



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GENERALE

TD/B/WG.1/7
29 avril 1993

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT
Groupe de travail spécial sur les investissements
et les apports financiers, le financement du
développement non générateur de dette et
les nouveaux mécanismes visant à accroître
les investissements et les apports financiers
Deuxième session
Genève, 28 juin 1993
Point 2 de l'ordre du jour provisoire

EXAMEN DE TENDANCES ET QUESTIONS GLOBALES,
Y COMPRIS LES MOTIVATIONS DES INVESTISSEURS ETRANGERS

Les investissements étrangers directs
dans les pays en développement :
tendances récentes et questions de politique générale

Rapport du secrétariat de la CNUCED

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragrapbes</u>
Résumé et conclusions	(i) - (xi)
I. Principaux aspects des tendances récentes observées en matière d'investissements étrangers directs	1 - 13
A. Accroissement des flux mondiaux d'investissements étrangers directs	1 - 2
B. Tendances des investissements étrangers directs dans les pays en développement	3 - 10
C. Origine et répartition sectorielle	11 - 13
II. Motivations des investisseurs étrangers	14 - 37
A. Facteurs d'internationalisation de la production . .	14 - 16
B. Eléments déterminants traditionnels de l'orientation des investissements étrangers directs dans les pays en développement	17 - 23
C. La mondialisation, le progrès technologique et leurs incidences sur les investissements étrangers directs	24 - 37
1. Mondialisation	24 - 27
2. Progrès technologique et nouvelle organisation industrielle	28 - 30
3. Incidences sur les systèmes et politiques d'investissements étrangers directs	31 - 37
III. Avantage compétitif des pays d'accueil	38 - 45
A. La dynamique du développement et les investissements étrangers directs	38 - 43
B. Investissements étrangers directs en provenance de pays en développement	44 - 45
IV. Rôle des politiques adoptées par les pays d'accueil . . .	46 - 72
A. Conditions économiques	47 - 51
B. Développement de l'infrastructure et mise en valeur des ressources humaines	52
C. Politiques et règlements relatifs aux investissements étrangers directs	53 - 72
1. Libéralisation des politiques adoptées en matière d'investissements étrangers directs .	53 - 56
2. Traités bilatéraux et directives de la Banque mondiale	57 - 58
3. Incitations et conditions dissuasives	59 - 72

Résumé et conclusions

(i) La globalisation de l'économie mondiale est particulièrement attestée par l'accroissement spectaculaire des investissements étrangers directs pendant la seconde moitié des années 80. Le stock global de ces investissements a plus que triplé pendant la décennie écoulée. L'action combinée de nombreux facteurs - déréglementation, libéralisation des marchés financiers, du commerce et des régimes applicables aux investissements étrangers directs, progrès des communications, cadence rapide des fusions et acquisitions, ainsi que des innovations technologiques - a contribué à étendre les activités économiques par-delà les frontières nationales. Le début des années 90, en revanche, a amené une force décline des courants mondiaux d'investissements étrangers directs, sous l'effet d'une incertitude économique persistante dans les pays développés.

(ii) Depuis le milieu des années 80, le taux d'accroissement des entrées d'investissements étrangers directs dans les pays en développement n'a cessé d'augmenter, après une montée modérée pendant la première moitié de la décennie en raison de la crise de la dette. Au début des années 90, les pays en développement ont constaté une augmentation substantielle des investissements étrangers directs, provoquée par la reprise de la croissance dans plusieurs pays d'Amérique latine, une croissance demeurant vigoureuse en Asie du Sud et du Sud-Est et la tendance soutenue à la privatisation et à la libéralisation des régimes applicables aux investissements étrangers privés dans toutes les régions en développement. En conséquence, la part des pays en développement dans le total des investissements étrangers directs est passée à 25 % dès 1991, retrouvant ainsi ses niveaux antérieurs.

(iii) La répartition des flux d'investissements étrangers directs entre les pays en développement reste très concentrée sur un petit nombre de pays. Dans un monde marqué par l'internationalisation de la production sous l'effet des investissements étrangers directs, qui modifie l'avantage comparatif dynamique des pays d'accueil et influence notablement leur croissance, les pays qui ne sont pas inclus dans cette mondialisation tirée par les investissements étrangers directs risquent la marginalisation économique. A moyen terme, à mesure que le support de barrières douanières élevées a moins de raison d'être, les courants d'investissements étrangers directs pourraient même être encore plus concentrés dans les pays possédant de vastes marchés en expansion.

(iv) Le lieu d'implantation d'investissements étrangers directs résulte de l'interaction de trois séries de facteurs. Premièrement, la décision d'investir à l'étranger découle des stratégies globales des sociétés transnationales, qui répartissent géographiquement leurs activités selon les marchés potentiels, les besoins technologiques et la rationalisation de leur filière de production. Le récent progrès technologique et les changements apportés à l'organisation industrielle ont rendu les coûts des facteurs (tout spécialement les coûts de la main-d'oeuvre non qualifiée) moins importants que les considérations de débouchés et que l'existence d'une main-d'oeuvre qualifiée, devenues les éléments moteurs de la décision d'effectuer des investissements directs à l'étranger. Deuxièmement, une fois prise la décision d'investir à l'étranger, le niveau de développement, les perspectives de croissance et les dimensions du marché de pays d'accueil potentiels sont des éléments déterminants dans le choix du lieu d'implantation des investissements. Troisièmement, les politiques du pays

d'accueil sont des facteurs qui conditionnent la rentabilité de l'investissement en réduisant ou en accentuant les risques et l'incertitude qui pourraient être préjudiciables à la production et aux bénéfices de l'investissement, ainsi qu'en soutenant directement ou en entravant les activités des investisseurs étrangers.

(v) Pour les pays d'accueil, le programme à suivre afin d'accroître les flux d'investissements étrangers directs et d'en retirer le maximum d'avantages comprend les priorités ci-après : assurer un environnement économique stable propice à une croissance soutenue; encourager le développement et l'amélioration du potentiel industriel et technologique local; renforcer l'infrastructure et la mise en valeur des ressources humaines.

(vi) Les investissements étrangers directs pourraient aider à accélérer l'avance technologique et l'industrialisation, mais ne sauraient être l'unique moteur de la croissance et de l'industrialisation. Un secteur industriel local prospère est en même temps un facteur qui attire les investissements étrangers directs et un agent de transmission de la technologie aux pays d'accueil.

(vii) Les investissements étrangers directs fondés sur une technologie de pointe et une main-d'oeuvre qualifiée ne profiteront à moyen terme qu'à un petit nombre de pays en développement avancés. Toutefois, beaucoup de branches industrielles, surtout celles qui produisent des articles manufacturés normalisés, demandent encore des intrants à forte intensité de main-d'oeuvre et de faible technicité. Dans ces secteurs, les investissements étrangers directs, bien que globalement moins importants, resteront intéressants pour la grande majorité des pays en développement. En outre, la réduction des dimensions des usines dans quantité de secteurs offre de nouvelles possibilités d'implanter une production dans des pays en développement plus petits.

(viii) Aux pays les plus pauvres qui n'ont pas les moyens de faire des efforts de grande envergure pour développer le potentiel local, il est urgent que la communauté des donateurs apporte un soutien plus actif dans des domaines tels que le renforcement du secteur privé et de l'esprit d'initiative local, la création d'un potentiel institutionnel, la mise en place et l'amélioration de l'infrastructure et l'intensification de la mise en valeur des ressources humaines.

(ix) A l'échelon régional, maintenant que les investissements étrangers directs sont de plus en plus axés sur le marché, les pays d'accueil augmenteraient leur attrait s'ils resserraient leurs liens avec les économies voisines de façon à former des débouchés plus vastes et à offrir des avantages supplémentaires à une implantation.

(x) A l'échelle internationale, la compétition entre pays d'accueil désireux d'attirer des investissements étrangers directs a abouti à une guérilla des investissements qui pourrait, en fin de compte, coûter très cher aux pays rivaux. Ces pays se trouvent pris dans une sorte de piège, déclenchant une concurrence dont tous les participants se retrouvent plus mal lotis que s'ils n'avaient pas surenchéri. Pour réduire les coûts évitables, il faudrait commencer par donner plus de transparence aux politiques appliquées aux investissements étrangers directs. Les pays pourraient échanger des renseignements sur les réglementations et autres politiques applicables à ces investissements, ainsi que sur les

conséquences de leurs politiques pour les courants d'investissements afin de mettre en commun leur expérience des coûts et avantages qui en découlent. Cet échange d'information pourrait finalement conduire à l'harmonisation des politiques d'incitations. Quant aux sociétés transnationales, une transparence accrue des politiques d'investissement leur permettrait de prendre de meilleures décisions concernant les investissements étrangers directs dans un milieu global plus favorable à leurs activités internationales.

(xi) Simultanément, la mondialisation de la production accroît la puissance économique de quelques grandes sociétés transnationales. Le caractère toujours plus oligopolistique de la production mondiale, renforcé par la multiplication des réseaux et des alliances stratégiques par-delà les frontières nationales, pourrait servir à limiter la concurrence entre les entreprises, mais accentuerait la rivalité entre pays en développement. La capacité de nombreux pays en développement de marquer des points dans leurs négociations avec les sociétés transnationales pourrait s'en trouver amoindrie. Il s'agit dès lors aussi de se demander comment préserver la concurrence entre des entreprises de plus en plus reliées par des réseaux et des alliances.

I. Principaux aspects des tendances récentes observées en matière d'investissements étrangers directs

A. Accroissement des flux mondiaux d'investissements étrangers directs

1. De 1986 à 1990, les flux mondiaux d'investissements étrangers directs ont connu une expansion sans précédent. Leur taux annuel d'accroissement s'est chiffré en moyenne à 28 % en dollars courants 1/, soit 18 % en valeur réelle 2/ (tableau 1). Dès 1990, les courants globaux avaient atteint 234 milliards de dollars, soit environ quatre fois la moyenne enregistrée pendant la décennie 1975-1984. En conséquence, le stock global d'investissements étrangers directs a plus que triplé, passant d'environ 500 milliards de dollars en 1980 à 1,7 trillion de dollars en 1990.

2. Contrastant avec la haute conjoncture des dernières années 80, le début des années 90 a été marqué par la première grande décreue du total des investissements étrangers directs depuis 1982. En 1990, ces investissements ont augmenté de 10 % en dollars courants, mais ont fléchi de 1 % en valeur réelle; ils ont ensuite chuté de 26 % en valeur réelle en 1991 sous l'effet d'une incertitude économique persistante dans les pays développés. Toutefois, des chiffres préliminaires pour 1992 semblent indiquer que le fléchissement a pris fin (tableau 2).

Tableau 1
Entrées et sorties d'investissements étrangers directs, 1986-1991

Pays	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1980-1985	1986-1990	1991	1980-1985	1986-1990	1991
	En milliards de dollars						Part du marché mondial (%)			Taux d'accroissement (%)		
Pays développés												
Entrées	64	108	129	165	172	108	75	83	74	-3	28	-37
Sorties	86	132	162	203	226	174	98	97	97	-2	27	-23
Pays en développement												
Entrées	14	25	30	28	30	36	25	17	25	4	21	21
Sorties	2	2	6	10	8	5	2	3	3	1	41	-35
Ensemble des pays												
Entrées	78	133	159	193	202	147	100	100	100	-1	27	-27
Sorties	88	135	168	213	234	180	100	100	100	-2	28	-23

Source: Nations Unies, World Investment Report 1992 (ST/CTC/130), publication des Nations Unies, No de vente : E.92.II.A.19, et 1993 (à paraître).

Tableau 2

Sorties d'investissements étrangers directs en provenance des cinq principaux pays d'origine, 1986-1992

Pays	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 ^{a/}	1980-1985	1986-1990	1991	Taux d'accroissement (%)		
	En milliards de dollars							Part du total mondial (%)			1980-1985	1986-1990	1991
France	5	9	14	19	35	24	14	6	10	13	-6	63	-31
Allemagne	10	9	13	18	28	21	16	8	9	12	4	29	-24
Japon	15	20	34	44	48	31	16	10	19	17	22	34	-36
Royaume-Uni	18	31	37	36	18	19	16	20	17	11	-1	0	7
Etats-Unis	14	26	14	26	29	29	50	26	13	16	-16	20	-0.4
Total ^{b/}	61	95	112	143	158	124	112	69	68	69	-5	27	-21

Source: Nations Unies, World Investment Report 1992, et 1993 (à paraître).

^{a/} Estimations préliminaires.

^{b/} Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre avec les totaux indiqués.

Tableau 3

Flux d'investissements étrangers directs dans les pays/territoires
en développement, 1980-1991

Pays/territoires	1980-1985	1986-1990	1991	1980-1985	1986-1990	1991	1991
	Moyenne (milliards de dollars)			Part du total (%)			Taux d'accr. (%)
Ensemble des pays	50	150	147	100	100	100	-27
Pays en développement	13	26	36	25	17	25	21
Afrique	1	3	3	3	2	2	45
Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est	5	14	19	9	9	13	12
Amérique latine et Caraïbes	6	9	13	12	6	9	36
Pays les moins avancés	0.2	0.2	0.2	0.4	0.1	0.1	12
10 principaux pays d'accueil en développement	9 _a /	17 _b /	24 _c /	18 _a /	11 _b /	16 _c /	28 _c /

Source: Nations Unies, World Investment Report 1992, et 1993 (à paraître).

a/ Argentine, Brésil, Chine, Colombie, Egypte, Hong Kong, Malaisie, Mexique, Nigéria, Singapour.

b/ Argentine, Brésil, Chine, Egypte, Hong Kong, Nigéria, Singapour, Taiwan, Province de la Chine et Thaïlande.

c/ Argentine, Brésil, Chine, Indonésie, Rép. de Corée, Malaisie, Mexique, Taiwan, Province de la Chine, Thaïlande et Venezuela.

B. Tendances des investissements étrangers directs dans les pays en développement

3. Pendant la totalité des années 80 et au début des années 90, le taux d'accroissement des entrées d'investissements étrangers directs dans les pays en développement n'a cessé de monter. Pendant la première moitié des années 80, les entrées n'ont que modérément augmenté, entravées par le poids de la crise de la dette (tableau 1). De 1986 à 1990, elles ont progressé à un taux annuel moyen de 21 % en dollars courants (soit 12 % en valeur réelle), encouragées non seulement par une situation macro-économique plus favorable, mais aussi par la libéralisation des régimes applicables aux investissements étrangers et par l'adoption de mesures spécifiques telles que les programmes d'échanges de dettes contre actifs et de privatisation dans beaucoup de pays en développement. Les apports d'investissements étrangers directs aux pays en développement ont augmenté de 21 % en 1991 (passant à 36 milliards de dollars) et d'environ 11 % en 1992 (atteignant près de 40 milliards de dollars), en raison surtout d'un accroissement substantiel des bénéficiaires réinvestis 3/.

4. De 1986 à 1990, les pays en développement n'ont reçu que 17 % des flux mondiaux d'investissements étrangers directs. A titre de comparaison, leur part, de 1980 à 1985, s'était établie à 25 % (tableau 3). Le récent essor de ces investissements coïncidant avec une chute brutale des flux mondiaux, la part des pays en développement est montée à 25 % en 1991. Ce regain de dynamisme avait pour moteur la reprise dans plusieurs pays d'Amérique latine et une croissance demeurée forte en Asie du Sud et du Sud-Est. Depuis 1987, les investissements étrangers directs sont devenus un élément important des apports de ressources extérieures aux pays en développement, passant d'un creux d'à peine plus de 17 % en 1987 à près de 26 % en 1991 4/.

5. En raison de la crise de la dette, la part de l'Amérique latine dans le total mondial des investissements étrangers directs est tombée de 12 % en 1980-1985 à 6 % en 1986-1990, bien qu'un petit nombre de pays, notamment l'Argentine, le Chili et le Mexique, ait réussi à accroître ces entrées depuis les dernières années 80 5/. Plus récemment, une croissance plus vigoureuse dans plusieurs pays d'Amérique latine, de nettes améliorations des résultats macro-économiques, l'assouplissement des politiques adoptées en matière d'investissements étrangers et les initiatives de privatisation ont contribué à rendre la région plus attrayante pour les investisseurs étrangers. Les entrées nettes ont témoigné d'une progression considérable en 1991 (36 %, atteignant 13 milliards de dollars), qui semble avoir persisté en 1992. Elles tiennent, pour une grande part, aux échanges de dettes contre actifs et à la privatisation d'entreprises d'Etat; autrement dit, une proportion appréciable de cet argent frais a servi à l'acquisition d'actifs existants et non à des mises de fonds dans des installations entièrement nouvelles. Malgré ces améliorations, les apports d'investissements étrangers directs à l'Amérique latine demeurent concentrés dans un petit nombre de pays (Argentine, Brésil, Chili, Mexique et, dernièrement, Venezuela).

6. Pendant les années 80, la modeste part de l'Afrique dans les courants mondiaux d'investissements étrangers directs s'est encore amenuisée, tombant de 3 % en 1980-1985 à 2 % en 1986-1990, les pays les moins avancés de la région se trouvant alors marginalisés à l'extrême. Pourtant, en 1991, les entrées ont atteint 3 milliards de dollars, soit 45 % de plus qu'en 1990. Les pays exportateurs de pétrole ont attiré les trois quarts de cet

afflux. Quant aux pays africains qui ne produisent pas de pétrole, l'intérêt qu'ils présentent aux yeux des investisseurs étrangers reste tempéré par la lenteur de la croissance économique et l'instabilité intérieure, qui jouent au détriment des mesures positives prises pour libéraliser les règlements applicables aux investissements étrangers directs. Quoi qu'il en soit, les riches ressources naturelles de l'Afrique devraient offrir une base à une reprise prochaine des investissements.

7. En phase ascendante, les pays de l'Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est sont maintenant parmi les principaux bénéficiaires des flux d'investissements étrangers directs. Leur part des flux globaux s'est maintenue à une moyenne de 9 % pendant toutes les années 80; en 1991, elle se chiffrait à 13 %, ce qui les situait en tête des groupements régionaux de pays en développement bénéficiaires (tableau 2). L'Asie a continué d'absorber plus de la moitié des investissements étrangers directs totaux dans les pays en développement. La majeure partie de ces apports est allée à un petit nombre de pays : Chine, Indonésie, Malaisie et Thaïlande. La Chine est désormais le principal bénéficiaire d'investissements étrangers directs de la région (et même de tous les pays en développement). Ces pays doivent leur attrait à leur taux de croissance élevé, à des conditions intérieures favorables et à des coûts salariaux relativement bas. Les dimensions des marchés intérieurs de la Chine, de l'Inde et de l'Indonésie sont un atout de plus. Des initiatives récemment prises en Inde pour libéraliser le régime applicable aux investissements étrangers directs, jointes à des coûts de production plus faibles, ont entraîné un accroissement sensible des flux d'investissements en 1991 et 1992.

8. A mesure que le marché des investissements étrangers directs en Asie s'étend, les pays sont enclins à chercher à améliorer la qualité des apports en renforçant les liaisons internes et en encourageant l'investissement dans les industries de pointe. L'existence d'une main-d'oeuvre qualifiée et des coûts de production bas ont incité les investisseurs étrangers à prendre la région comme base de production à partir de laquelle ils peuvent approvisionner les marchés dans le monde entier. Simultanément, les industries qui employaient une main-d'oeuvre nombreuse moins qualifiée ont eu tendance à quitter les zones de haute technicité et à coûts supérieurs (par exemple, Taiwan, Province de la Chine, Singapour et la République de Corée) pour des pays asiatiques où les coûts étaient bas. Il en est résulté un réseau intrarégional toujours plus dynamique d'investissements et de commerce, tout spécialement entre Hong Kong, la Malaisie, Singapour, Taiwan, Province de la Chine, et la Thaïlande.

9. En Europe centrale et orientale, l'extension des flux d'investissements étrangers directs, qui a débuté en 1990, s'est poursuivie en 1991 et pendant le premier semestre de 1992, mais le volume est resté modeste (2,4 milliards de dollars en 1991). Les privatisations et autres réformes dans le sens d'une économie de marché ont contribué à encourager les investissements étrangers directs dans la région. Néanmoins, les perspectives d'une expansion soutenue de ces investissements demeurent incertaines en raison du climat économique et politique instable.

10. La répartition régionale des investissements étrangers directs dans les pays en développement reste nettement favorable à l'Asie, mais la concentration de ces apports selon les pays bénéficiaires a récemment faibli. Bien que les dix principaux bénéficiaires en développement conservent une position solide, ils représentent maintenant une proportion

du total investi dans les pays en développement plus faible qu'au début des années 90 (66 % en 1991 contre une moyenne de 71 % pendant la période 1980-1985). Le nombre de pays en développement qui attirent d'assez gros investissements étrangers directs a nettement augmenté. Apparemment, un deuxième groupe de pays en développement est en passe de devenir rapidement un pôle majeur d'attraction pour ce type d'investissements 6/.

C. Origine et répartition sectorielle

11. Les tendances récentes des investissements étrangers directs ont fait apparaître des changements notables dans la source de ces capitaux et dans leur affectation par secteurs. La quasi-totalité des flux d'investissements étrangers directs (97 %) provient des pays de l'OCDE. L'Allemagne, les Etats-Unis, la France, le Japon et le Royaume-Uni ont fourni environ 70 % des flux globaux pendant les années 80. Mais les courants en provenance du Japon ont considérablement augmenté (de 10 % des flux mondiaux en 1980-1985 à 20 % en 1986-1990), ce qui fait du Japon la première source mondiale d'investissements étrangers directs. La progression de ce type d'investissements en provenance de la France a également été tout à fait impressionnante (de 6 % à 10 % des flux mondiaux pendant la même période). Cette récente progression des investissements français et japonais a compensé les apports fléchissants des Etats-Unis et du Royaume-Uni (dont les parts sont tombées respectivement de 26 % à 13 % et de 20 % à 17 %) (tableau 2).

12. Les principaux fournisseurs d'investissements étrangers directs à l'Amérique latine restent les Etats-Unis (56 % en 1988-1989) et l'Europe (23 %). En Asie, le Japon est devenu le partenaire prédominant puisqu'il a renforcé sa position en passant d'environ 28 % pendant la période 1980-1984 à près de 57 % en 1988-1989 (les investisseurs des Etats-Unis et de l'Europe ont fourni respectivement 26 % et 17 % en 1988-1989). Les investissements étrangers directs en Afrique ont à peu près disparu, ne représentant plus que 3 % des apports à cette région, tandis que l'Europe et le Japon ont fourni respectivement 71 % et 44 % des investissements étrangers directs à l'Afrique en 1988-1989. Le rôle prépondérant des investissements étrangers directs des Etats-Unis en Amérique latine et dans les Caraïbes, du Japon et de l'Europe en Afrique met en évidence la tendance à une régionalisation plus marquée de ces investissements autour des trois centres d'origine principaux. Cette configuration était extrêmement nette vers la fin des années 80 et tenait en partie aux stratégies suivies par les sociétés transnationales de la "Triade" pour constituer des réseaux régionalement intégrés de filiales.

13. La répartition des courants mondiaux d'investissements étrangers directs par secteurs économiques montre la prépondérance du secteur tertiaire, tout particulièrement dans le cas des courants en provenance du Japon et de la France. Mais il y a eu aussi de nouveaux apports substantiels d'investissements étrangers directs au secteur secondaire (surtout manufacturier). La répartition sectorielle semble avoir différé, selon les régions et les pays, en fonction de leur niveau de développement. Dans la plupart des pays d'Asie, les investissements en question sont allés avant tout au secteur secondaire, encore que les investissements dans le secteur tertiaire aient été extrêmement importants pour de nombreux pays d'Asie. Quelques pays possédant des richesses naturelles comme l'Indonésie, la Papouasie-Nouvelle-Guinée et le Viet Nam ont aussi attiré des capitaux dans le secteur primaire (principalement dans l'extraction du pétrole). En Amérique latine, le taux d'investissements nouveaux dans les ressources

naturelles et les services a maintenant dépassé celui des investissements dans le secteur manufacturier. En Afrique, le gros des investissements a été réalisé dans le secteur primaire.

II. Motivations des investisseurs étrangers

A. Facteurs d'internationalisation de la production

14. Les motifs qui poussent les entreprises à étendre leur champ d'action au-delà de leur base d'origine ou à donner plus d'envergure à leurs opérations internationales peuvent se grouper en six types principaux 7/ :

1) Extension des marchés. Cette motivation se rattache à la stratégie d'intégration horizontale des entreprises. La production se déplacera vers des marchés en croissance rapide, vers des marchés protégés (moyen de surmonter les obstacles au commerce) et vers des pays disposant d'un accès préférentiel à d'autres grands marchés.

2) Réduction des coûts. Cette motivation incite à investir là où le coût de la main-d'oeuvre est bas. Elle joue particulièrement dans les unités et usines de montage à faible technicité, qui n'ont pas besoin de main-d'oeuvre hautement qualifiée et où le travail est un élément important des coûts de production. Les sites de production à l'étranger deviennent alors des tremplins d'où exporter des produits finis ou intermédiaires vers d'autres marchés.

3) Recherche de ressources primaires. Les entreprises investissent pour s'assurer des sources de produits primaires et les intégrer verticalement dans leur filière de production. Les ressources primaires peuvent aussi être exploitées aux fins d'exportation vers d'autres pays.

4) Accès à une technologie. Cette motivation incite une entreprise à investir à l'étranger en vue d'avoir accès à une technologie étrangère. Elle semble très souvent à l'origine de la décision de pays en développement d'investir dans des pays développés. Les entreprises en quête de technologie peuvent acheter des sociétés étrangères pour se procurer une certaine technologie que les entreprises étrangères possèdent. Ou bien encore, elles peuvent créer des installations de production ou de recherche dans un pays étranger pour profiter du personnel qualifié qui s'y trouve ou acquérir une expérience de mise au point et de commercialisation d'un produit.

5) Souci d'éviter les risques. Le désir d'éviter les risques aboutit à la décision de diversifier les centres de production sur le plan géographique afin de minimiser les risques de change, de s'assurer une demande globale plus stable en opérant sur des marchés diversifiés ou d'atténuer le risque politique qu'il y a à investir dans un seul pays.

6) Stratégie de concurrence défensive. C'est un facteur de poids qui explique le développement des investissements croisés entre pays industrialisés et qui semble avoir pris plus d'importance depuis 1980.

15. Ainsi motivées, les entreprises ont besoin d'avoir d'autres caractéristiques qui apportent un avantage ou un soutien aux fins d'internationalisation de la production. Ces caractéristiques sont les suivantes :

- La dimension de l'entreprise, qui rend possibles des économies d'échelle ou des économies d'envergure 8/ : il y a une corrélation positive entre les dimensions de l'entreprise et son internationalisation. Mais ce n'est pas là le plus important, car de petites et moyennes entreprises se sont également lancées dans l'arène internationale. Très souvent, elles suivent les grandes sociétés internationales à l'étranger en qualité de fournisseur. Les principaux secteurs où la présence des petites et moyennes entreprises est importante sont les industries mécaniques, la métallurgie, les produits chimiques et les machines électriques. L'internationalisation des petites et moyennes entreprises revêt souvent la forme de coentreprises ou d'une coproduction sans participation au capital social. Quoi qu'il en soit, malgré la participation de milliers de petites et moyennes entreprises à l'internationalisation de la production, les très grandes entreprises représentent encore une forte proportion des avoirs étrangers des sociétés transnationales 9/;
- L'importance et un riche potentiel d'activités de recherche-développement : les entreprises qui se livrent à ces activités de manière intensive acquièrent un avantage technologique sur leurs concurrents; plus cet avantage est pointu, plus les entreprises seront désireuses de l'exploiter en produisant elles-mêmes au lieu d'octroyer des licences.
- Une gamme de production qui permet une différenciation de la production afin de répondre aux besoins particuliers des différents marchés de consommation.
- La possibilité de se procurer facilement des moyens financiers, qui permet un financement abondant d'investissements à l'étranger. D'aucuns soutiennent que les entreprises ont tendance à investir à l'étranger en cas de gros bénéfices cumulatifs (cas des entreprises des Etats-Unis dans les années 60 et des entreprises japonaises dans les années 80). Dans certains cas, les entreprises appartiennent à une société holding dominée par une banque ou par un consortium bancaire, qui fournit le soutien financier des opérations à l'étranger. La récente mondialisation des marchés financiers a accru les moyens dont les sociétés transnationales disposent pour financer leurs opérations dans le monde entier.
- Expérience de l'exportation : les sociétés transnationales, à peu près sans exception, ont, avant de se lancer dans les investissements étrangers directs, acquis une longue expérience en matière d'exportation vers des marchés étrangers, acquérant ainsi une bonne connaissance du marché mondial.

16. Enfin, la répartition des investissements étrangers directs au niveau mondial découle de l'interaction entre les motivations des sociétés transnationales et les avantages de l'implantation à l'étranger 10/ (jagés d'après des facteurs tels que le niveau de développement, les perspectives de croissance, la qualité de l'infrastructure et du capital humain).

B. Eléments déterminants traditionnels de l'orientation des investissements étrangers directs dans les pays en développement

17. Traditionnellement, les investissements étrangers directs dans les pays en développement étaient de deux types, axés soit sur l'approvisionnement des marchés locaux, soit sur l'exportation. Ceux du premier type étaient axés sur les marchés locaux ou régionaux à l'abri d'obstacles protégeant le commerce, ou pour exploiter des marchés à fort potentiel de croissance, ou encore pour servir de points d'appui, tels que des sociétés de commerce, sur les marchés approvisionnés par des exportations en provenance de leur centre d'origine. Ceux du second type exploitent l'avantage comparatif des pays d'accueil pour constituer un tremplin à partir duquel exporter vers le marché international. Cet avantage comparatif peut provenir d'une richesse en ressources, d'une main-d'oeuvre bon marché ou d'un accès préférentiel à d'autres marchés. Chacun de ces facteurs a été plus ou moins important selon les époques et selon le secteur considéré.

18. Dans les années 60 et 70, une grande partie des investissements étrangers directs en Amérique latine s'est portée sur les activités tendant à remplacer les importations, afin de surmonter les obstacles élevés qui protégeaient le commerce des pays de la région, ainsi que pour mettre en place des unités de production destinées à alimenter les marchés régionaux créés par les accords d'intégration régionale. Dans les années 70, les investissements étrangers directs en Asie ont été attirés par les faibles coûts salariaux. Singapour et Hong Kong, avec leurs politiques d'ouverture à ce genre d'investissements et leur main-d'oeuvre nombreuse et bon marché, ont été les premiers sites choisis par les sociétés transnationales pour l'implantation d'unités de production qui appliquaient leur stratégie d'intégration verticale, servant ainsi de tremplin à des exportations vers d'autres pays (y compris les pays d'origine). En Afrique et au Moyen-Orient, les capitaux étrangers se sont principalement investis dans l'exploitation de ressources primaires.

19. Dans les années 70 et au début des années 80, les investisseurs étrangers ont transféré dans des pays en développement la production de biens essentiellement à fort coefficient de main-d'oeuvre n'exigeant que des techniques de production simples, utilisant souvent ces implantations pour le montage de produits intermédiaires réexportés ensuite vers les pays d'origine.

20. Dans le secteur manufacturier, les investissements étrangers directs dans les pays en développement portent sur moins d'industries que dans les pays développés. Cette faible dispersion des investissements industriels tient au niveau moindre de développement, mais aussi à des politiques restrictives qui interdisaient autrefois l'entrée de secteurs réservés. Il n'y a pas de modèle type de répartition industrielle, car il existe des différences entre pays selon leurs dotations en ressources, leur niveau de développement et les priorités qu'ils se sont fixées. Toutefois, les constatations tirées de monographies par pays semblent indiquer que les produits chimiques, l'électronique, les textiles et l'agro-alimentaire sont parmi les branches d'activité qui ont reçu le plus d'investissements étrangers directs 11/.

21. Les investissements étrangers directs axés sur l'exploitation d'une main-d'oeuvre peu qualifiée et bon marché dans les pays en développement ont été rendus possibles par la production en série d'articles normalisés,

qui permettait une intégration verticale comportant une division bien nette du travail entre les tâches hautement spécialisées et celles qui l'étaient peu, et une distinction entre la conception et l'exécution. Cependant, une main-d'oeuvre non qualifiée et bon marché représente pour les pays d'accueil une source passagère d'avantage comparatif. A mesure que le niveau des revenus s'élève, les coûts salariaux vont aussi augmenter, et d'autres pays d'accueil deviendront plus attrayants du point de vue de ces coûts. Les investissements étrangers directs quitteront alors les pays d'accueil de la "première génération", où le niveau des revenus a augmenté, pour des pays d'accueil de la "deuxième génération". Les pays de la "première génération" devront adopter des politiques propres à améliorer leurs capacités technologiques afin d'attirer plus d'investissements étrangers directs à plus fort contenu technologique et/ou investir eux-mêmes dans d'autres pays en développement où la main-d'oeuvre est encore peu coûteuse.

22. Ces dernières années, le progrès technologique et les innovations en matière d'organisation industrielle ont sensiblement diminué l'intérêt d'une main-d'oeuvre bon marché pour la production industrielle. Il en est résulté une nouvelle répartition des investissements étrangers directs. On commence à se rendre compte que des investissements étrangers directs fondés sur d'importants besoins de main-d'oeuvre relativement peu qualifiée employée à des tâches répétitives vont céder la place à des investissements exigeant une infrastructure de haute technicité et une main-d'oeuvre qualifiée. Par exemple, les Etats-Unis déplacent de plus en plus leur production à forte composante technologique (machines électriques et matériel électronique) vers les pays nouvellement industrialisés et les pays membres de l'ANASE, bien que les salaires dans les pays nouvellement industrialisés aient augmenté et soient relativement plus élevés que dans d'autres pays en développement 12/. Autre exemple, celui de l'Inde, où de nombreuses sociétés d'informatique ont transféré leurs ateliers de logiciel afin de profiter des disponibilités en scientifiques et ingénieurs hautement qualifiés et relativement peu payés 13/.

23. Les investissements étrangers directs fondés sur une technologie de pointe et une main-d'oeuvre qualifiée ne profiteront, à moyen terme, qu'à un petit nombre de pays en développement avancés. Beaucoup de branches industrielles, en particulier celles qui produisent des articles manufacturés normalisés (tels qu'électronique de consommation grand public, vêtements destinés à l'exportation et produits agro-alimentaires) fonctionnent encore avec une main-d'oeuvre nombreuse et une faible technicité. Les investissements étrangers directs dans ces secteurs, bien que globalement de moindre conséquence, resteront importants pour la grande majorité des pays en développement.

C. La mondialisation, le progrès technologique et leurs incidences sur les investissements étrangers directs

1. Mondialisation

24. Par suite de la réduction rapide des frais de transport, de la révolution dans la technologie des communications et de l'informatique, ainsi que de la libéralisation des mouvements transfrontières de capitaux, de biens et de services, les entreprises ont mondialisé leurs activités afin de renforcer leur position compétitive.

25. Dès le milieu des années 80, la mondialisation est devenue une

tendance générale, qui a pris naissance dans le secteur financier pour s'étendre au secteur industriel. La mondialisation des marchés financiers s'est produite dans le sillage de la déréglementation généralisée des marchés financiers nationaux, de la suppression virtuelle des obstacles aux mouvements de capitaux entre pays industrialisés et du développement impressionnant d'un système mondial de communications. Elle a entraîné la multiplication des centres financiers offshore et la création de toute une gamme de nouveaux instruments financiers. Cette évolution a permis aux banques internationales d'accroître sensiblement leur capacité de mobiliser des moyens financiers et de répondre efficacement aux besoins du financement des stratégies globales des sociétés transnationales en élargissant l'accès aux capitaux en un point quelconque du monde et en offrant un choix d'instruments financiers adaptés aux nécessités d'entreprises mondiales.

26. Dans le secteur industriel, particulièrement dans les compartiments à haute technicité, la concurrence mondiale est aussi devenue la règle. La libéralisation du commerce et la déréglementation industrielle ont ouvert à la concurrence internationale des secteurs jusque-là protégés. La rapidité du progrès technique contraint les entreprises à élargir leurs marchés pour amortir le coût de la recherche-développement. L'évolution des marchés de consommation exige la différenciation des produits et une présence physique sur ces marchés pour répondre rapidement à des revirements de la demande.

27. Les stratégies globales des entreprises fondées sur des considérations de débouchés peuvent être défensives, s'il s'agit de conserver des parts de marché, ou offensives, s'il s'agit de les accroître 14/. Les sociétés transnationales adoptent une formule intégrée à l'échelle mondiale en implantant des activités dans de nombreux pays et en les coordonnant activement au moyen d'une combinaison de commerce et de stratégies en matière d'investissements étrangers directs (y compris des alliances stratégiques).

2. Progrès technologique et nouvelle organisation industrielle

28. Le progrès phénoménal des innovations technologiques, en particulier dans l'électronique et la robotique, a eu des répercussions notables sur les coûts relatifs des facteurs, les qualifications nécessaires et les aménagements logistiques dans le secteur manufacturier des pays industrialisés. Ces conséquences sont particulièrement évidentes dans le domaine des semi-conducteurs, des composants électroniques et automatisés, ainsi que dans l'électronique grand public. En outre, les innovations ont amené des changements importants dans la filière de production :

- La productivité du travail s'est améliorée dans les pays industriels au point que la main-d'oeuvre proprement dite devient un élément mineur des coûts totaux de production. L'affinement technique du procédé de production a fait que la fabrication exige plus de capital et plus de qualifications au niveau à la fois des manuels et des employés.
- La conception du produit et les méthodes de fabrication sont désormais plus imbriquées. L'interaction a été favorisée par la technologie nouvelle, en particulier par les techniques de l'ingénierie assistée par ordinateur. De surcroît, la conception du produit encourage aujourd'hui l'emploi de matériaux nouveaux, qui remplacent les matériaux plus

traditionnels, tout spécialement les métaux. Il faut donc des efforts continus de recherche-développement pour adapter la production aux exigences du marché.

- La nouvelle organisation industrielle, facilitée par l'informatique, applique la politique des flux tendus, selon laquelle la proximité de l'implantation et l'intégration des usines du fournisseur et du consommateur réduisent les frais d'entretien des stocks de matières premières, de fabrications en cours et même de produits finis.

29. Cette nouvelle organisation de la production, dénommée indifféremment "postfordisme", "spécialisation flexible" ou "nouvelle concurrence", a fait que la base de la concurrence mondiale n'est plus le prix, mais l'innovation et la différenciation du produit. Certes les entreprises productrices continuent à se préoccuper de minimiser les prix de revient, mais le moyen essentiel de l'emporter sur la concurrence est l'innovation en matière de produits. Ce mode d'organisation a sonné le glas de l'organisation industrielle "fordiste" fondée sur la production de série, la normalisation et les grandes usines 15/. La nouvelle flexibilité du produit demande des installations moins vastes et des temps de production moins longs, sans pour autant entraîner une réduction des dimensions de l'entreprise tout entière. Au contraire, les grandes sociétés transnationales ont profité d'économies d'envergure grâce à une coordination intégrée de leurs diverses filiales, ainsi qu'à l'étalement des dépenses de recherche-développement sur un volume de ventes fortement accru. La nouvelle flexibilité permet aussi des relations novatrices de réseau entre petites et moyennes entreprises.

30. La mondialisation des sociétés transnationales a créé de nouvelles structures mondiales qui diffèrent des modes simples d'organisation fondés sur la diversification horizontale ou verticale. La nouvelle entreprise mondiale disperse et coordonne ses activités à travers une structure complexe, tout en s'appuyant sur un réseau d'arrangements sans capital-actions avec ses fournisseurs et sous-traitants et sur des alliances stratégiques avec ses concurrents. Suivant sa stratégie globale, une entreprise peut choisir n'importe quel pays pour y monter des produits, fabriquer des composants ou même procéder à des travaux de recherche, partout où elle y trouve un avantage. Les marchés sont souvent coordonnés à l'échelle régionale.

Constitution de réseaux et d'alliances stratégiques

La constitution de réseaux et la formation d'alliances stratégiques entre entreprises mondiales obéissent à trois motivations principales. La première est le désir de survie, qui admet que les alliances stratégiques vont foncièrement à l'encontre de la nature des entreprises qui veut qu'elles se concurrencent. Or, pour survivre, les entreprises doivent user de réciprocité si elles veulent se procurer les ressources dont elles ont besoin. Les interactions sont coordonnées non à travers le marché, mais par l'établissement d'une série de relations entre les membres du réseau.

La deuxième et la troisième motivations, interdépendantes, tiennent à la technologie et à l'efficacité. La complexité croissante des produits (motivation technologique) crée une situation où aucune entreprise ne commande, à elle seule, la totalité du cycle de production. Au contraire, la mondialisation incite les sociétés à se concentrer sur leurs principaux domaines d'activité, à se défaire de gammes de production non apparentées et à acheter des composants et des services à des partenaires plus efficaces qu'elles (motivation d'efficacité).

La décision d'une entreprise de fabriquer ou d'acheter sera influencée par la nature du réseau auquel elle appartient. Les modèles vont de l'accord contractuel en bonne et due forme (type occidental) à la relation fondée sur la confiance, l'honneur et la sauvegarde de la réputation (type japonais), dans laquelle les membres croient que la meilleure façon de promouvoir leurs intérêts est de défendre l'intérêt du groupe.

Quel que soit leur fondement, les réseaux et les alliances stratégiques des sociétés transnationales aussi bien occidentales que japonaises se sont multipliés ces dernières années, particulièrement dans l'électronique, l'informatique et l'aérospatiale où la complexité des produits et le partage du capital-risque et des dépenses de recherche-développement comptent beaucoup.

On s'est interrogé quant à la solidité des modes d'organisation auxquels le rapide accroissement des alliances transfrontières a donné naissance. Deux formules se sont dégagées : "l'entreprise virtuelle", c'est-à-dire un réseau temporaire de sociétés formé pour exploiter une ouverture commerciale qui ne serait, du point de vue technologique, à la portée d'aucune des sociétés intéressées; et "l'entreprise relationnelle", c'est-à-dire un réseau d'alliances stratégiques à plus long terme entre grandes sociétés, englobant différentes industries et différents pays, et agissant comme si elles formaient une seule et même entité ¹⁶/. "L'entreprise relationnelle", d'après certains, est inspirée non seulement par l'évolution technologique, mais aussi par la nécessité politique d'avoir de multiples centres d'origines.

La constitution de réseaux et d'alliances stratégiques ne signifie pas la fin de la concurrence. L'issue plus probable est la situation intermédiaire où les entreprises ont une double fonction : coopération à l'échelon du groupe, et concurrence pour l'offre de produits finis et services terminaux et pour la demande d'intrants.

3. Incidences sur les systèmes et politiques d'investissements étrangers directs

31. La mondialisation et le progrès technologique ont des conséquences de grande envergure sur le taux de croissance et le choix des implantations des investissements étrangers directs. Premièrement, selon toute probabilité, ces investissements sont appelés à s'intensifier encore. Pour conserver leur avantage compétitif, les entreprises se doivent d'adopter des stratégies globales, comportant un mode d'approche intégré qui tienne compte de toutes les considérations pertinentes en matière de commerce et d'investissements étrangers directs. Simultanément, la flexibilité nouvelle des produits requiert souvent le retour d'unités de production sur les marchés consommateurs afin d'accentuer la possibilité d'adapter les produits aux caractéristiques de la demande nationale. Ces deux facteurs vont vraisemblablement entraîner une intensification des investissements étrangers directs, faisant intervenir aussi bien les sociétés transnationales que les petites et moyennes entreprises.

32. Deuxièmement, les innovations technologiques débouchent sur des techniques de fabrication qui, le plus souvent, demandent à la fois beaucoup de capitaux et de savoir-faire et qui réduisent la composante main-d'oeuvre de la production. Il faut en outre que des liens étroits soient maintenus entre les fabricants de matériel, les producteurs et les clients. Ces considérations diminuent les possibilités d'implanter des unités de production dans des pays en développement pour approvisionner des clients dans les pays développés. Puisque les pays développés, d'une part, offrent de vastes marchés de consommateurs évolués et, d'autre part, sont richement pourvus en ressources humaines qualifiées, il se peut que de nombreuses unités de production des sociétés transnationales soient rapatriées dans ces pays 17/.

33. En revanche, nous l'avons vu, quelques industries, surtout celles qui produisent des biens de consommation normalisés et celles de faible technicité, comptent encore sur la concurrence en matière de prix et, par conséquent, sur la possibilité de coûts salariaux minimaux. Elles continueront à profiter de la main-d'oeuvre bon marché dans des pays en développement.

34. D'un autre côté, quelques marchés en développement, nationaux ou régionaux, offrent des perspectives favorables en raison soit de leurs dimensions, soit de leur potentiel de croissance. Les investissements étrangers directs dans les secteurs à technicité moyenne auraient tendance à se porter vers ces pays; ce faisant, les sociétés transnationales transféreraient également leurs nouveaux modes d'organisation industrielle à des marchés de pays en développement, car elles tiendraient beaucoup à ce que leurs fournisseurs (souvent de petites et moyennes entreprises) ouvrent des usines locales pour les alimenter en produits destinés finalement aux marchés locaux ou régionaux. De surcroît, la réduction des dimensions des usines dans de nombreux secteurs offre de nouvelles possibilités d'implanter une production dans des pays en développement plus petits.

35. En outre, quelques pays en développement ont amélioré leur potentiel technologique et le savoir-faire de leur main-d'oeuvre. Les sociétés transnationales seront donc incitées à implanter certaines de leurs activités à haute technicité dans ces pays, dont elles feront des bases d'exportation.

36. Dans l'ensemble, par conséquent, les innovations sur le plan de la technologie et de l'organisation dans les secteurs industriels de pointe orienteront les investissements étrangers directs dans ces secteurs vers des pays à un niveau intermédiaire de développement, possédant une main-d'oeuvre expérimentée et qualifiée, vers des pays où les normes éducatives sont assez élevées ou vers des pays qui représentent, effectivement ou potentiellement, de grands marchés en expansion avec un réservoir de travailleurs qualifiés. D'où l'importance décisive pour les pays en développement d'investir dans la mise en valeur de leurs ressources humaines, leur infrastructure et leurs services à la production. Mais de là aussi le danger de marginalisation des pays à faible revenu avec une main-d'oeuvre peu qualifiée.

37. Le phénomène nouveau de la mondialisation a aussi d'importantes répercussions sur les politiques nationales et suscite des préoccupations dans le domaine de la concurrence. Il se peut qu'un petit nombre de grandes sociétés transnationales arrivent à détenir une forte proportion du pouvoir de décision sur la répartition internationale de la production industrielle, de même que sur la mise au point de technologies nouvelles et sur la possibilité de se les procurer. L'intensification de la mondialisation, aboutissant à la formation de conglomerats toujours plus étoffés de sociétés, risque d'entraîner une cartellisation industrielle. Le caractère oligopolistique de l'économie mondiale pourrait contribuer à limiter la concurrence entre entreprises, mais accentuerait la rivalité entre pays en développement cherchant à attirer des investissements étrangers directs. Cette rivalité pourrait amoindrir la capacité de nombreux pays en développement de marquer des points dans leurs négociations avec les sociétés transnationales. De plus, la prolifération d'alliances stratégiques globales entre de multiples entreprises accroît le risque d'une altération du pouvoir de négociation des pays pris individuellement avec des entreprises dont les limites dépassent les frontières nationales. Elle amène également à s'interroger quant aux moyens de préserver la concurrence entre entreprises de plus en plus reliées par des réseaux et des alliances.

III. Avantage compétitif des pays d'accueil

A. La dynamique du développement et les investissements étrangers directs

38. Une fois prise la décision d'investir à l'étranger, le choix du lieu d'implantation d'unités de production dépendra du niveau de développement, de la dotation en ressources (y compris en main-d'oeuvre) et des politiques publiques dans les pays d'accueil.

39. Le niveau de développement est important pour déterminer l'endroit où l'investissement sera fait. Les pays d'accueil attirent différents types d'investissements étrangers directs ayant des composantes technologiques différentes qui sont compatibles avec leur niveau de développement. Les pays peuvent se situer à quatre étapes du développement selon que ce développement est dû : 1) aux facteurs, 2) aux investissements, 3) à l'innovation, 4) à la richesse 18/.

1) Le développement dû aux facteurs se caractérise par une production utilisant des facteurs de base, qu'il s'agisse de ressources naturelles ou d'un réservoir de main-d'oeuvre semi-qualifiée abondante et peu coûteuse. La gamme d'industries est limitée et concerne surtout les compartiments où les prix sont compétitifs et qui ont besoin soit de peu de technologie en matière de produits ou de procédés, soit d'une technologie bon marché largement disponible. La plupart des pays en développement en sont à ce stade, encore qu'il y ait des différences entre les pays tributaires de ressources naturelles et les pays possédant une industrie embryonnaire fondée sur une main-d'oeuvre non qualifiée bon marché.

2) Le développement dû aux investissements comporte l'emploi d'une technologie plus évoluée dans les industries. Les entreprises investissent dans des installations modernes, efficaces et souvent de grande taille, équipées de la meilleure technologie qui soit disponible. La production dans les industries relativement normalisées, sensibles aux écarts de prix, demeure importante. Mais la gamme d'industries est plus large et elles emploient des travailleurs de plus en plus qualifiés dont les salaires sont encore relativement bas. La technologie et les méthodes étrangères ne sont pas appliquées telles quelles, mais améliorées. A ce stade, les pays jouissent d'un avantage comparatif additionnel dans la fabrication de biens intermédiaires et d'équipement (industries lourdes et chimiques) et l'infrastructure (logement, transports, communications et travaux publics). Les pays nouvellement industrialisés en sont à ce stade.

3) Le développement dû à l'innovation entraîne une extension des industries et compartiments dans lesquels un pays peut soutenir la concurrence. Cette étape se caractérise par une abondance de ressources humaines qualifiées et une intensification des activités de recherche-développement. Les compartiments sensibles aux écarts de prix et moins évolués sont peu à peu cédés à des entreprises d'autres pays, tandis que les pays qui ont atteint ce stade prennent une place croissante à l'échelle internationale dans des compartiments industriels plus différenciés et des services plus affinés. Les entreprises continuent à rivaliser en matière de coûts, moins pour le coût des facteurs que pour une productivité due à de très bonnes qualifications professionnelles et à une technologie de pointe. Les pays avancés industrialisés en sont à cette étape.

4) Le développement dû à la richesse aboutit finalement à une phase descendante, parce que la possibilité de compter sur la richesse accumulée rend les industries nationales moins compétitives et que le sous-investissement chronique dans l'industrie a pour effet de freiner l'innovation.

40. L'industrialisation des pays a souvent suivi cette dynamique, bien qu'ils n'en arrivent pas nécessairement au déclin final s'ils font des efforts pour soutenir l'investissement dans les industries. Durant leur transformation technologique, les pays attireront le type d'investissements étrangers directs qui est compatible avec leur niveau de développement 19/. Par exemple, à ses débuts, l'étape du développement dû aux facteurs attire des investissements qui sont en quête de ressources naturelles ou de main-d'oeuvre. Au cours de l'étape du développement dû aux investissements, les pays attirent des capitaux dans les industries de biens d'équipement et de biens intermédiaires; en même temps, ils commencent à investir à l'étranger, dans d'autres pays où les salaires sont plus bas, dans le secteur manufacturier à fort coefficient de main-d'oeuvre et l'extraction de ressources (surtout si les ressources naturelles sont peu abondantes).

Au stade de l'innovation moteur du développement, les pays attirent des capitaux dans les industries de pointe, mais font aussi des investissements extérieurs dans ces industries et dans d'autres compartiments moins évolués.

41. Aux étapes successives du développement, les investissements étrangers directs peuvent contribuer à accélérer l'évolution des structures en accroissant le revenu et l'épargne nationaux, en améliorant la technologie et en suscitant des externalités du fait de l'accès aux services et aux capacités de gestion et de constitution de réseaux. Toutefois, le rôle des politiques intérieures dans l'accroissement de la productivité et l'amélioration de la technologie est essentiel. Avec des politiques publiques propres à assurer aux investissements un climat propice à pousser la mise en valeur des ressources humaines, à mettre en place une infrastructure physique adéquate et à encourager les investissements dans la technologie, l'industrialisation s'étendra à des secteurs à plus forte valeur ajoutée et à plus forte intensité de capital.

42. Rétrospectivement, il est manifeste que le cours du développement et la transformation technologique au Japon et dans les pays nouvellement industrialisés ont suivi cette dynamique. A l'exception des nouvelles économies industrielles, les pays en développement en sont à la première phase du développement. Les difficultés qu'ils ont rencontrées dans leurs efforts pour passer rapidement à la deuxième phase tenaient non seulement aux défaillances de leur politique intérieure, mais aussi à des conditions extérieures défavorables.

43. La situation actuelle, caractérisée par la faiblesse des prix mondiaux des produits de base et par la saturation de la plupart des marchés acheteurs d'articles manufacturés de grande consommation, jointe à des conditions économiques intérieures instables, explique que les pays à faible revenu, en particulier les pays d'Afrique riches en ressources, n'attirent pas d'abondants courants d'investissements étrangers directs.

B. Investissements étrangers directs en provenance de pays en développement

44. Cette conception dynamique du développement explique aussi comment les pays nouvellement industrialisés ont cessé d'être uniquement des bénéficiaires d'investissements étrangers directs pour devenir des sources d'investissements dans d'autres pays en développement. A mesure que les revenus augmentent et que leur monnaie nationale s'apprécie, les pays qui ont renforcé le coefficient technologique de leurs industries iront implanter les compartiments à forte intensité de main-d'oeuvre et moins évolués de ces industries dans d'autres pays moins avancés qu'eux. Toutefois, le transfert d'industries à faible composante technologique dans des pays à bas salaires n'est pas leur seule motivation. Les entreprises de pays en développement dynamiques peuvent avoir la même conception globale de la concurrence que les sociétés transnationales. Parmi les raisons d'investir à l'étranger peuvent figurer des considérations de débouchés aussi bien que la recherche de technologies.

45. Les investisseurs étrangers les plus dynamiques parmi les pays en développement sont les pays nouvellement industrialisés de l'Asie du Sud-Est (République de Corée, Singapour, Taiwan, Province de la Chine). Des enquêtes menées sur les investissements étrangers directs provenant de pays en développement mettent en évidence quelques traits généraux 20 :

a) Premièrement, la répartition géographique favorise les pays voisins et/ou ethniquement apparentés. Certaines sociétés transnationales de pays en développement investissent dans des pays développés soit pour s'ouvrir des marchés d'exportation, soit pour se procurer un savoir-faire et/ou des technologies spécifiques.

b) Deuxièmement, les investissements étrangers directs se portent plutôt sur des industries qui emploient une technologie et des capacités de gestion éprouvées ou normalisées ou bien sur des industries à base de ressources naturelles (essentiellement ouvraison, textiles ou exploitation de minéraux). Ces investissements sont parfois postérieurs ou associés à ceux qui ont pour but de favoriser les exportations en provenance des pays investisseurs.

c) Troisièmement, la plupart des sociétés transnationales de pays en développement bornent leurs interventions à un nombre limité de pays étrangers. Beaucoup préfèrent participer à des coentreprises, à la fois pour limiter leurs engagements financiers et pour obtenir du savoir-faire, des connaissances en matière de gestion et d'organisation ou un accès aux marchés de leurs partenaires étrangers.

IV. Rôle des politiques adoptées par les pays d'accueil

46. Les risques et la rentabilité d'un investissement dans un pays étranger dépendent beaucoup des politiques adoptées par ce pays. Un cadre de politiques appropriées est nécessaire pour susciter un climat favorable aux investissements. Ce climat se caractérise par la stabilité politique, ainsi que par des conditions économiques et juridiques stables, transparentes et prévisibles, qui permettent aux investisseurs étrangers de tirer des bénéfices raisonnables de leur mise de fonds et de les rapatrier, ainsi que d'intégrer leurs succursales locales dans leur stratégie globale.

A. Conditions économiques

47. Parmi les facteurs économiques les plus efficaces pour attirer les investissements étrangers directs figurent la vigueur et la croissance de l'économie d'accueil 21. Les pays dont les perspectives de croissance sont médiocres, même s'ils adoptent un régime très libéral vis-à-vis des investissements étrangers directs, ne seraient pas considérés comme des sites d'implantation intéressants pour des investissements. Ainsi s'explique le fléchissement des investissements étrangers directs dans les pays lourdement endettés pendant les années 80, où la crise de la dette et la stagnation concomitante ont eu un effet dissuasif sur les investisseurs.

48. Les enseignements des années 80 ont en outre mis en évidence l'importance de la stabilité macro-économique pour renforcer la croissance et favoriser un climat propice aux investissements. Les incidences de la situation économique dans le pays d'accueil sur les coûts des entreprises sont une préoccupation majeure des investisseurs aussi bien nationaux qu'étrangers. Ainsi, l'inflation, le taux de change et les taux d'intérêt sont des facteurs qui se répercutent directement sur ces coûts. Un cadre de

politique macro-économique stable réduirait les coûts résultant des incertitudes suscitées par les fluctuations ou les effets négatifs des facteurs en question.

49. La tendance générale à l'application de politiques économiques axées sur le marché (notamment la privatisation et la libéralisation du commerce), actuellement adoptées par la plupart des pays en développement et par les pays d'Europe centrale et orientale, influence les flux d'investissements étrangers directs. En 1990, plus de 70 pays avaient des programmes actifs de privatisation et le nombre annuel de privatisations dans le monde a plus que quintuplé entre 1985 et 1990 pour avoisiner 130 22/. Dès la fin des années 80, la valeur des entreprises d'Etat vendues avait apparemment dépassé 185 milliards de dollars, et le mouvement ne semble pas devoir se ralentir. La participation de sociétés étrangères aux programmes de privatisation a été appréciable, particulièrement en Amérique latine et en Europe centrale et orientale. Très fréquemment, les opérations de privatisation s'inscrivent dans des programmes d'échanges de dettes contre actifs, afin d'éviter l'effet inflationniste éventuel de ces échanges. Toutefois, la privatisation, à elle seule, ne suffira pas à encourager un nouvel afflux d'investissements étrangers directs si elle ne s'accompagne pas d'un ensemble de politiques propres à créer un climat favorable à l'investissement.

50. La tendance à l'adoption généralisée de politiques commerciales plus libérales et extraverties a été essentiellement déclenchée par la constatation que les politiques d'industrialisation introverties comportaient plus de coûts que d'avantages. En particulier, les expériences d'investissements étrangers dans la substitution des importations, généralement protégés de la concurrence mondiale par des barrières élevées, se sont révélées très souvent absolument inefficaces, surtout quand les marchés intérieurs étaient en perte de vitesse. Il convient toutefois de mentionner quelques exceptions, particulièrement dans les pays avancés du point de vue industriel (Brésil et Mexique, par exemple), d'entreprises étrangères devenant de grands exportateurs si elles bénéficient d'encouragements suffisants, de la possibilité de se procurer des intrants compétitifs, d'une structure d'appui appropriée et de l'occasion d'économies d'échelle (par exemple, industrie automobile) 23/.

51. Le glissement général de politiques protégées introverties à un commerce plus libéralisé, soit par le jeu de programmes d'ajustement structurel, soit, plus graduellement, par des gouvernements de leur propre initiative, amène les industries nationales à affronter de plus en plus la concurrence des importations. En conséquence, la rivalité entre pays pour attirer les investissements étrangers directs pourrait s'exacerber, les pays voyant dans ces investissements un moyen de renforcer la position concurrentielle des industries nationales. A moyen terme, à mesure que l'incitation découlant de barrières commerciales élevées perd de son intérêt, les flux d'investissements étrangers directs pourraient même s'orienter encore davantage vers des pays possédant de grands marchés en expansion et mieux placés pour profiter des technologies nouvelles.

B. Développement de l'infrastructure et mise en valeur des ressources humaines

52. Les entreprises étrangères ne peuvent opérer indépendamment du milieu commercial et industriel des pays d'accueil. Investisseurs étrangers et nationaux ont besoin d'appuis privés et publics, y compris de marchés de capitaux et d'établissements de crédit, ainsi que de structures physiques, technologiques et humaines. Nous avons déjà noté que l'existence de ces facilités était déterminante. Les réformes de politique économique ou réglementaire ne sauraient, à elles seules, surmonter les obstacles que la faiblesse structurelle des pays d'accueil oppose foncièrement aux investissements étrangers directs. Dans le cas de ces investissements, certaines considérations ont une importance particulière :

- Nous l'avons vu, l'existence d'une main-d'oeuvre qualifiée joue un grand rôle dans le choix du lieu d'implantation des investissements étrangers directs. Des politiques actives destinées à mieux mettre en valeur le capital humain à travers un système d'éducation et de formation de haute qualité sont prioritaires dans les programmes d'action des gouvernements d'accueil. En outre, ainsi que le démontre l'expérience des nouvelles économies industrielles de l'Asie du Sud-Est, la réussite d'une assimilation et d'une exploitation efficiente des technologies industrielles transférées par des entreprises étrangères dépend beaucoup des efforts faits pour développer le potentiel local, notamment par l'amélioration des qualifications et des activités locales de recherche-développement (qui exigent souvent une intervention des pouvoirs publics pour remédier aux "défaillances du marché" en matière d'investissement et d'éducation).
- Déterminante aussi est l'existence de systèmes de communications et de transports de bonne qualité, ainsi que d'un réseau énergétique et autres services publics.
- La présence de milieux commerciaux prospères d'origine locale crée un climat propice aux investissements étrangers directs par l'intermédiaire de fournisseurs, consultants, bureaux de services et, éventuellement, partenaires ou concurrents locaux. C'est pourquoi il serait important aussi de faire porter les efforts sur le développement d'un esprit d'initiative local.
- Les milieux d'affaires devraient pouvoir compter sur un système financier efficace qui réponde aux besoins divers des investisseurs, les prêts différant du point de vue des conditions et modalités, ainsi que de la couverture des risques.
- L'aménagement de services d'appui appropriés est une tâche redoutable, qui requiert de gros investissements onéreux dans l'organisation de l'infrastructure, de l'éducation, de la recherche et des institutions. C'est un processus lent et continu qui demande des pouvoirs publics une solide capacité administrative.
- Dans quantité de pays, la mise en place très coûteuse d'une infrastructure et d'institutions a amené les gouvernements à

concentrer leurs efforts sur la création de zones franches industrielles, dotées de bons services d'appui et bénéficiant d'avantages fiscaux 24/.

- Pour les pays les plus pauvres qui n'ont pas les moyens de faire des efforts de grande envergure pour mettre en place des dispositifs locaux, la communauté des donateurs doit d'urgence apporter un soutien plus actif, par exemple pour renforcer le secteur privé et l'esprit d'initiative local, créer une capacité institutionnelle, développer et améliorer l'infrastructure physique et accentuer la mise en valeur des ressources humaines.

C. Politiques et règlements relatifs aux investissements étrangers directs

1. Libéralisation des politiques adoptées en matière d'investissements étrangers directs

53. Pendant les années 80, des changements profonds ont été apportés aux politiques appliquées aux investissements étrangers directs. L'extension de la crise de la dette, l'élargissement de l'écart technologique et le passage à des stratégies d'industrialisation orientées vers l'exportation ont modifié l'attitude des pays en développement à l'égard de ces investissements. Il est désormais généralement admis que les investissements étrangers directs peuvent contribuer notablement à promouvoir la croissance et le développement.

54. En conséquence, la tendance mondiale à la libéralisation des politiques des Etats envers ces investissements qui s'était dessinée dans les années 80, s'est accélérée au début des années 90, particulièrement avec la récente mise en oeuvre, par les pays d'Europe centrale et orientale, de régimes libéralisés applicables aux investissements étrangers directs 25/. De surcroît, plusieurs groupements régionaux tels que la Communauté européenne, la Communauté des Caraïbes (CARICOM), la Zone d'échanges préférentiels pour l'Afrique orientale et australe (ZEP), le Marché commun du Cône austral (MERCOSUR) et le tout prochain Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), comportent des règlements relatifs aux investissements à l'échelon régional, définissant une position plus libérale à l'égard de ces investissements. En revanche, un petit nombre de pays occidentaux, connus de tout temps pour leur attitude libérale à l'égard des investisseurs étrangers, ont imposé certaines limites aux opérations commerciales concernant les investissements étrangers, bien que, tout compte fait, la réglementation de ces investissements dans tous les pays développés soit maintenant très largement libéralisée. Les Etats membres de l'OCDE ont adopté le Code de la libération des mouvements de capitaux et celui de la libération des opérations invisibles courantes.

55. Les nouvelles mesures de libéralisation adoptées par les pays en développement ont généralement comporté la suppression des exigences concernant l'appartenance à des propriétaires locaux et des restrictions sectorielles (par exemple, dans des services tels que la banque, le tourisme et les télécommunications), la simplification des procédures d'agrément, des conditions libéralisées d'admission et d'établissement, ainsi que des règles plus libérales régissant les transferts de fonds et le rapatriement des capitaux.

56. Il ne faut cependant pas en conclure que le rythme de l'évolution a été le même dans tous les pays. Les divergences proviennent surtout des stratégies des pays concernant le développement de la technologie et de leur réussite à cet égard. Les pays qui ont beaucoup progressé dans la formation d'un potentiel national, tout en devenant plus attrayants comme site d'implantation d'investissements, ont pu se permettre d'adopter des régimes libéralisés d'investissements étrangers directs. Quelques autres, tout en accueillant volontiers ces investissements, limitent la pénétration étrangère dans les secteurs réservés au développement d'une technologie endogène.

2. Traités bilatéraux et directives de la Banque mondiale

57. Ces quelques dernières années, le réseau de traités bilatéraux visant à promouvoir et à protéger les investissements étrangers directs a continué à s'étendre et en comportait au total 440 au milieu de 1991 26/. En vue de créer un climat favorable aux investisseurs étrangers, les pays d'accueil ont conclu des traités bilatéraux qui couvrent généralement les domaines ci-après :

- traitement des investissements étrangers (en général, traitement juste et équitable et régime de la nation la plus favorisée, mais sans droit d'établissement);
- expropriation (d'intérêt public ou à des fins publiques);
- Indemnisation (rapide, suffisante et effective, déterminée selon des critères agréés);
- transfert de paiements (transfert effectif des bénéfices, traitements et salaires, rapatriement des capitaux et indemnisation);
- subrogation et règlement des différends.

58. En 1992, à la demande du Comité du développement, la Banque mondiale a énoncé une série de directives concernant le cadre juridique du traitement des investissements étrangers, en s'inspirant des tendances générales et dispositions établies par les traités bilatéraux sur les investissements, les codes nationaux relatifs aux investissements et les instruments multilatéraux 27/. De l'avis de la Banque mondiale, ces directives représentent "un cadre global souhaitable qui renferme les principes essentiels visant à promouvoir les investissements étrangers directs dans l'intérêt commun de tous les membres". Les directives renferment des principes concernant les points suivants : a) admission, b) traitement (y compris le rapatriement du capital investi et des bénéfices), c) l'expropriation et les modifications unilatérales ou la décision de mettre fin aux contrats, et d) le règlement des différends.

Ces directives, qui sont une bonne indication du point où en est l'évolution des principes et normes applicables au traitement des investissements étrangers directs, constituent un instrument utile, puisqu'elles donnent une idée des principes et notions qui sont acceptables par tous les Etats par rapport aux investissements étrangers directs provenant d'un autre Etat, quel qu'il soit.

3. Incitations et conditions dissuasives

59. Outre les codes nationaux et les traités bilatéraux relatifs aux investissements étrangers, de nombreux pays d'accueil ont adopté des mesures spéciales pour offrir des incitations aux investisseurs étrangers ou leur imposer des exigences particulières. Parmi les incitations, on peut citer :

- des mesures fiscales (telles que taux d'imposition préférentiels, exemptions fiscales, congés fiscaux, crédits fiscaux, amortissement accéléré, autres mesures concernant les contributions à la sécurité sociale et les réserves sur investissements);
- mesures financières (dons, prêts à des conditions préférentielles et garanties de prêts);
- allègements fiscaux (droits de douane et obstacles non tarifaires sur les produits finals fabriqués par des investisseurs étrangers, exonération fiscale des facteurs de production);
- échanges de dettes contre actifs (avantages de la dette actualisée revenant aux investisseurs étrangers);
- zones franches industrielles;
- autres mesures non financières (aide à l'infrastructure, contrats publics préférentiels, fourniture de certains services).

60. Les conditions dissuasives ou obligations de résultats, généralement qualifiées de mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIMs), peuvent inclure des prescriptions relatives aux exportations, à la teneur en produits nationaux, à l'équilibre des échanges, aux ventes sur le marché intérieur, à la substitution des exportations, au capital social local et au transfert de technologie.

61. Les conditions dissuasives vont très souvent de pair avec l'offre d'incitations. Par exemple, l'offre ou le niveau d'un avantage particulier peut être subordonné ou proportionnel au respect des obligations de résultats. Ces conditions sont donc considérées comme un moyen de réduire le coût des incitations pour les pays d'accueil.

62. L'objectif principal des incitations est d'influencer les décisions des investisseurs étrangers dans l'implantation de leurs capitaux, en vue de développer des secteurs industriels bien définis, de remédier à des déséquilibres régionaux et de lutter contre le chômage. Les obligations de résultats ont différents objectifs : protéger le secteur intérieur; stimuler l'activité intérieure par des liaisons en amont et en aval; accentuer l'intégration des entreprises sous contrôle étranger dans l'économie du pays d'accueil; veiller à ce que le pays d'accueil retire des avantages des investissements étrangers directs: contrer ce que certains pays d'accueil considèrent comme des pratiques d'entreprises multinationales qui amoindriraient l'ampleur de ces avantages.

63. La justification théorique du recours à des incitations en même temps qu'à des prescriptions dissuasives peut reposer sur l'argument que, dans des conditions de concurrence imparfaite ou oligopolistique entre les sociétés transnationales, il est normal que les pays jouent un rôle plus actif dans la construction de leur base économique, notamment en influençant l'implantation de la production, le choix des facteurs de production, l'envergure des opérations et la commercialisation de la production 28/.

64. Les pays d'accueil, qu'ils soient développés ou en développement, ont recours à des incitations et à des prescriptions dissuasives pour attirer les investissements étrangers directs et internaliser les avantages découlant de ces investissements. Il ressort d'études analytiques que les pays développés recourent fréquemment à l'accès aux marchés, à l'escalade tarifaire et aux incitations à l'investissement (souvent sous forme d'allègement de l'impôt sur les sociétés, de dons en espèces ou de plans de portée industrielle pour le soutien de secteurs à forte composante technologique) pour attirer les investisseurs, tandis que les pays en développement misent davantage sur les incitations fiscales, les échanges de dettes contre actifs et les zones franches industrielles 29/. On constate aussi que les TRIMs sont plus courantes dans les pays en développement.

65. Le recours à des incitations s'est intensifié ces dernières années, les pays rivalisant pour attirer les investissements étrangers directs au point que nombre d'observateurs ont qualifié la situation de "guerre des investissements". En effet, une enquête sur les politiques menées par les gouvernements en matière d'investissements étrangers directs dans 46 pays (dont 20 pays développés) 30/ a montré que, de 1977 à 1987, les changements les plus fréquents concernaient les subventions et les dégrèvements fiscaux. On a enregistré jusqu'à 58 changements de politique, dont 21 dans des pays développés, qui avaient pour but d'accroître la rentabilité hors taxe et subvention de l'investissement étranger. En revanche, ce sont les obligations de résultats qui ont le moins changé, puisqu'il n'y a eu à cet égard que sept cas de changement de politique, dont un dans un pays développé.

66. L'essentiel est de savoir si l'octroi d'incitations peut influencer l'implantation de l'investissement étranger. D'études analytiques sur le rôle des incitations 31/, il semble ressortir que l'efficacité de ces procédés pour inciter les investisseurs à placer leurs capitaux dans des pays d'accueil a été faible, voire marginale. Dans les enquêtes qui visent à déterminer l'importance que les décideurs attachent à divers facteurs influençant le lieu d'implantation de l'investissement, il arrive souvent que d'autres considérations - bas salaires, infrastructure adéquate et proximité des marchés - l'emportent largement sur les incitations. L'efficacité limitée des mesures d'encouragement tient peut-être aussi au fait que, en cas de concurrence pour des investissements étrangers, les pays qui présentent les mêmes caractéristiques du point de vue du lieu d'implantation offrent souvent plus ou moins la même série d'incitations.

67. D'autres études 32/, en revanche, font ressortir que les mesures d'incitation ne jouent peut-être pas un rôle décisif dans la décision d'effectuer ou non un investissement à l'étranger, mais qu'une fois prise la décision d'implanter des unités de production à l'étranger, la possibilité de bénéficier de mesures d'encouragement peut entrer en ligne de compte dans le choix du lieu d'implantation. Tel semble être

particulièrement le cas d'industries "libres", qui peuvent choisir entre des sites de production où les coûts sont comparables; les usines de matériel automatisé et agro-alimentaires notamment paraissent assez sensibles aux encouragements offerts par les pays d'accueil.

68. Parmi les diverses incitations, il apparaît que les mesures fiscales sont importantes s'il s'agit d'investissements étrangers directs axés sur l'exportation, tandis que la protection tarifaire compte beaucoup pour les investissements étrangers directs orientés vers les marchés intérieurs. Les échanges de dettes contre actifs semblent avoir contribué à l'extension de ces investissements dans quelques pays d'Amérique latine 33/. Les zones franches industrielles, en offrant un ensemble d'avantages fiscaux, financiers et tarifaires, en même temps qu'une infrastructure satisfaisante et d'autres atouts, ont contribué à attirer des investissements étrangers directs vers un certain nombre de pays en développement 34/.

69. Enfin, certains ont essayé, dans une étude 35/, de mesurer l'efficacité des politiques face aux investissements en demandant à des investisseurs de définir leur comportement dans le cas d'un pays qui avait appliqué effectivement des politiques d'incitation et de dissuasion, mais qui renonce à l'ensemble de sa politique en matière d'investissements, tandis que celle de tous les autres pays demeure inchangée. Les conclusions de l'étude montrent que les obligations de résultats avaient un effet négligeable sur le lieu d'implantation des investissements, mais que les politiques d'incitation influençaient, dans les deux tiers des cas considérés, la décision concernant le lieu d'implantation. A la limite, les pays d'accueil ne sauraient réduire leur offre totale tendant à attirer des entreprises étrangères sans perdre l'apport de gros investissements étrangers directs.

70. Une conclusion générale qui se dégage de ces enquêtes sur les incitations, c'est que les pays d'accueil sont pris dans une sorte de piège, déclenchant une concurrence dont tous les participants se retrouvent plus mal lotis que s'ils n'avaient pas surenchéri. Comme Guisinger le souligne : "Les mesures d'incitation peuvent être efficaces d'une manière asymétriquement perverse : une surenchère des incitations peut n'apporter aucun gain net dans des situations de concurrence, mais le retrait unilatéral d'un pays risque d'être extrêmement préjudiciable au volume des capitaux étrangers qu'il reçoit 36/."

71. Les pays d'accueil auraient donc intérêt à arriver à harmoniser leurs politiques de manière à réduire les coûts évitables. Il faudrait commencer par donner plus de transparence aux politiques appliquées aux investissements étrangers directs. Les pays peuvent échanger des renseignements sur les réglementations et autres politiques applicables à ces investissements, ainsi que sur les conséquences de leurs politiques pour les courants d'investissements, afin de mettre en commun leur expérience des coûts et avantages qui en découlent. Ce partage contribuerait à améliorer la position des pays d'accueil dans leurs négociations avec les investisseurs étrangers. Quant aux sociétés transnationales, une transparence accrue des politiques d'investissement leur permettrait de prendre de meilleures décisions concernant les investissements étrangers directs dans un milieu global plus favorable à leurs activités internationales.

72. Le problème des mesures relatives aux investissements et liées au commerce (TRIMs) 37/ a été traité dans les Négociations d'Uruguay, où elles ont été jugées incompatibles avec certains des articles de l'Accord général. Le projet d'acte final de 1991 renferme une liste indicative de TRIMs liées au commerce des marchandises qui sont "incompatibles avec les Articles III (Traitement national) et XI (Prohibition de restrictions quantitatives) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce". Parmi les TRIMs en question figurent les prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux et les mesures qui restreignent le volume ou la valeur des importations ou qui le subordonnent au niveau des exportations, de même que l'accès aux devises. Ces mesures devraient faire l'objet d'une notification et être éliminées dans un délai de deux ans pour les pays développés, de cinq ans pour les pays en développement et de sept ans pour les pays les moins avancés. Les pays en développement pourraient temporairement déroger aux dispositions énoncées dans le projet de décision dans les cas compatibles avec l'Article XVIII 38/. En outre, les négociateurs sont convenus de revoir la liste des TRIMs au bout de cinq ans pour voir s'il y aurait lieu de compléter de dispositions relatives à la politique en matière d'investissements et de concurrence.

Notes

1/ A titre de comparaison, le taux annuel moyen de croissance des exportations mondiales pendant cette période a été de 10 %. Voir Nations Unies, World Investment Report 1993 (à paraître), New York.

2/ Aux prix et taux de change de 1990 (en appliquant les coefficients de déflation du PNB pour les pays membres du Comité d'aide au développement [CAD]).

3/ Les bénéfices réinvestis sont une composante des investissements étrangers directs plus intéressante pour les pays en développement que pour les pays développés, où les courants transfrontières sont souvent plus importants.

4/ Non compris les courants vers les centres offshore.

5/ Le fait s'explique en partie par le succès des programmes d'échanges de dettes contre actifs. Pendant la période 1985-1989, les investissements étrangers directs à travers ces programmes ont constitué 80 % desdits investissements au Chili; 59 % au Brésil; 30 % au Mexique; 20 % en Argentine. Voir Nations Unies, World Investment Report 1992 (ST/CTC/130, publication des Nations Unies, No de vente : E.92.II.A.19), p. 26.

6/ Les pays ou territoires qui forment le groupe des dix principaux pays en développement bénéficiaires d'investissements étrangers directs se trouvent parmi les suivants : Argentine, Brésil, Chine, Egypte, Hong Kong, Indonésie, Malaisie, Mexique, Nigéria, République de Corée, Singapour, Taiwan, Province de la Chine, Thaïlande et Venezuela (tableau 2). Un deuxième groupe de pays d'accueil en voie de formation rapide comprend le Chili, la Colombie, l'Inde, le Maroc, le Pakistan, les Philippines, la Tunisie et le Viet Nam.

7/ Ce classement des motivations des investissements étrangers directs est une adaptation de celui de S. H. Robock et de K. Simmonds, International Business and Multinational Enterprises (Irwin, Boston, 1989).

8/ Le coût unitaire des dépenses indirectes correspondant aux facteurs recherche-développement, conception, commercialisation, organisation et autres intrants indirects peut être réduit si ces dépenses s'étalent sur un volume considérable de ventes par la production soit dans de grandes usines (économies d'échelle) soit dans un grand nombre de petites usines (économies d'envergure). Le deuxième type de production est récemment devenu plus fréquent à mesure que le progrès technologique et des modes nouveaux d'organisation entraînent une différenciation des produits et le passage à des unités de production plus petites.

9/ En 1990, les 100 plus grandes sociétés transnationales (mises à part celles qui s'occupent de banque et de finance) représentaient environ un tiers du stock total d'investissements étrangers directs. Voir World Investment Report 1993, op.cit.

10/ Les facteurs ayant trait aux avantages du choix du lieu d'implantation pour les pays d'accueil sont analysés dans les chapitres III et IV.

11/ Voir ONUDI, "Foreign direct investment flows to developing countries: Recent trends, major determinants and policy implications", PPD.167, 10 juillet 1990, p. 15 à 19.

12/ Voir M. Plummer et E. Ramstetter, "Motives and policies affecting U.S. direct investment in ASEAN", Development and South-South Cooperation, vol. V, No 9, décembre 1989.

13/ Ce cas de "parcs de logiciels" est cité par Pierre Jacquemot, La Firme Multinationale : une introduction économique (Economica, Paris, 1990), p. 77 et 78.

14/ Les stratégies globales des sociétés transnationales sont étudiées en détail dans toute une série d'ouvrages. Voir, en particulier, M. Porter, The Competitive Advantage of Nations (New York, Free Press, 1990), p. 55 à 67 et p. 606 à 615; S.H. Robock et K. Simmonds, op.cit.

15/ Pour une analyse de la nouvelle organisation industrielle et de ses incidences, voir Raphael Kaplinsky, "Direct foreign investment in third world manufacturing : Is the future an extension of the past ?", IDS Bulletin, vol. 22, No 2, 1991.

16/ Voir "The global firm: R.I.P.", The Economist, 6 février 1993.

17/ Des exemples de rapatriement d'unités de production dans des pays développés sont cités par Pierre Jacquemot, op.cit., note 1, p. 264. D'après cette source, Philips a décidé en 1985 de retransférer la production de châssis de téléviseurs de l'Asie du Sud-Est vers l'Europe et les Etats-Unis, tandis que RCA rapatriait des chaînes de montage de Taiwan, Province de la Chine, vers les Etats-Unis. De même, ces dernières années, IBM a produit des pièces détachées d'ordinateurs dans des unités de production intégrées aux Etats-Unis, après en avoir arrêté la production en Asie. Apple a décidé de produire sa nouvelle génération d'ordinateurs en Californie, à proximité de ses fournisseurs.

18/ Cette échelle de développement en quatre étapes a été conçue par M. Porter à partir de données d'expérience relatives au développement recueillies par des pays développés et des pays en développement. Voir M. Porter, op.cit., troisième partie, chap. 10 : The competitive development of national economies, p. 543 à 576.

19/ Dunning a envisagé un cycle analogue de développement pour expliquer les types d'investissements étrangers directs que les pays attirent selon leur niveau de développement. Voir John H. Dunning, Explaining International Production (Londres, Boston, Mass., Hayman, 1988), chap. 5 : "The investment cycle development and Third World Multinationals", p. 140 à 168. T. Ozawa a adopté cette même configuration des investissements étrangers directs selon le cycle de développement, fondé sur l'analyse des quatre étapes de développement de Porter; voir Terutomo Ozawa, "Foreign direct investment and economic development", dans Nations Unies, Transnational Corporations, vol. 1, No 1, New York, février 1992.

20/ Voir en particulier J. H. Dunning, op.cit., chap. 5; S. Lall, "Direct investment in South East Asia by the NIEs : Trends and prospects", Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, No 179, décembre 1991.

21/ Des études empiriques sur les investissements étrangers directs ont mis en lumière une corrélation étroite entre les flux d'investissements étrangers directs, d'une part, les dimensions et la croissance des pays d'accueil, de l'autre. Voir, par exemple, Thomas L. Brewer, "Foreign direct investment in developing countries : Patterns, policies and prospects", Banque mondiale (Département des questions économiques internationales, Working Paper WPS 712, juin 1991); Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, "Government policies and foreign direct investment" (ST/CTC/SER.A/17, novembre 1991).

22/ Voir World Investment Report 1992, op.cit., p. 86.

23/ ONUDI, "Foreign direct investment flows ...", op.cit., p. 34.

24/ Pour une analyse des zones franches industrielles, voir CNUCED, "Les zones franches industrielles : rôle des investissements étrangers et effets sur le développement", rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/B/WG.1/6), 1993.

25/ Pour plus de détails sur les modes de libéralisation, voir World Investment Report 1992, op.cit., p. 79 à 85, et le prochain World Investment Report 1993.

26/ Voir World Investment Report 1992, op.cit., p. 77 à 79.

27/ Banque mondiale, Legal Framework for the Treatment of Foreign Investment, volume II : Guidelines, 1992.

28/ L'expérience aboutit à la conclusion que la concurrence imparfaite est la caractéristique la plus précise des industries sur lesquelles les investissements étrangers directs se portent; voir Nations Unies : The impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development, publication des Nations Unies, No de vente : E.91.II.A.19, New York, 1991.

29/ Voir OCDE, Investment incentives and disincentives : effects on international direct investment (Paris, 1989); Nations Unies, The Impact of Trade-Related Investment Measures ..., op.cit.; Stephen Guisinger, "Host-country policies to attract and control foreign investment", dans Theodore H. Moran et collaborateurs, Investing in Development: New Roles for Private Capital ? (Overseas Development Council, Washington D.C., 1986).

30/ Commission des Nations Unies sur les sociétés transnationales, "Government policies and foreign direct investment", op.cit.

31/ On trouvera un aperçu de ces études dans Nations Unies, The Determinants of Foreign Direct Investment, publication des Nations Unies, No de vente : E.92.II.A.2, 1992; Nations Unies, The Impact of Trade-Related Investment Measures ..., op. cit.; S. Guisinger, "Host-country policies to attract and control foreign direct investment", op.cit.; S. Guisinger, "Rhetoric and reality in international business: a note on the effectiveness of incentives", dans Nations Unies, Transnational Corporations, vol. 1, No 2, New York, août 1992.

32/ Voir, par exemple : D. J. C. Forsyth, US Investment in Scotland (New York, Praeger Publishers, 1972); G. L. Reuber avec H. Crookell, M. Emerson et G. Gallais Hamonno, Private Foreign Investment in Development (Oxford, Clarendon Press, 1973).

33/ Des études empiriques menées par la Société financière internationale et par l'Institute of International Finance ont abouti à la conclusion que les programmes d'échanges de dettes contre actifs ont déterminé des investissements étrangers directs additionnels en Amérique latine. Voir J. Bergsman et W. Edisis, Debt-Equity Swaps and Foreign Direct Investment in Latin America, IFC Discussion Paper No 2, Washington D.C., 1988; Institute of International Finance: Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, Washington D.C., 1990.

34/ Voir CNUCED, "Zones franches industrielles ...", op.cit.

35/ Stephen E. Guisinger et collaborateurs, Investment Incentives and Performance Requirements (New York, Praeger Publishers, 1985), étude patronnée par la Société financière internationale de la Banque mondiale

36/ Stephen Guisinger, "Host-country policies ...", op.cit., p. 166

37/ Une décision relative aux TRIMs a été insérée dans le projet d'acte final des Négociations d'Uruguay. Voir World Investment Report 1992, op. cit., p. 70 à 73.

38/ C'est-à-dire dans les cas où l'application de TRIMs est nécessaire pour des raisons de balance des paiements et des considérations d'industries naissantes et de développement.
