les employeurs, au Brésil. (Les associés étrangers ne sont toutefois pas soumis à ces règles hors du Brésil). Dans un autre cas (où l'associé est une firme japonaise), il est stipulé que tous les différends doivent être tranchés par voie d'arbitrage, et l'on ajoute que si l'associé japonais est l'objet du litige, l'arbitrage devra se faire à Tokyo.

Indépendamment de ces variantes, la chose essentielle, c'est que le principe de l'unanimité soit applicable à un si grand nombre de décisions qui déterminent la stratégie, l'expansion et les opérations courantes de l'entreprise. *En clair*, c'est un *droit de veto* accordé à tout actionnaire minoritaire sur les décisions administratives fondamentales. Attendu que l'actionnaire minoritaire, est la firme étrangère, les transnationales ont «juridiquement» le droit d'empêcher l'expansion de l'entreprise, ou d'en enrayer le fonctionnement en détenant une faible fraction du capital action.

On pourrait dire que ces règlements ne sont que des garanties exigées par les associés étrangers pour protéger leurs investissements, et pour compenser leur position minoritaire au sein de l'entreprise. On pourrait également donner une autre interprétation (optimiste) au droit de veto, en disant qu'il conduit à des solutions de compromis; dans ce sens, il contribuerait à tempérer les conflits périodiques au niveau de la direction qui pourraient avoir des effets néfastes sur les opérations de l'entreprise. Ces arguments, qui sont peut-être partiellement vrais, furent invoqués souvent par les instances décisionnelles, tout en étant contestés au sein de la bureaucratie<sup>22</sup>. Pour savoir la «vérité», il faudrait se demander 1) contre quelle sorte de *risques* d'investissement, les transnationales veulent se protéger avec tant de force, et 2) qu'est-ce qu'elles offrent en contrepartie du droit de veto. Ceci nous amène à la question du financement.

Dans l'établissement du complexe de Camaçari, l'État n'a pas limité son rôle à des activités de coordination et de réalisation; il fut également un important bailleur de fonds, et cela, contrairement à ce qui s'est passé dans d'autres secteurs au Brésil, y compris des secteurs étatiques, où le financement extérieur fut très important. Par exemple, la participation du capital étranger (BID, BIRD, etc.) dans l'expansion de l'industrie de l'acier (secteur d'État) représente 48 % de tous les investissements au cours de la période 1972-1976. Pour le complexe de Camaçari (où les investissements représentent le double du montant investi dans la sidérurgie), la part des ressources internationales n'est que de 9,7 %. Ceci s'explique partiellement par l'adoption d'une politique d'achat sur le marché national, destinée à utiliser de façon plus intensive l'équipement et les services disponibles localement<sup>23</sup>. Ainsi, les équipements pour la pétrochimie produits localement (mais pas nécessairement par des entreprises nationales) représentaient 70 % de la valeur totale de l'équipement, alors

22. Interviews, Rio de Janeiro, juillet-septembre 1978.

23. Cf. José Tavares Araujo Jr. and Vera Maria Dick, « Governo, Empresas Multinacionais e Empresas Nacionais: o Caso de Indústria Petroquímica », dans *Pesquisa e Planejamento Economico*, vol. IV, n° 3, Rio de Janeiro, décembre 1974, p. 629-654. Il s'agit d'une des premières études sur l'expérience des *joint-ventures* dans la pétrochimie au Brésil.



que dans le cas de la sidérurgie, la proportion n'était que de 30 %<sup>24</sup>. Cependant, pour bien comprendre toutes les implications de la politique de *joint-venture*, il est encore plus important d'examiner la contribution des investisseurs privés, locaux et étrangers, au développement du complexe de Camaçari.

Le tableau 1 présente un état consolidé des montants et des sources de financement impliquant 23 firmes du complexe de Camaçari, en juin 1977.

Tableau 1  
Complexe de Camaçari : sources de financement

Sources	Cr\$ Mil.	%	US\$ Mil.
1. Fonds propres	14 056 862	41,1	979 571
Gouvernement	4 005 750	11,7	279 146
Partenaires locaux plus FIBASE	3 104 699	9,1	216 355
Partenaires étrangers	1 166 948	3,4	81 320
Fonds publics (Finor, autres)	5 779 465	16,9	402 750
2. Apports financiers	20 179 553	58,9	1 406 242
BNDE	13 855 220	40,4	965 521
Endossement/BNDE	2 593 655	7,6	180 743
Autre financement local	413 577	1,2	28 821
Autre financement extérieur	3 317 101	9,7	231 157
Total	34 236 415	100	2 385 813

Source : BNDE.

Note : Cr\$ et US\$ en juin 77. FIBASE est une filiale de la BNDE.

Évidemment, ce qui frappe, c'est le taux de participation extrêmement bas des partenaires privés étrangers et locaux. Au sujet de ces derniers, le montant réel équivaut probablement à moins de la moitié de celui qui est indiqué, attendu que les chiffres concernant les associés locaux et la FIBASE (une filiale de la BNDE) sont combinés. Pour ce qui est de la participation limitée du capital étranger, il faut ajouter que dans la plupart des cas, la contribution se fait sous forme de capitalisation de la technologie. Dans certains cas, une clause des règlements établit la valeur de la technologie et du *know-how*. Dans ce cas, l'investisseur étranger doit verser un montant égal à la différence entre la valeur de la technologie et le capital souscrit. Toutefois, quand la valeur de la technologie n'est pas fixée, on peut imaginer, à la limite, que le prix payé pour la technologie pourrait représenter le tiers des bénéfices de l'entreprise (soit l'équivalent de la part du partenaire étranger à l'entreprise conjointe)! Cependant il n'est pas nécessaire de s'interroger sur les différentes possibilités de bénéfice qu'une compagnie étrangère peut tirer de sa participation sous forme de capitalisation de la technologie. Le tableau 1 montre clairement l'écart considérable qui existe entre les *risques* financiers réels consentis par le secteur

24. Pour la part de l'équipement local dans l'industrie pétrochimique, voir O. V. Perroni, « Alguns Aspectos Relativos à Transferência de Tecnologia e ao Fortalecimento da Engenharia Nacional no Setor Petroquímico no Brasil », étude présentée au Simposio Internacional Petroquímico, COMICIT, Caracas, mai 1976. Aussi, Ronaldo de Miragaya, « A Tecnologia Química no Brasil », étude présentée au Primeiro Congresso Brasileiro de Engenharia Química, Sao Paulo, 27-29 juillet, 1976.

privé (local et étranger) et le pouvoir qu'il s'est acquis sur le développement de l'ensemble du complexe pétrochimique, grâce à son droit de veto.

Les données globales sur les *joint-ventures* (comme celles du projet Harvard sur les transnationales américaines) ne nous renseignent malheureusement, que sur la structure de la propriété<sup>25</sup>. Aussi, pour mieux comprendre le phénomène des *joint-ventures*, il faut se référer à des recherches comme celle-ci dont la portée est statistiquement limitée. Pour répondre par conséquent, à des questions telles que celle de la signification du phénomène des *joint-ventures* dans le processus d'internationalisation de la production, il faut recourir à un plus haut niveau d'abstraction, ou bien se contenter des indications fournies par des exemples spécifiques. Nous terminerons donc par quelques brèves remarques.

Si l'on s'en tient à l'expérience brésilienne en pétrochimie, les avantages obtenus par les entreprises en participation semblent très minces, en regard des buts établis dans le discours de la politique d'association. En premier lieu, l'apport de capital étranger a été négligeable, puisque la contribution de l'« investisseur étranger » était essentiellement constituée de capitalisation de technologie et de fonds publics brésiliens. En second lieu, et même si l'État en tant que partenaire devient probablement capable de contrôler et d'empêcher certaines pratiques habituelles des FTN (telles que les prix de transfert), la capacité de ces firmes transnationales à influencer, de l'intérieur, le mode d'expansion de l'ensemble du secteur constitue un avantage encore plus stratégique, compte tenu surtout de leur apport réel en capital. Il est vrai qu'à la longue, des effets secondaires inattendus pourront se faire sentir. Nous pensons à l'expérience que la bureaucratie d'État directement impliquée dans ces entreprises va acquérir concernant la meilleure façon de négocier avec les transnationales notamment dans le cas de *joint-ventures*. Déjà, cette expérience semble mise à contribution pour *orienter* les objectifs du Pôle pétrochimique brésilien III, surtout en ce qui concerne les procédés et l'ingénierie, bref, tout l'apport technologique.

Au terme de cette étude, il faut se poser la question suivante : pourquoi l'État n'a-t-il pas assumé son rôle de « véritable » entrepreneur (ce qu'il est *de facto*) en annexant le Pôle pétrochimique II au secteur public ? Nous avons signalé la faillite antérieure des entrepreneurs locaux (à São Paulo) et leur présence plutôt symbolique (mais très rentable) à Camaçari. En outre, les transnationales déjà présentes sur le marché ne semblaient pas vouloir développer ce secteur, et rien ne permet d'affirmer que leur participation, par la suite, ait résulté d'une « stratégie d'oligopole<sup>26</sup> ». Autrement dit, c'était la situation classique qui avait conduit, autrefois, l'État du Brésil à se transformer en entrepreneur. À cela, il faut ajouter que les ressources financières pour ce projet pétrochimique ne faisaient pas défaut, et que les problèmes technologiques n'étaient pas insurmontables.

25. Voir, par exemple, Curham, Davidson et Suri, *Tracing the Multinationals*, déjà cité.

26. Nous avons tenté de vérifier l'hypothèse du « jeu oligopoliste » pour expliquer pourquoi les transnationales acceptent la politique de *joint-venture*. Il est probable que la réaction oligopolistique n'est pas étrangère à cette attitude, mais l'exemple de Camaçari ne nous paraît pas probant, à cause de l'importance des subventions du gouvernement.

On pourrait objecter que cette situation n'était pas «classique», parce qu'il y manquait un ingrédient politique : soit la mobilisation populiste-nationaliste en faveur de la prise en main par l'État. C'est vrai, mais cette explication est insuffisante. Si la bureaucratie ne pouvait plus légitimer l'intervention de l'État grâce à une mobilisation populiste-nationaliste, elle pouvait — et c'est ce qu'elle fait — légitimer cette intervention en associant le secteur privé local au projet, quel que soit, par ailleurs, l'apport de ce dernier en capital.

La réponse à cette question doit être trouvée, en fait, dans les changements du rôle de l'État, au stade actuel du développement «dépendant-associé». Ainsi, dans le cas que nous avons examiné, l'État apparaît clairement comme faisant partie intégrante de la chaîne d'accumulation du capital. C'est la raison fondamentale pour laquelle c'est seulement à travers l'association avec des firmes transnationales — sous quelque forme que ce soit — que la bureaucratie locale peut légitimer le rôle d'entrepreneur qui lui est ouvert dans le contexte capitaliste marqué par la «faillite» historique des bourgeoisies nationales. Et ce nouveau rôle de l'État fait partie de la réorganisation actuelle du système capitaliste.

APPENDICE

Complexe de base — Caractéristiques générales des industries implantées (juin 1978)

Société	Capital-action	%	Produit	Capacité tonne/an	Matières premières	Origine	Procédé sous brevet		
Copene- Petroquímica do nordeste S. A.			Éthylène	388 000					
			Propylène	200 020					
			Butadiène	52 450					
			Butène	79 000					
			ortho-Xylène	40 000					
			para-Xylène	82 600					
			Xylène Mix	19 000					
			Benzène	129 500					
			Toluène	17 000					
			LPG	43 000		Naphta		RLAM	The Lummus Company
			Propane	10 000	54,09	Hydrogen			
			Hydrogen	13 000			Gas-oil	RLAM	UOP Process
			Cs Fraction, Pyrolysis	41 000	45,91		Natural gas	RPBa	Company
			Heavy gas oil, Pyrolysis	28 000					
			Heavy Gasoline	93 000					
			Residues from pyrolysis	155 000					
			De-Ethanized natural gas	1 705 000					
Ceman — Central de manutenção de Camaçari S.A.			Electric Power	275 MVA	Fuel Oil	RLAM			
			Steam	2 000 t/h	Fuel Oil	RLAM			
			Oxygen	500t/d	Air		Cryoplants		
			Nitrogen	266 t/d	Air				
			Demineralized Water	2 000 m <sup>3</sup> /h					
			Clarified Water	7 500 m <sup>3</sup> /h					
			Fresh Water	60 m <sup>3</sup> /h					
			Service Air, Comp.	22 200 Nm <sup>3</sup> /h					
			Instrument Air, Comp.	18 000 Nm <sup>3</sup> /h					
								Johannes II	Permutt/Techint
Ciquine — Cia, Petroquímica									
Copene									
Petroquisa Grujapão Camargo Correia									
Isobutanol									
Mitsubishi Chemical Ind Mitsubishi Chemical Ind									

Ciquine	Ciquine Petroq	98,16 Phthalic Anhydride	2 300	o-xylene	Copene	Von Heyden
Cia de Industrias quimicas do Nordeste		Maleic Anhydride	6 400	Benzene	Copene	Scient Design
EDN	Petroquisa	33,33 Styrene	100 000	Benzene	Copene	Foster Grant
Estireno do nordeste S.A.	Bakolar	33,33 Polystyrene	45 000	Ethylene	Copene	Co., Inc.
	Foster Grant	33,33 Toluene	6 800	Acrylonitrile	Copene	The Badger
Fisiba —	BNDE	43,10	8 000	Foreign*		Sabrin
Fibras sinteticas da Bahia	Mitsubishi	29,32 Acrylic Fibers				Mitsubishi
	Autres	27,58				
Isocianatos do Brasil S.A.	Petroquisa	48,92		Toluene	Copene	
	DuPont	15,08 Toluene diisocyanate	22 700	Chlorine	Saigema/CQR	
	Petroq. Bahia	36 (TDI)		Natural Gas	RPBa	DuPont
				Sulf. Acid	Sulfab	
				Nitric Acid	Nitrofertl	
Melamina ultra S.A.	Ultra Group	98 Melamine	8 000	Urea/Ammonia	Nitrofertl	Stamicarbon
Industria Quimica	Autres	2				N.V.
Metanor —	Petroquisa	33,24				Imperial
Metanol do nordeste S.A.	Paskin	33,24 Methanol	60 000	Natural Gas	RPBa	Chemical Industries
	Peixoto de Castro Group	33,24				
Nitrocarbano S.A.	Petroquisa	26,50				
	Petroq. Bahia	26,50				
	Copea	26,50 Caprolactam	35 000	Benzene	Copene	DSM
	DSM	20,50 Ammonium Sulfate	63 000	Ammonia	Nitrofertl	Stamicarbon
Fertilizantes nitrogenados do nordeste S.A.	Petrobras fert	79,32 Ammonia	66 000	Natural Gas	RPBa	Foster Wheel
Nitrofertl-NE-	Petroquisa	20,67 Urea	82 500	Ammonia	Own	Mitsui Toats
		Ammonia	300 000	Natural Gas	RPBa	Kellog Co.
		Urea	264 000	Ammonia	Own	Mitsui Toatsu
Oxiteno nordeste S.A.	Oxiteno S.A.	99,99 Ethylene Oxide	105 000	Ethylene	Copene	Scientific
IND. & COM.	Ind. & Com.	Ethylene Glycols	142 000	Oxigene	Copene	Design
Polialden	Petroquisa	33,33	60 000	Ethylene	Copene	Mitsubishi
Petroquimica S.A.	Banco Econômico	33,33 HD Polyethylene		Propylene	Copene	Chemical
	Grujapão	33,33		Hydrogen	Copene	Industries

Poliéno industriale comercio S.A.	Petroquisa Sumitomo Chem. Itap/Suzano/ Nordesquim/C Itoh	30 20 49,99	LD Polyethylene	100 000	Ethylene Propylene	Copene Copene	Sumitomo Chemical Company
Polipropileno S.A.	ICI Petroquisa Cevokol Cra. Suzano	30 30 20 20	Polypropylene	47 500	Propylene Ethylene	Copene Copene	Imperial Chemical Industries
Pronor Produtos organicos S.A.	Petroquisa Petroq. Bahia Dinamit Nobel	33,33 33,33 33,33	Dimethyl Terephthalate (DMT)	60 000	p-Xylene Methanol	Copene Metanor	Dinamit Nobel A.G.
Sulfab Cia sulfoquimica da barmia	Natron Finep	87,15 12,83	Hydrosulfuric Acid Oleum	108,900 23 100	Sulfur	Imported	Natron S.A.
Sawhite Martins	Union Carbide Electric Furnace Co. Autres	34,80 15,30 49,90	Oxygen Nitrogen	14 600	Air	—	Own technology

\* Sera fourni par Acrinor dans l'avenir.  
Source : Copene.

## RÉSUMÉ

Cet article remet en question l'interprétation classique des *joint-ventures* État-transnationales et capital local à partir d'une analyse détaillée de la politique pétrochimique brésilienne. La politique d'association n'est pas, comme on le croit souvent, l'effet d'une vigoureuse politique gouvernementale, ni une conséquence résultant d'un impératif technologique. Le phénomène des *joint-ventures* est bien plutôt l'expression de deux autres facteurs : 1. l'expression, de l'accroissement des activités entrepreneuriales de l'État, devenu de plus en plus inévitable, dans les économies en voie de développement ou même relativement développées; et 2. qu'à ce stade de l'internationalisation de la production capitaliste, le rôle de l'État ne peut-être «légitimé» que s'il est joué en association avec des partenaires étrangers. Pour sa démonstration, l'auteur s'appuie sur une analyse minutieuse du processus d'élaboration de la politique de joint-venture, identifiant les acteurs sociaux et les intérêts impliqués, ainsi que sur l'étude des modes de contrôle et de financement utilisés dans ces associations.

\* \* \*

## SUMMARY

This article re-examines the classical interpretation of State-Transnational corporations-local capital *joint-ventures* on the basis of a detailed analysis of Brazilian petrochemical policy. The policy of association is not, as is often believed, the result of a vigorous governmental policy, nor is it a consequence of a technological necessity. The phenomenon of *joint-ventures* is in fact the expression of two other factors: 1. the growth of state entrepreneurial activities which have become increasingly inevitable in developing or even relatively developed economies; and 2. that, at this stage of the internationalization of capitalist production, the role of the State can only be "legitimate" if it is played in association with foreign partners. To demonstrate this, the author makes a thorough analysis of the process of *joint-venture* policy elaboration, identifying the social actors and interests involved, and examines the means of control and financing used in these associations.

\* \* \*

## RESUMEN

Este artículo pone en duda la interpretación clásica de las *joint-ventures* Estado-Transnacionales, y capital local a partir de un análisis detallado de la política petroquímica brasilera. La política de asociación, no es, como se cree a menudo, el efecto de una vigorosa política gubernamental ni una consecuencia, resultado de un imperativo tecnológico. El fenómeno de las *joint-ventures*, (asociación) es sobre todo la expresión de dos otros factores: 1. — la expresión del crecimiento de actividades empresariales del Estado que se manifiesta cada vez más inevitable, en las economías en vía de desarrollo o casi relativamente desarrolladas, y 2. — que a este estado de la internacionalización de la producción capitalista el rol del Estado no puede ser «legítimo» que en la medida que el es jugado en asociación con miembros extranjeros. En su demostración el autor se apoya sobre un análisis minucioso del proceso de la elaboración de la política de *joint-venture*, identificando los actores sociales y los intereses implicados, del mismo modo que sobre el estudio de los modos de control y de financiamiento utilizados en esas asociaciones.

\* \* \*