



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

Distr.
LIMITEE

TD/B/ITNC/L.1/Add.2
27 avril 1995

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

COMMISSION DE L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL
ET DES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES
Vingt et unième session
Genève, 24-28 avril 1995

PROJET DE RAPPORT DE LA COMMISSION DE L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL
ET DES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES SUR SA VINGT ET UNIÈME SESSION

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 24 au 28 avril 1995

Rapporteur : M. W. Haynes (Etats-Unis d'Amérique)

Additif

ANNEXE

Résumé des exposés des tables rondes

Annexe

RESUME DES EXPOSES DES TABLES RONDES

Table ronde sur le cadre international de l'investissement direct à l'étranger

1. Cette table ronde avait pour but d'informer la Commission de l'évolution des discussions ou des négociations menées dans d'autres enceintes sur le cadre international de l'investissement direct à l'étranger. Les instruments examinés ont été les principes d'investissement à caractère non obligatoire de l'APEC, les travaux en cours à l'OCDE pour l'élaboration d'un accord multilatéral sur l'investissement et les accords du Cycle d'Uruguay relatifs à l'investissement direct à l'étranger.

2. M. R.P. Napitupulu, vice-président de la Commission indonésienne du Plan et de la coordination des investissements, a parlé des principes d'investissement à caractère non obligatoire de l'APEC qui avaient été approuvés en décembre 1994. L'ensemble de principes renfermait des dispositions sur la transparence, la non-discrimination entre les économies d'origine, le traitement national, les mesures d'incitation à investir, les obligations de résultats, l'expropriation et l'indemnisation, le rapatriement des capitaux, le règlement des différends, l'entrée et le séjour du personnel, la nécessité d'éviter la double imposition, le comportement des investisseurs et la suppression des obstacles aux exportations de capitaux. La Réunion ministérielle de l'APEC en 1995 débattrait plus avant de la manière d'appliquer ces principes pour atteindre l'objectif d'un investissement libre et ouvert dans la région, et notamment de l'élaboration d'un plan d'action.

3. M. Geiger, directeur adjoint de la Direction des Affaires financières, fiscales et des Entreprises de l'OCDE, a expliqué que les négociations concernant un accord multilatéral sur les investissements seraient probablement lancées à l'occasion de la Réunion ministérielle de 1995. Cette initiative répondait à un besoin ressenti par bon nombre de pays qui estimaient que le cadre juridique international actuel de l'investissement direct à l'étranger était insuffisant face à la croissance exponentielle de l'IDE ces dernières décennies et à l'importance croissante des sociétés transnationales dans une économie mondialisée. Certes, il existait de nombreux accords et instruments traitant de l'IDE, mais à eux tous ils ne formaient pas un cadre multilatéral complet et cohérent pour l'IDE. M. Geiger a expliqué que l'OCDE paraissait offrir un cadre approprié à ces négociations, car celles-ci

pouvaient s'appuyer sur les réalisations de cette organisation (notamment les Codes de libéralisation et la Déclaration sur l'investissement international et les entreprises multinationales). On avait besoin de nouvelles règles en matière d'investissement, concernant en particulier la privatisation et les pratiques commerciales restrictives, les dispositions engageant les autorités sous-nationales et celles relatives au règlement des différends. On pouvait donc penser qu'un instrument portant sur l'investissement étranger direct qui comprendrait les règles les plus modernes actuellement envisagées dans le domaine de la libéralisation, de la protection et du règlement des différends, et qui assurerait l'équilibre des engagements, rassemblerait le soutien politique nécessaire. Les éléments essentiels d'un tel cadre étaient : les obligations en matière de libéralisation (notamment le traitement national avant l'établissement, la non-discrimination et les procédures visant à pousser plus loin la libéralisation); les obligations en matière de protection, notamment des règles générales et particulières pour le traitement des investisseurs étrangers (garanties contre l'expropriation et garantie de transfert des capitaux, par exemple); un mécanisme de règlement des différends, notamment pour les litiges entre des Etats et des investisseurs privés d'autres Etats; et la possibilité pour des pays non membres de l'OCDE d'adhérer à cet instrument. Ainsi, l'accord serait négocié entre les pays de l'OCDE uniquement, mais il serait ouvert à l'adhésion des pays non membres qui seraient en mesure de se conformer aux obligations correspondantes. M. Geiger a fait observer en outre que des consultations étaient en cours avec les pays non membres pour faire en sorte qu'il soit pleinement tenu compte de leur point de vue et de leurs préoccupations dans les négociations. M. Geiger a indiqué que l'OCDE souhaitait également à cette fin renforcer la coopération et développer les synergies avec d'autres institutions internationales telles que l'Organisation mondiale du commerce, la Banque mondiale et la CNUCED, qui s'occupaient également de l'IDE.

4. M. Adrian Otten, directeur de la Division de la propriété intellectuelle et des investissements de l'Organisation mondiale du commerce, a fait observer que l'OMC élaborait progressivement des règles dans le domaine de l'investissement direct à l'étranger. Les accords du Cycle d'Uruguay contenaient un certain nombre d'instruments directement liés à l'IDE qui visaient à améliorer le climat de l'investissement dans le monde entier puisqu'ils libéralisaient l'accès aux marchés et ouvraient de nouvelles

perspectives à l'IDE. Les accords les plus importants dans ce domaine étaient l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, l'Accord général sur le commerce des services, l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, l'Accord sur les marchés publics et l'Accord sur les subventions. S'agissant de l'élargissement des négociations sur les problèmes relatifs à l'IDE, la question n'était pas de savoir s'il aurait lieu, mais quand. Quelques-uns des nouveaux accords traitant de l'IDE comportaient l'engagement de réexaminer les règles existantes dans les cinq ans suivant l'entrée en fonction de l'OMC.

5. M. John Kline, professeur à la Georgetown University, percevait au moins trois raisons de construire un cadre international pour l'investissement étranger direct : premièrement, élargir le consensus sur les principes régissant actuellement l'investissement ou obtenir l'adhésion à ces principes d'un plus grand nombre de pays; deuxièmement, étendre le champ de la politique générale en matière d'investissement à des questions nouvelles; troisièmement, consolider les récentes mesures de libéralisation, dont beaucoup avaient été prises unilatéralement, et empêcher tout retour en arrière. La construction pièce par pièce d'un cadre international pour l'IDE à partir des éléments existants n'était pas à écarter. S'agissant de l'investissement international, on ne savait pas encore quelle serait la structure ou le modèle souhaitable. C'était une question mouvante et les définitions évoluaient car les entreprises multipliaient les formes d'investissement à faible participation ou sans participation et forgeaient diverses alliances avec d'autres sociétés au niveau international. Le nombre des entreprises transnationales avait augmenté de façon exponentielle et les caractéristiques de ces sociétés s'étaient diversifiées. La meilleure politique pour le moment serait donc peut-être de n'exclure aucun élément, d'éviter de les classer dans un ordre donné et de tirer parti de l'expérience, des compétences et des perspectives de nombreuses institutions (OCDE, OMC, APEC, ALENA, CNUCED, Banque mondiale). Table ronde sur l'évolution récente de l'investissement international et des sociétés transnationales

6. Mme S. Ostry, présidente du Centre des études internationales de l'Université de Toronto, a dit que l'investissement direct à l'étranger avait donné lieu à une intégration plus poussée. Après la récession qu'avait connue l'IDE en 1991 et 1992, la reprise avait été caractérisée par l'accroissement des flux d'investissements directs vers l'Asie de l'Est et certains pays en développement étaient devenus d'importants pays d'accueil. Au cours de la

période écoulée depuis la seconde guerre mondiale, l'évolution de l'économie internationale et des cadres institutionnels connexes était passée par trois phases distinctes. La première avait été marquée par le succès des efforts déployés pour réduire les obstacles au commerce entre les pays, action qui avait abouti à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. La deuxième phase avait été celle de la libéralisation et de la réforme du système financier international dans les années 70, entreprises en partie pour réagir devant l'afflux de pétrodollars sur les marchés financiers et monétaires occidentaux. La troisième phase de l'évolution de l'économie mondiale vers une intégration plus poussée avait été marquée par un énorme accroissement des flux et des stocks d'investissements directs à l'étranger à partir du milieu des années 80. Ce phénomène s'expliquait par l'augmentation de la concurrence mondiale, la révolution technologique de l'information et l'expansion des industries de pointe et des industries de service. La caractéristique essentielle de cette troisième phase était l'ubiquité des sociétés transnationales, qui avaient servi de vecteurs pour le commerce, l'investissement direct à l'étranger et les flux de technologie dans les deux sens. Les alliances stratégiques constituaient également un trait saillant de la troisième phase, l'accroissement des coûts et des risques liés à la recherche-développement s'accompagnant de la nécessité impérieuse pour les sociétés transnationales d'innover en permanence pour conserver leurs parts de marché dans une économie mondiale de plus en plus concurrentielle. Ce processus a créé un risque de marginalisation pour les petits pays démunis de moyens suffisants pour nouer des partenariats stratégiques avec des sociétés transnationales dans le cadre d'alliances pour la recherche-développement.

7. L'approfondissement de l'intégration avait des conséquences majeures du point de vue de la politique à suivre et l'Organisation mondiale du commerce constituait un nouveau début important pour le maintien d'un système multilatéral fondé sur des règles. Il importerait également de faire avancer la réforme du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale.

8. L'un des principaux aspects de la troisième phase tenait au caractère intrusif d'une plus forte intégration dans des sphères traditionnellement considérées comme relevant du domaine "interne" et étroitement liées à des questions de souveraineté nationale.

9. Jusque-là, les instances régionales et bilatérales avaient été les mécanismes les plus actifs dans les efforts visant à résoudre ces questions. Cependant, si l'on voulait maintenir un système multilatéral fondé sur des règles, il incombait en fin de compte à l'OMC de régler de tels problèmes. L'oratrice a ajouté toutefois que la CNUCED était bien placée pour fournir un appui analytique à l'OMC, compte tenu de ses compétences sur les questions d'investissement et de sa composition plus large.

10. Concernant la marginalisation apparente de l'Afrique, ce problème pouvait être lié à l'effet de marginalisation d'une intégration plus étroite, associé à une faible capacité d'instaurer des partenariats stratégiques. Enfin, les caractéristiques des structures internationales de production, reposant sur le cycle des produits, semblaient inadaptées dans le cadre d'une forte intégration : l'expérience de l'Asie de l'Est faisait ressortir la nécessité d'une perspective s'inspirant plutôt du principe du "cycle du système de production".

Table ronde sur les mesures d'incitation et l'investissement étranger direct

11. Les intervenants ont examiné les avantages et les inconvénients qu'il y avait à proposer des aides aux investisseurs étrangers, ainsi que la question connexe de la concurrence entre les pays dans l'offre d'incitations pour attirer l'investissement étranger direct.

12. M. Trevor Nuttal, de Arthur Andersen, a constaté un accroissement des mesures d'incitation dirigées vers les investissements étrangers directs. Celles-ci visaient désormais de plus en plus à attirer des investissements susceptibles de créer des emplois, d'encourager le transfert de technologie et de favoriser les exportations. L'on observait également une tendance manifeste à l'octroi d'incitations discrétionnaires. L'orateur a cité un certain nombre d'exemples de grands projets d'investissement qui avaient bénéficié de mesures d'encouragement. Cependant, dans tous ces cas, ces incitations - aussi importantes qu'elles aient pu être - n'étaient pas le facteur décisif dans le choix entre les pays en lice pour l'emplacement du projet d'investissement. Il y avait également la question de la surenchère entre régions au sein d'un même pays, voire entre plusieurs villes. D'où la nécessité de renforcer la coopération aux niveaux national et international. Il importait tout particulièrement de coopérer dans la collecte de données, ainsi que d'accroître la transparence en matière de conditions d'agrément et de fixer des plafonds au montant des incitations. Sur ce dernier point, l'expérience

s'avérait positive, la plupart des mesures d'incitation offertes à l'intérieur de la Communauté européenne étant généralement bien en deçà des plafonds établis par la Commission européenne.

13. M. J. Jegathesan, directeur général adjoint de l'Agence malaisienne du développement industriel, a relevé deux types d'incitation : les aides financières directes, principalement accordées par les pays développés, et les aides indirectes, consenties essentiellement par les pays en développement. Les pays offraient des incitations parce que tous le faisaient. Cependant, pour un investisseur, les mesures d'encouragement étaient "la cerise sur le gâteau" : plus les autres conditions générales étaient favorables, moins il était nécessaire d'offrir des incitations. Le troisième facteur était la tendance qu'avaient les pays développés à offrir des incitations pour empêcher les investissements étrangers directs de désertir. Il était essentiel d'améliorer la transparence, et d'en savoir plus sur ce que faisaient les autres pays. Une convention internationale sur la transparence concernant les mesures d'incitation à l'investissement étranger direct pourrait être envisagée dans le cadre du système des Nations Unies.

14. M. Donald Lecraw, de la Western Business School de l'Université de l'Ontario occidental (Canada), a précisé que les incitations se justifiaient pour combler l'écart entre le taux de rentabilité sociale et le taux de rendement interne des projets d'investissement étranger direct qui produisaient des effets induits pour l'économie locale et, partant, pour corriger les distorsions du marché. Dans les pays développés où les salaires étaient élevés, les mesures d'encouragement contribuaient à préserver des emplois qualifiés. Le problème tenait à ce que, pour obtenir des investissements étrangers directs et des emplois, les pouvoirs publics devaient parfois payer plus que ce qui était socialement souhaitable. Des facteurs politiques entraient également en jeu. Dans le cas d'incitations offertes uniformément, l'un des principaux problèmes tenait au subventionnement d'investissements étrangers directs qui auraient été réalisés de toute façon. Pour maîtriser l'expansion des incitations à l'investissement étranger direct, il convenait notamment d'intensifier les efforts pour recueillir des renseignements, accroître la transparence et améliorer la comparabilité des données relatives aux incitations.

Table ronde sur les incidences de la crise mexicaine sur l'investissement étranger direct

15. Cette table ronde était consacrée aux effets de la crise financière sur l'investissement étranger direct au Mexique et au comportement des sociétés transnationales : elle a permis de dégager des enseignements sur les corrélations entre les investissements étrangers directs et d'autres formes d'entrées de capitaux, ainsi que les conséquences qui pouvaient en découler pour ces investissements en tant que source de capitaux, par rapport à d'autres formes de flux financiers.

16. M. Benito Bucay, consultant privé pour l'industrie au Mexique et président de la Fondation mexicaine pour la qualité totale, a fait observer que l'investissement étranger direct, comme tout autre type d'investissement, était tributaire d'un mode de croissance suffisamment stable garantissant une prospérité bien répartie. Les réformes économiques réalisées par le Mexique depuis 1987 avaient attiré d'importants flux d'investissements étrangers directs, qui avaient atteint un niveau record de 8 milliards de dollars en 1994. Cependant, ce chiffre, quoique élevé, ne compensait pas les 20 milliards de dollars d'investissements de portefeuille qui étaient sortis du pays. Les investisseurs partageaient normalement du principe que l'investissement direct était relativement indépendant des autres flux d'investissements étrangers, mais la récente crise financière avait eu des effets négatifs sur les placements en actions : le volume de l'investissement étranger direct en 1995 serait sans doute inférieur de moitié à celui de 1994. Néanmoins, il n'y avait aucune raison pour que ces flux ne puissent pas atteindre des niveaux équivalents dans les années à venir, dans la mesure où les paramètres fondamentaux de l'économie étaient sains et où l'accès au marché nord-américain offert par l'ALENA continuait d'exercer un important pouvoir d'attraction sur les sociétés transnationales.

17. Une des raisons pour lesquelles la crise financière actuelle était survenue à l'improviste tenait au fait que le déficit croissant des opérations courantes dû à l'expansion des importations avait été considéré comme supportable et comme une contrepartie nécessaire d'un excédent des paiements courants résultant d'entrées massives de capitaux au titre des opérations de portefeuille. La santé de l'économie n'avait pas été mise en doute, mais en quelques mois les jugements s'étaient inversés : les entrées de capitaux passaient à présent pour avoir été utilisées à mauvais escient pour financer les dépenses courantes et transformer la structure de production, en rendant

celle-ci de plus en plus tributaire des importations. La capacité d'exportation avait également ses limites, de sorte que le déficit courant continuerait de s'accroître tant que des capitaux étrangers restaient disponibles. Une plus grande attention devait être accordée à l'avenir au développement des petites et moyennes entreprises, en vue de fournir des emplois productifs à une main-d'oeuvre abondante et en pleine expansion.

18. M. Kurt Unger Rubin, chercheur au Centre de recherche économique (Centro de Investigacion y Docencias Economicas) au Mexique, a dit que l'une des conséquences de la crise financière était que les entreprises privilégiaient désormais les exportations plutôt que les consommateurs nationaux, qui réduisaient les dépenses de consommation jugées superflues. Ce changement d'orientation commerciale se manifestait en premier lieu dans les branches d'activité et les entreprises qui étaient déjà étroitement liées aux marchés d'exportation : il s'agissait de secteurs dominés par les sociétés transnationales, tels l'automobile, le matériel électronique, les produits chimiques (en partie) et certains services (tourisme), ainsi que de branches d'activité qui étaient essentiellement entre les mains de firmes nationales, comme l'industrie pétrochimique, les plastiques, la sidérurgie, les textiles et les produits agricoles. La plupart des entreprises nationales n'étaient pas à même de passer de la production locale à l'exportation sans mesures d'appui propres à encourager l'innovation et la productivité. L'Etat avait donc un rôle à jouer dans le domaine de la politique industrielle, rôle qui s'avérait indispensable et qui faisait pendant à la privatisation et à la déréglementation dans une économie ouverte.

19. Les exposés présentés par les experts ont été suivis par un débat approfondi et varié sur les leçons à tirer de l'expérience du Mexique pour d'autres pays, concernant l'interaction entre divers types d'investissements étrangers et leurs incidences sur le développement.
