

CONFÉRENCE DES NATIONS SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

**CONTRIBUTION DES ACCORDS
INTERNATIONAUX D'INVESTISSEMENT
À L'ATTRAIT DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
POUR L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT**

**Études de la CNUCED
sur les politiques d'investissement international
au service du développement**



NATIONS UNIES

CONFÉRENCE DES NATIONS SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

**Contribution des accords
internationaux d'investissement à
l'attrait des pays en développement
pour l'investissement
étranger direct**

**Études de la CNUCED
sur les politiques d'investissement international
au service du développement**



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2009

NOTE

C'est la CNUCED qui, au sein du système des Nations Unies, est responsable de toutes les activités relatives à l'investissement et à la technologie. S'appuyant sur trente ans d'expérience en ces domaines, elle s'emploie, par l'intermédiaire de sa Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises (DITE), à faire mieux comprendre un certain nombre de questions clefs, en particulier celles qui concernent l'investissement étranger direct et le transfert de technologie. La DITE aide en outre les pays en développement à attirer l'IED, à en tirer parti et à améliorer leurs capacités de production et leur compétitivité internationale. Elle met l'accent sur une approche intégrée de l'investissement, du renforcement des capacités technologiques et du développement des entreprises.

Dans la présente étude, le terme «pays», s'entend également, selon qu'il convient, de territoires ou de zones; les appellations employées et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les désignations de groupes de pays ne sont utilisées que pour des raisons de commodité statistique ou analytique et n'expriment pas nécessairement de jugement quant au degré de développement atteint par un pays ou une zone donnée.

Les signes typographiques ci-après ont été utilisés dans les tableaux:

Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément.

Dans le cas où aucune donnée n'était disponible pour l'ensemble des éléments composant une ligne d'un tableau, celle-ci a été omise.

Un tiret (–) signifie que l'élément considéré est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable.

Tout blanc laissé dans un tableau indique que l'élément considéré n'est pas applicable.

Une barre oblique (/) entre deux années, par exemple 1994/95, indique qu'il s'agit d'un exercice financier.

Le trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1994-1995, indique qu'il s'agit de la période tout entière, y compris la première et la dernière année.

Sauf indication contraire, le terme «dollars» (\$) s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique.

Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de variation sont des taux annuels composés.

Les chiffres ayant été arrondis, leur somme et celle des pourcentages figurant dans les tableaux ne correspondent pas nécessairement aux totaux indiqués.

Le texte de la présente étude peut être cité sans autorisation sous réserve qu'il soit fait mention de la source.

UNCTAD/DIAE/IA/2009/5

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente F.09.II.D.20

ISBN 978-92-1-212372-1

ISSN 1819-5296

Copyright © Nations Unies, 2009

Tous droits réservés

Imprimé en Suisse

PRÉFACE

Le secrétariat de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) administre un programme concernant les accords en matière d'investissement international. Celui-ci vise à aider les pays en développement à participer aussi efficacement que possible à la définition de règles en ce domaine. Il comprend trois volets: recherche et développement sur les politiques, y compris la rédaction d'études ciblées; renforcement des capacités des ressources humaines et développement institutionnel, notamment par des séminaires nationaux, des colloques régionaux et des cours de formation; et soutien à la recherche d'un consensus intergouvernemental.

La présente publication s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle série intitulée *Études sur les politiques d'investissement international au service du développement*, qui prolonge et développe la série des *Études sur des questions concernant les accords internationaux d'investissement*. Comme celle qui l'a précédée, cette nouvelle série s'adresse aux responsables gouvernementaux, aux dirigeants d'entreprise, aux représentants d'organisations non gouvernementales, aux agents d'organisations internationales et aux chercheurs.

Cette série vise à présenter une analyse équilibrée des questions qui peuvent se poser dans le contexte des travaux internationaux sur la définition de règles en matière d'investissement et sur leur incidence sur le développement. Elle a pour but de contribuer à une meilleure intelligence de questions techniques délicates et de leur interaction, et d'idées novatrices qui pourraient aider à renforcer la dimension développement des accords internationaux sur l'investissement.

Cette série est l'œuvre d'une équipe dirigée par James Zhan, dont les membres sont Amaré Békélé, Hamed El-Kady, Tamas-Pal Heisz, Joachim Karl, Jan Knörich, Ventzislav Kotetzov, Matthew Levine, Diana Rosert, Marie-Estelle Rey, Elisabeth Tuerk et Jörg Weber. Le Comité de lecture a été composé de Mark Kantor, John Kline, Peter Muchlinski, Antonio Parra,

Patrick Robinson, Karl P. Sauvant, Pierre Sauvé, M. Sornarajah et Kenneth Vandavelde.

Le présent document est fondé sur une étude rédigée par Zbigniew Zimny. Il a été rédigé par Hamed El-Kady, Jan Knörich, Joachim Karl, Elisabeth Tuerk et Jörg Weber. Les auteurs ont bénéficié d'observations formulées par Rory Allan, Eric Leroux, Antonio Parra, Liza Sachs et Karl P. Sauvant.

Le Secrétaire général de la CNUCED

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'S. Panitchpakdi'.

Supachai Panitchpakdi

Septembre 2009

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	iv
RÉSUMÉ	xi
INTRODUCTION	1
I. INFLUENCE DES CARACTÉRISTIQUES DU PAYS D'ACCUEIL SUR L'IED	5
A. Cadre conceptuel.....	5
B. Données relatives à l'influence des caractéristiques du pays d'accueil sur l'IED.....	9
C. Influence des AII sur l'IED.....	12
1. Les différentes fonctions des AII en tant que facteurs influant sur l'IED.....	12
a. <i>Protection de l'IED</i>	13
b. <i>Libéralisation de l'IED</i>	17
c. <i>Libéralisation de l'IED</i>	20
II. IMPACT DES TBI SUR L'IED: ANALYSE DE LA LITTÉRATURE.....	25
A. Promotion de l'IED résultant de la conclusion de TBI	25
B. Caractéristiques des études empiriques.....	26
C. Résultats.....	29
D. Les investisseurs et les TBI.....	42
E. Conclusions générales.....	45
III. ACCORDS DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT PRÉFÉRENTIELS	51
A. Introduction.....	51
B. Les mécanismes économiques des ACIP.....	53
1. Services non exportables.....	53
2. Services non exportables.....	57
3. Flux d'investissement inter-ACIP et intra-ACIP.....	60

C. Impact des ACIP sur l'IED: aperçu de la littérature.....	61
1. L'impact de l'ALENA et du MERCOSUR sur les flux d'IED ...	62
2. Études économétriques de l'impact des ACIP sur l'IED.....	63
a. <i>Les études de type «boîte noire»</i>	64
b. <i>Études visant à évaluer les dispositions des ACIP</i> <i>relatives à l'IED</i>	67
D. L'IED dans l'Union européenne	77
1. Les premières années de la Communauté économique européenne.....	77
2. Le Programme du marché unique de 1992	79
3. Impact de la première vague d'élargissement de l'UE sur l'IED dans les nouveaux pays membres	81
4. L'impact de l'élargissement de 2004 sur l'IED dans les nouveaux pays membres d'Europe centrale et orientale	83
E. Résultats globaux	91
CONCLUSIONS	95
RÉFÉRENCES	98
ANNEXE: A summary of econometric studies on the impact of BITs on FDI	107
Selected UNCTAD publications on transnational corporations and foreign direct investment	112
QUESTIONNAIRE	125

Tableaux

Tableau 1. Caractéristiques du pays d'accueil influant sur l'IED	7
Tableau 2. Libéralisation additionnelle des services résultant des ACIP bilatéraux conclus par les États-Unis	59
Tableau 3. Quantification des dispositions relatives à l'investissement de différents ACIP	72

Tableau 4.	Flux d'IED vers les pays devenus membres lors des différentes étapes de l'élargissement de l'UE	85
------------	--	----

Figure

Figure 1.	Flux d'IED vers les pays ayant adhéré à l'UE en 2004, moyennes annuelles, en millions de dollars	91
-----------	---	----

Encadré

Encadré 1.	Principales dispositions des AII	14
------------	--	----

SIGLES

ACP	Accord de commerce préférentiel
ACIP	Accord de commerce et d'investissement préférentiels
ACR	Accord commercial régional
AELE	Association européenne de libre-échange
AFTA	Zone de libre-échange de l'ASEAN
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AIE	Accord d'intégration économique
AII	Accord international d'investissement
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMOP	Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement
ASEAN	Association des nations d'Asie du Sud-Est
ANDEAN	Communauté andine
ANZERTA	Accord commercial entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande dans le cadre de relations économiques plus étroites
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
CAI	Cadre d'action pour l'investissement
CARICOM	Marché commun des Caraïbes
CEE	Communauté économique européenne
CER	Accord de renforcement des relations économiques entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie
CIRDI	Centre international pour le règlement des différends relatifs à l'investissement
COMESA	Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
ECO	Europe centrale et orientale
EPI	Examen des politiques de l'investissement
IED	Investissement étranger direct
MERCOSUR	Marché commun du Sud
NPF	Nation la plus favorisée

OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
OPI	Organismes de promotion de l'investissement
PATCRA	Accord relatif aux relations commerciales entre l'Australie et la Papouasie-Nouvelle-Guinée
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
SADC	Communauté du développement de l'Afrique australe
SPARTECA	Accord régional de commerce et de coopération économique pour le Pacifique Sud
STN	Société transnationale
TBI	Traité bilatéral d'investissements
TDI	Traité de double imposition
UE	Union européenne
UNCTC	Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1974-1992)
ZFE	Zone franche travaillant pour l'exportation

RÉSUMÉ

Face à la crainte maintes fois formulée que les accords internationaux d'investissement (AII) ne soient pas assez efficaces en matière de promotion de l'investissement étranger direct, l'objectif de la présente étude est de réévaluer leur impact. Comme les AII sont un instrument essentiel de la stratégie de la plupart des pays, et en particulier de pays en développement qui souhaitent attirer des investissements étrangers, les décideurs doivent savoir quel est leur rôle effectif et dans quelle mesure ils peuvent contribuer à attirer davantage d'investissements étrangers. Tout aussi importante est la question de savoir si l'effet d'un AII sur les flux d'investissement étranger dépend aussi de la nature de l'accord conclu. Une meilleure compréhension de l'influence des AII sur l'investissement étranger peut aider à éviter des illusions irréalistes, à évaluer les coûts et avantages associés à ces accords et à préparer le terrain pour des politiques systémiques plus efficaces des pays d'accueil donnant aux AII la place qu'ils doivent avoir dans une stratégie globale de promotion de l'investissement étranger et de sa dimension développement.

L'étude commence par un bref aperçu des principales caractéristiques des pays d'accueil qui influent sur l'investissement étranger direct (IED). Ces facteurs sont les suivants: a) le cadre de politique générale de l'investissement étranger, y compris la stabilité économique, politique et sociale et la réglementation de l'investissement étranger; b) les facteurs économiques, tels que la taille du marché, le coût des ressources et des autres intrants (notamment le coût de la main-d'œuvre) ou la disponibilité de ressources naturelles; et c) la facilitation des affaires, notamment les incitations à l'investissement. Ces trois facteurs sont interdépendants et contribuent à réduire ou à accroître l'attrait d'un pays pour les investisseurs étrangers. Les AII font partie de la politique de l'investissement étranger et ne sont donc qu'un des nombreux éléments qui déterminent les décisions d'investissement à l'étranger des entreprises. En conséquence, et cela est une des principales conclusions de l'étude, l'AII ne peut jamais à lui seul être un instrument suffisant pour attirer des investissements étrangers directs. Les autres facteurs propres aux pays d'accueil, et en particulier les facteurs économiques, jouent un rôle plus important.

Sur cette base, le document passe ensuite en revue plusieurs études économétriques de l'impact des AII sur les flux d'investissement. Ces études

sont regroupées en fonction du type d'AII analysé: traités bilatéraux d'investissement (TBI), d'une part, et diverses sortes d'autres accords de coopération économique générale, d'autre part. Aux fins du présent document, nous avons appelé cette deuxième catégorie d'accord «accords de commerce et d'investissement préférentiels» (ACIP). Pour les deux types d'accord, nous analyserons les conclusions de nombreuses études économétriques et, sur cette base, formulerons nos propres conclusions. Nous montrerons que, malgré leurs limites en tant que facteurs influant sur l'investissement étranger, les AII peuvent avoir un effet sur les décisions d'une entreprise concernant la destination de ses investissements et que cet effet est en général plus fort dans le cas des ACIP que dans celui des TBI. Le rôle des traités de double imposition à cet égard n'est pas examiné car la CNUCED prépare une autre étude sur cette question, mais il est noté au passage que la littérature semble leur associer un effet positif sur les flux d'investissement étranger.

Les AII ajoutent plusieurs composantes importantes aux facteurs politico-institutionnels qui déterminent les flux d'IED et ils contribuent ainsi à accroître l'attrait des pays d'accueil. En particulier, ils améliorent la protection des investissements ainsi que la sécurité, la transparence, la stabilité et la prévisibilité du régime de l'investissement. En facilitant l'accès aux marchés des services n'entrant pas dans le commerce international, créant ainsi de fait un «marché» pour ces services, ils ont aussi un impact sur un autre facteur économique important en matière d'investissement étranger.

L'effet indirect des TBI sur l'IED a été mesuré dans plusieurs études économétriques publiées entre 1998 et 2008. Il n'est pas facile de l'évaluer compte tenu de la complexité des facteurs qui déterminent l'attrait d'un pays pour l'IED, du fait que les données relatives à l'IED sont parfois très lacunaires, et de la difficulté qu'il y a à intégrer tous les éléments importants influant sur l'IED dans un modèle économétrique. Les conclusions des premières études de l'impact des TBI sur les flux d'IED étaient ambiguës, certaines montrant que cet impact est très faible et d'autres qu'il est considérable, et une ou deux concluant qu'il est inexistant.

Toutefois, des études plus récentes, publiées entre 2005 et 2008, et fondées sur des échantillons beaucoup plus complets, des modèles économétriques améliorés et un nombre accru de tests, ont dans l'ensemble conclu que les TBI ont une certaine influence sur les flux d'IED des pays développés vers les pays en développement. La plupart des TBI ne modifient pas les déterminants économiques principaux de l'IED, mais ils améliorent plusieurs éléments politico-institutionnels et accroissent donc la probabilité que les pays en développement qui concluent de nombreux TBI recevront davantage d'IED. Néanmoins, ces études appellent des réserves importantes. L'importance de l'impact varie selon l'étude et les circonstances, telles que la période sur laquelle porte l'analyse, le délai qui s'écoule entre la conclusion d'accords et l'apparition d'un effet, le choix d'une variable dépendante ou l'échantillon de pays. Il y a dans la littérature une unanimité au sujet du fait que la taille du marché du pays d'accueil reste le principal facteur déterminant les entrées d'IED, notamment dans les pays en développement, et que, comme nous le verrons plus loin, il n'y a pas et il ne pourra jamais y avoir un lien de causalité unique entre la conclusion d'un AII et les flux d'IED.

Le fait qu'il est possible que la conclusion de TBI ait une incidence sur les flux d'IED vers les pays en développement est confirmé par des enquêtes auprès des investisseurs, dont il ressort que les TBI et autres AII sont des considérations importantes pour les sociétés transnationales (STN) du point de vue de la protection de l'investissement et de l'amélioration de la stabilité et de la prévisibilité pour leurs projets d'IED. Pour la majorité des STN qui ont fait l'objet d'enquêtes, quel que soit le secteur, l'ampleur du champ d'application des TBI dans les pays en développement ou en transition d'accueil a une influence sur le choix des destinations de l'investissement. Par ailleurs, la rapide progression du nombre de procédures arbitrales fondées sur des TBI confirme que les STN s'appuient de plus en plus sur ces accords.

Les ACIP reprennent souvent la protection de l'investissement garantie par les TBI et, en outre, améliorent les facteurs économiques qui ont une incidence sur les décisions en matière d'IED, parfois de manière notable. Cela vaut en particulier pour les facteurs de l'IED liés aux marchés des biens et services entrant dans le commerce international et des services non

exportables. Dans l'ensemble, la littérature conclut que les ACIP entraînent un accroissement des flux d'IED, notamment vers les pays en développement parties à de tels accords. Des modifications de la politique de l'IED peuvent avoir un effet positif, comme cela a été confirmé dans certains cas. Ces modifications sont notamment les suivantes: a) amélioration de l'attrait du pays d'accueil pour les investisseurs étrangers ou élimination d'obstacles à l'IED peu visibles, tels que la réglementation interne des services; et b) élargissement géographique ou approfondissement de l'intégration résultant, par exemple, de l'élimination des restrictions à la concurrence entre entreprises ou de l'harmonisation des politiques de la concurrence.

Les ACIP les plus récents visent non seulement le traitement et la protection de l'IED, mais aussi la politique de la concurrence, la libéralisation de l'IED dans les services, le champ d'application des droits de propriété, l'exécution des contrats et, surtout, l'accès à un vaste marché et la mise en place de politiques commerciales stables et prévisibles. Cette dernière composante améliore des déterminants économiques clefs de l'IED, mais il semble impossible de distinguer leur impact de celui de règles relatives à l'investissement «pures». Toutefois, pour qu'il y ait un impact, il faut que les investisseurs soient convaincus de la crédibilité des engagements énoncés dans les ACIP, par exemple du fait que les obstacles au commerce intrarégional supprimés ne seront pas rétablis, comme cela s'est parfois produit dans le cas de certains accords Sud-Sud.

Globalement, les pays en développement ont intérêt à conclure des AII pour accroître leur attrait pour les investisseurs étrangers, et donc améliorer leurs chances d'attirer davantage de flux d'IED¹. Toutefois, et l'on ne saurait trop insister sur ce point, il faut que la conclusion d'AII soit intégrée dans une politique plus générale de l'IED visant *tous* les éléments qui déterminent l'attrait du pays d'accueil pour les investisseurs étrangers. Cela dépasse le champ d'application des AII. Néanmoins, il convient d'envisager de renforcer le rôle des AII en tant qu'instrument de promotion de l'investissement étranger. Pour l'heure, les AII ne comportent pas d'autre engagement des pays exportateurs de capitaux que des dispositions assez floues concernant la promotion de l'investissement et, pour la plupart, ils n'encouragent l'investissement étranger dans le pays d'accueil

qu'*indirectement*, par la protection des investissements. Toutefois, les responsables des pays concernés pourraient envisager de conclure des AII comportant des dispositions efficaces et concrètes en matière de promotion de l'investissement, dans le but d'attirer des IED de qualité et de maximiser leur contribution au développement.

Note

- ¹ Cet aspect doit aussi être abordé dans le cadre du nombre croissant de procédures de règlement des différends entre investisseurs et États et des obstacles qui en résultent, à savoir leur coût (coût des procédures et coût de l'exécution des sentences), la réputation du pays en tant que destination intéressante pour l'IED et les problèmes de capacités, en particulier dans le cas des pays en développement.

INTRODUCTION

Depuis le milieu des années 80, la plupart des pays en développement se sont beaucoup ouverts à l'IED, dans le but de tirer parti de la contribution qu'il peut apporter, surtout lorsqu'il s'agit d'investissement dans les projets de qualité, au développement du pays d'accueil. Les pays en transition se sont engagés dans la même voie depuis le début des années 90. Ces deux catégories de pays, souvent hostiles ou au mieux méfiants à l'égard des sociétés transnationales (STN) dans les décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, ont beaucoup évolué, se mettant à considérer que les STN pouvaient contribuer à résoudre des problèmes, au lieu d'en créer, en apportant non seulement des capitaux très précieux pour stimuler la croissance et le développement, mais aussi des technologies, des compétences et un accès à des marchés extérieurs, et créant des emplois. En conséquence, ils ont remplacé leurs anciennes politiques et institutions restrictives et tatillonnes par de nouveaux régimes visant à attirer davantage d'IED. C'est ainsi que de nombreux pays en développement ou en transition¹ ont éliminé à des degrés divers les interdictions et restrictions visant l'entrée de flux d'IED, amélioré les conditions de traitement et de protection des investisseurs étrangers et assoupli ou éliminé les restrictions visant leurs activités. Se trouvant de plus en plus en concurrence avec d'autres pays pour attirer des investissements étrangers, ils ont en outre souvent mis en place des mécanismes d'incitation en faveur des STN. Enfin, ils ont souvent créé des organismes de promotion de l'investissement (OPI) et des zones franches travaillant pour l'exportation (ZFE). Le processus d'ouverture à l'IED et de mise en place de cadres plus propices à l'IED s'est beaucoup accéléré dans les années 90 et il se poursuit à ce jour, même si depuis quelques années divers pays ont tendance à durcir la politique de l'IED.

Dans l'ensemble réticents à consolider leur politique de l'IED dans les accords multilatéraux, les pays en développement ont néanmoins de plus en plus assujéti certains aspects de leur régime d'investissement, en particulier ceux qui concernent la protection et le traitement de l'IED, à des accords internationaux. Il en est résulté une prolifération d'accords internationaux d'investissement (AII). À la fin de 2008, plus de 2 670 traités bilatéraux d'investissement (TBI) et de 270 autres AII, tels que des accords de libre-échange (ALE) ou des accords d'intégration économique comportant des dispositions relatives à l'investissement, avaient été conclus. Tous les pays du monde sont parties à au moins un AII².

Lorsqu'ils négocient un AII, les pays en développement cherchent à accroître la transparence, la stabilité, la prévisibilité et la sécurité de leur régime de l'IED, de manière à accroître leur attrait pour les investisseurs étrangers (UNCTAD 2003a: 84). Toutefois, ce processus suscite une question récurrente, à savoir celle du degré auquel les AII entraînent *effectivement* une augmentation de l'IED. Le débat relatif à l'impact des AII sur l'IED, qui autrefois était considéré comme une question Nord-Sud, a récemment pris une nouvelle ampleur. Comme un nombre croissant de pays en développement deviennent exportateurs de capitaux dans le cadre d'investissements directs à l'étranger, ils réexaminent le rôle des AII, qui ne sont plus seulement un dispositif visant à attirer davantage d'IED des pays développés, mais aussi un moyen de protéger leurs propres investissements directs à l'étranger, dans des pays développés ou dans d'autres pays en développement³. La coopération Sud-Sud en matière de formulation des règles visant l'investissement s'est en conséquence beaucoup intensifiée⁴. En outre, de nouveaux types d'AII, qui visent aussi le commerce international et d'autres questions, ont été mis au point et de nombreux pays ont renégocié leurs TBI pour améliorer encore les conditions offertes aux investisseurs.

Le but de la présente étude est d'explorer la contribution des AII à l'attrait des pays en développement pour l'IED. À cet effet, nous commencerons par un bref aperçu des facteurs généraux qui déterminent l'IED. Nous passerons ensuite au rôle des AII en tant que facteurs ayant un impact sur l'IED. Nous analyserons un certain nombre d'études économétriques de l'impact des AII sur les flux d'IED vers les pays en développement. Comme les dispositions relatives à l'investissement varient selon la nature des AII, de même que, par conséquent, leur éventuel impact sur l'IED, nous structurerons notre analyse par type d'AII, en commençant par les TBI, puis en passant à d'autres accords tels que les ALE et les accords d'intégration économique comportant des dispositions relatives à l'investissement. Nous ne traiterons pas des accords relatifs à la double imposition, car ceux-ci constituent une catégorie à part d'AII qui traitent essentiellement de l'élimination de la double imposition (même s'ils sont aussi employés à d'autres fins telles que la mise en place de règles de non-discrimination, la lutte contre la fraude fiscale, l'arbitrage et le règlement des différends).

La présente publication propose une approche théorique de l'effet que peuvent avoir les AII sur les flux d'IED, mais elle ne vise pas à fournir une évaluation approfondie de chaque étude ni du modèle économétrique et des postulats sur lesquels elles sont fondées. Notre intention est plutôt de mettre à la disposition des décideurs, négociateurs, experts juridiques et autres intéressés une synthèse de la mine d'informations que contiennent ces études.

Notes

- ¹ Dans une autre section de la présente étude, nous traiterons principalement des pays en développement, mais les études de l'impact des AII sur l'IED portent sur ces deux catégories de pays.
- ² La seule exception connue est Monaco. Pour des données récentes relatives à l'évolution des AII, et notamment des chiffres détaillés sur les différentes catégories d'accords, voir UNCTAD 2009c.
- ³ Pour des chiffres relatifs au stock d'investissements directs à l'étranger des pays en développement, voir UNCTAD, 2008b: 257-260 et UNCTAD 2007a: 255-258.
- ⁴ Par exemple, le quart des TBI recensés sont des accords entre pays en développement; voir UNCTAD, 2008a.

I. INFLUENCE DES CARACTÉRISTIQUES DU PAYS D'ACCUEIL SUR L'IED

A. Cadre conceptuel

Pour évaluer l'effet que pourraient avoir les AII sur l'IED, il faut se placer dans le cadre du rôle que jouent ces accords parmi l'ensemble des facteurs propres aux pays d'accueil qui déterminent l'IED.

Le cadre conceptuel employé pour analyser ces facteurs fait partie d'une grille plus générale d'analyse d'autres aspects de l'IED, dite «paradigme OLI» (Dunning, 1993). Le «O» du sigle (ownership) renvoie aux avantages des entreprises liés à l'appropriation et examine les raisons pour lesquelles certaines entreprises deviennent des STN tandis que d'autres pas. Le «I» (internalization) renvoie aux raisons pour lesquelles les entreprises peuvent opter pour l'exploitation de ces avantages (tels que la technologie ou autre forme de savoir-faire) en les internalisant par l'IED plutôt qu'en les cédant à des tiers. Le «L» (location) renvoie aux caractéristiques des pays d'accueil qui incitent une STN à y investir. Cette dernière composante est celle qui nous intéresse en particulier aux fins de la présente étude.

La composante «L» donne un cadre pour l'évaluation des caractéristiques des pays d'accueil qui influent sur l'IED. Globalement, on peut en distinguer trois catégories: la politique de l'IED, les facteurs économiques et la facilitation des affaires (tableau 1). C'est la combinaison de ces caractéristiques qui détermine, dans un cas donné, si une entreprise étrangère investira dans le pays d'accueil concerné ou non. L'existence d'AII est un des éléments du régime de l'IED et ne constitue donc qu'une seule sous-composante de l'ensemble des caractéristiques des pays d'accueil qui influent sur l'IED.

Il faut être conscient des limites de l'influence des AII sur l'IED pour éviter des erreurs fréquentes au sujet de l'impact de ces accords. De nombreux pays en développement semblent penser que le simple fait d'avoir conclu un AII avec un autre pays entraînera presque automatiquement des flux d'IED en provenance de ce pays. Si ce n'est pas le cas, ils peuvent être très déçus par la contribution des AII à l'IED et même en conclure que ces accords sont inutiles. Toutefois, cela résulte plutôt d'attentes irréalistes. Il n'y

a pas et il ne pourra jamais y avoir de lien de causalité unique entre la conclusion d'un AII et les flux d'IED. Comme le montre le tableau 1, l'existence d'AII n'est de loin pas le seul facteur qui détermine si une entreprise investira dans un pays ou non. D'autres facteurs, tels que l'attrait économique du pays d'accueil, la taille de son marché, la qualité ou le coût de sa main-d'œuvre ou de sa dotation de ressources naturelles peuvent avoir une influence beaucoup plus grande.

Pour que l'attrait économique – déterminant clef de l'IED – soit efficace, il faut que de nombreuses autres conditions soient réunies, certaines intéressant toutes les formes d'IED et d'autres seulement quelques-unes. Une de ces conditions est que le pays d'accueil doit être ouvert à l'IED. Un autre aspect clef est le degré de stabilité politique, qui détermine le risque associé à l'investissement dans tel ou tel pays d'accueil. Les autres facteurs importants sont l'infrastructure physique et technologique du pays d'accueil, le coût et la qualité des ressources et autres intrants et les mesures de facilitation des affaires, telles que la promotion de l'IED et notamment les incitations offertes aux investisseurs étrangers.

Les politiques publiques des pays d'accueil qui influent sur les décisions d'investissement et notamment celles des investisseurs étrangers englobent de nombreux aspects. Par exemple, le cadre d'action pour l'investissement (CAI) formulé par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), programme qui vise à promouvoir des politiques propres à encourager l'investissement, couvre 10 domaines généraux: politique de l'investissement, promotion et facilitation de l'investissement, politique de l'investissement, politique commerciale, politique de la concurrence, politique fiscale, gouvernement d'entreprise, politique de promotion d'un comportement responsable des entreprises, politique d'éducation et de formation, infrastructures, développement du secteur financier et bonne gestion des affaires publiques¹. Ce programme formule dans ces différents domaines 82 recommandations pour aider les gouvernements à formuler et exécuter des politiques et/ou à créer ou améliorer des institutions propres à accroître l'investissement et à en améliorer la qualité (OECD, 2006). Ces recommandations intéressent à des degrés divers les investisseurs étrangers.

Tableau 1. Caractéristiques du pays d'accueil influant sur l'IED

Caractéristiques du pays d'accueil	Type d'IED en fonction des motivations des STN	Principaux facteurs économiques déterminants (caractéristiques du pays d'accueil)
I. Cadre politico-institutionnel de l'IED - Stabilité économique, politique et sociale - Règles régissant l'entrée et l'exploitation - Normes de traitement des filiales à capitaux étrangers - Politiques régissant le fonctionnement et la structure du marché (notamment politique de la concurrence et politique des fusions et acquisitions) - Accords internationaux sur l'IED - Politique de privatisation - Politique commerciale (droits de douane et obstacles non tarifaires) et cohérence de la politique de l'IED et de la politique commerciale - Politique fiscale	A. Recherche de marchés - Taille du marché et revenu par habitant - Croissance du marché - Accès à des marchés régionaux ou au marché mondial - Préférences des consommateurs du pays - Structure des marchés	- Matières premières - Coût de la main-d'œuvre non qualifiée - Main d'œuvre qualifiée - Atouts technologiques, innovation et autres actifs (tels que des marques réputées), y compris ceux qui sont incorporés dans des personnes physiques ou morales ou dues à l'existence de pôles d'activité - Infrastructures physiques (ports, routes, électricité, télécommunications)
II. Facteurs économiques	B. Recherche de ressources naturelles ou autres actifs - Coût de la main-d'œuvre non qualifiée - Main d'œuvre qualifiée - Atouts technologiques, innovation et autres actifs (tels que des marques réputées), y compris ceux qui sont incorporés dans des personnes physiques ou morales ou dues à l'existence de pôles d'activité - Infrastructures physiques (ports, routes, électricité, télécommunications)	- Matières premières - Coût de la main-d'œuvre non qualifiée - Main d'œuvre qualifiée - Atouts technologiques, innovation et autres actifs (tels que des marques réputées), y compris ceux qui sont incorporés dans des personnes physiques ou morales ou dues à l'existence de pôles d'activité - Infrastructures physiques (ports, routes, électricité, télécommunications)
III. Facilitation des affaires - Promotion de l'investissement (notamment la communication et les activités générant des investissements, ainsi que les services de facilitation de l'investissement) - Incitations à l'investissement - Coût de la bureaucratie (corruption, efficacité des administrations, etc.) - Équipements sociaux (écoles bilingues, qualité de vie, etc.) - Services après investissement	C. Recherche de gains de productivité - Coût des ressources et autres moyens de production visés à la rubrique B, compte tenu de la productivité de la main-d'œuvre - Coût des autres intrants, à savoir coût des transports et communications depuis le pays ou vers le pays d'accueil, ainsi qu'à l'intérieur de ce pays, et coût des autres intrants intermédiaires - Participation à un accord d'intégration régionale qui facilite la création de réseaux de production à l'échelle régionale	- Coût des ressources et autres moyens de production visés à la rubrique B, compte tenu de la productivité de la main-d'œuvre - Coût des autres intrants, à savoir coût des transports et communications depuis le pays ou vers le pays d'accueil, ainsi qu'à l'intérieur de ce pays, et coût des autres intrants intermédiaires - Participation à un accord d'intégration régionale qui facilite la création de réseaux de production à l'échelle régionale

Source: UNCTAD, 1998a.

Le programme d'examen des politiques de l'investissement de la CNUCED, qui vise à améliorer le régime de l'IED dans les pays en développement, donne une idée du large éventail de facteurs politiques ou institutionnels qui importent aux investisseurs étrangers. Ces facteurs peuvent englober la réglementation des changes, la fiscalité, la politique de l'emploi, notamment pour l'embauche de non-nationaux, le régime foncier, la politique de la concurrence, l'état de droit, la protection de la propriété intellectuelle, le gouvernement d'entreprise et les normes comptables, l'octroi de licences, l'application de la réglementation et les mesures de promotion de l'investissement et notamment les incitations à l'investissement². En outre, à en juger d'après d'autres examens des politiques d'investissement, les politiques et réglementations d'ordre général qui peuvent influencer sur une décision d'IED englobent le droit du travail, l'existence de ZFE, la réglementation environnementale et la réglementation des marchés financiers. On examine aussi les réglementations sectorielles en fonction des avantages géographiques des pays d'accueil. Ces réglementations sont notamment le code minier pour les pays dotés de ressources naturelles, la réglementation du tourisme pour les pays intéressant les investisseurs étrangers dans le secteur touristique ou encore la réglementation des services d'utilité publique et des infrastructures.

Pour ce qui est d'attirer des investissements étrangers dans un pays donné, il y a entre les facteurs politico-institutionnels et les facteurs économiques des interactions qui diffèrent selon la nature de l'IED. Par exemple, la combinaison de facteurs nécessaires pour attirer des investisseurs à la recherche de gains de productivité diffère de celle qui est nécessaire pour attirer des investisseurs à la recherche de nouveaux marchés (tableau 1). En outre, les facteurs déterminants peuvent différer en fonction du secteur d'activité concerné, selon qu'il s'agit du secteur primaire, de l'industrie manufacturière ou des services³. De plus, les STN, même dans une branche de production donnée, ne réagissent pas toutes forcément de la même manière à tel ou tel ensemble de facteurs déterminants (UNCTAD, 1998a: 91). Par exemple, la taille et la croissance du marché peuvent ne pas avoir d'importance pour les investisseurs à la recherche de gains de productivité, qui en général exportent des biens et services depuis les pays d'accueil. Pour ces investisseurs, le degré d'ouverture de la politique commerciale, la

politique de taux de change et les politiques ayant une incidence sur la qualité et le coût des services d'infrastructure et des ressources humaines sont plus importants. En revanche, divers pays, comme le Brésil dans les années 70, ont eu recours à une politique commerciale restrictive, créant de nombreux obstacles à l'importation, pour attirer des investisseurs étrangers à la recherche de nouveaux marchés dans l'industrie manufacturière. La politique de privatisation a une grande importance pour les investisseurs dans les services d'infrastructure tels que les télécommunications ou l'électricité, car elle détermine les conditions d'entrée et d'exploitation.

En bref, les flux d'IED dans un pays d'accueil sont déterminés par des facteurs divers, dont l'attrait économique du pays, la rentabilité probable d'un éventuel investissement et différents facteurs politico-institutionnels et mesures de facilitation des affaires. De plus, il y a une hiérarchie des facteurs qui ont une influence sur l'IED, c'est-à-dire que certains sont plus importants que d'autres. Certains sont des conditions nécessaires mais non suffisantes pour qu'il y ait investissement étranger. Par exemple, la libéralisation de l'IED est une condition nécessaire mais non suffisante pour attirer des investissements dans un pays et il faut que d'autres facteurs interviennent pour que les flux d'IED se matérialisent. Une politique de l'investissement libérale «détermine» l'IED dans le sens où elle permet aux STN d'investir dans un pays d'accueil. Mais elle ne garantit en rien que les investissements vont se concrétiser (UNCTAD, 1998a: 96)⁴. Il en va de même pour l'efficacité des mesures de facilitation des affaires (en particulier les mesures de promotion et les incitations). Ces mesures ne peuvent que jouer un rôle d'appui et sont rarement d'une importance décisive. Si un pays d'accueil n'offre pas certains attraits économiques fondamentaux, ou si d'autres aspects du climat de l'investissement ne sont pas attrayants, il est peu probable que des efforts de promotion ou des incitations parviendront à attirer des flux d'IED notables (UNCTAD, 1998a: 104).

B. Données relatives à l'influence des caractéristiques du pays d'accueil sur l'IED

Il existe une longue histoire d'*analyses économétriques* des facteurs qui déterminent les entrées d'IED. Au fil des ans, la littérature a confirmé la

primauté des facteurs économiques, souvent associés dans diverses combinaisons à des facteurs politico-institutionnels.

Parmi les facteurs économiques, ceux qui sont liés au marché ont à l'évidence une importance majeure. Des variables en rapport avec la taille et la croissance du marché du pays d'accueil apparaissent dans presque toutes les analyses visant à expliquer le niveau des entrées d'IED. Ces variables sont notamment la taille du marché intérieur, son taux de croissance et le revenu moyen par habitant. Leur impact diffère selon les études et selon les circonstances, telles que la période sur laquelle porte l'analyse, le moment auquel la relation apparaît, le choix d'une variable dépendante ou l'échantillon de pays étudié, mais toutes les études concluent que les variables liées à la taille du marché du pays d'accueil restent le principal facteur qui détermine les entrées d'IED, notamment dans les pays en développement (UNCTAD, 1998a: 135 and 140; Nunnenkamp and Spatz, 2002). C'est pourquoi l'essentiel des IED ont été réalisés dans le but de trouver de nouveaux marchés.

On pensait que la libéralisation du commerce extérieur aux niveaux régional et multilatéral ferait diminuer l'importance de la taille du marché intérieur (et donc des investissements à la recherche de nouveaux marchés) en faveur d'IED ayant pour but de réaliser des gains de productivité ou d'exploiter des marchés internationaux plus larges, en général des marchés régionaux. Toutefois, la question reste ouverte et plusieurs études ont montré que les facteurs liés à la taille du marché intérieur restent parmi les principaux facteurs déterminants des entrées d'IED (UNCTAD, 1998a; Nunnenkamp and Spatz, 2002). Cela s'explique par le fait que l'interaction positive entre la libéralisation du commerce extérieur et l'IED qui induit des investissements à la recherche de gains de productivité ne concerne pour l'essentiel que l'industrie manufacturière ou, pour être plus précis, la production de biens et de services exportables. Or l'expansion récente et rapide de l'IED à l'échelle mondiale est survenue pour l'essentiel dans la production de services non exportables, ce qui signifie par définition qu'il s'agit d'IED réalisé dans le but de trouver de nouveaux marchés. Néanmoins, les facteurs qui influent sur les investissements étrangers à la recherche de gains de productivité et les variables employées pour mesurer ce type d'IED,

telles que les différences de coûts entre pays, la qualité des infrastructures, la facilitation des affaires, la disponibilité de facteurs de production locaux complémentaires et de personnel qualifié, constituent la deuxième catégorie la plus importante de facteurs économiques ayant une influence sur l'IED, en particulier dans de nombreux pays en développement ou en transition (pour un aperçu de la littérature récente, voir Nunnenkamp and Spatz, 2002).

De plus, et contrairement à ce qui se passe dans la plupart des pays développés, une proportion considérable de l'IED dans les pays en développement a pour but d'accéder à des ressources naturelles, même si l'importance relative de ce type d'IED tend à diminuer, l'une des raisons de cette diminution étant la baisse du poids du secteur primaire dans le produit intérieur brut (PIB) mondial. Cette évolution s'explique aussi par l'ouverture des services à l'IED. Alors que l'IED a augmenté en valeur absolue dans les trois secteurs, dans le secteur des services, et en particulier dans les services de télécommunications, l'électricité et les services aux entreprises, sa progression a été très rapide à partir du moment où les pays d'accueil ont ouvert ces services aux investisseurs étrangers.

Des études plus récentes ont porté sur l'influence des caractéristiques politico-institutionnelles des pays d'accueil sur l'IED. Selon une étude de la CNUCED, les qualités institutionnelles des pays d'accueil (mesurées par divers indicateurs de qualité du système judiciaire, d'obstacles bureaucratiques et de degré de corruption), conjuguées avec la taille du marché local, ont un effet positif sur l'IED dans les pays en développement (UNCTAD, 1998a: 138). Comme nous le verrons plus loin, les facteurs politico-institutionnels sont particulièrement importants dans les pays en développement, qui se caractérisent souvent par des institutions plus faibles et des politiques moins cohérentes et stables que celles des pays développés.

L'influence des facteurs politico-institutionnels sur les décisions d'IED ressort clairement des enquêtes auprès des investisseurs. La plupart de ces enquêtes négligent les questions liées à la motivation de l'entrée sur un marché (taille du marché, réduction des coûts ou accès à des ressources naturelles) et mettent l'accent sur les politiques et sur d'autres facteurs économiques qui incitent les investisseurs à opter pour tel ou tel pays⁵.

L'enquête intitulée *Worldwide Survey of Foreign Affiliates*, réalisée conjointement par la CNUCED et l'Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement (AMOP) en 2007 auprès de 96 directeurs généraux de filiales à capitaux étrangers situées dans 57 pays en développement de tous les continents, dans 25 pays développés et dans 14 pays d'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants, leur demandait de noter sur une échelle allant de 1 (importance nulle) à 5 (extrêmement important) 33 caractéristiques des pays d'accueil en fonction de leur incidence sur leurs décisions d'investissement à l'étranger (UNCTAD, 2007b). La stabilité macroéconomique et politique a été considérée comme le facteur le plus important, avec une note moyenne de 4,3. C'est un facteur important dans toutes les régions et toutes les branches de production, mais les filiales établies dans des pays en développement y attachaient encore plus d'importance que les filiales établies dans d'autres pays. Les autres facteurs importants sont la qualité des télécommunications, la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée et son coût, la fiscalité des sociétés et la qualité des services bancaires et autres services financiers. Un tiers des personnes interrogées ont dit que l'aspect auquel les gouvernements des pays d'accueil devraient prêter le plus d'attention pour rendre leur pays plus attrayant pour les investisseurs étrangers était le renforcement du cadre institutionnel et de la réglementation de l'investissement. Cette rubrique englobait, dans le questionnaire, les éléments suivants: stabilité, amélioration de la législation et de la réglementation, capacités des institutions, lutte contre la corruption et lutte contre la criminalité.

C. Influence des AII sur l'IED

1. Les différentes fonctions des AII en tant que facteurs influant sur l'IED

La très grande majorité des AII, et en particulier des TBI, visent à promouvoir l'investissement étranger en protégeant l'investisseur étranger contre certains risques politiques dans le pays d'accueil (encadré 1). Ces accords peuvent avoir une incidence sur les flux d'IED en améliorant différents aspects du régime de l'IED dans le pays d'accueil, contribuant ainsi à améliorer le climat de l'investissement. En garantissant aux

investisseurs étrangers certaines normes de traitement et en mettant en place un mécanisme pour le règlement des différends internationaux, les AII contribuent à réduire les risques associés à l'investissement dans des pays en développement. En outre, ceux conclus par certains pays, notamment le Canada, le Japon et les États-Unis, confèrent aux investisseurs étrangers divers droits en matière d'établissement dans le pays d'accueil. Les AII de manière générale peuvent aussi contribuer à accroître la transparence, la prévisibilité et la stabilité du cadre de l'investissement et, dans une certaine mesure, compenser l'insuffisance des capacités institutionnelles des pays d'accueil en matière de protection des droits de propriété. Dans les sections qui suivent, nous passerons en revue chacun de ces trois mécanismes afin d'évaluer son incidence sur l'IED.

a. Protection de l'IED

Les AII visent à attirer davantage d'IED en contribuant à la mise en place d'un environnement juridique stable et favorable à l'investissement. Cela repose sur l'idée que des règles claires et fiables pour protéger les investisseurs étrangers réduisent le risque politique et accroissent donc l'attrait du pays d'accueil (Salacuse and Sullivan, 2005: 95; Vandeveld 2005: 171). De plus, en donnant aux investisseurs étrangers le droit de recourir à l'arbitrage international, les pays d'accueil montrent leur volonté d'honorer leurs engagements, ce qui devrait encore accroître la confiance des investisseurs.

Les AII pourraient en particulier contribuer à résoudre le problème de l'érosion du pouvoir de négociation. Depuis les nationalisations de la deuxième moitié du XX^e siècle, ce risque est largement considéré comme pouvant avoir une influence dissuasive majeure sur l'investissement dans les pays en développement, en particulier pour l'exploitation des ressources naturelles et les infrastructures. Les investisseurs étrangers peuvent craindre qu'une fois l'investissement réalisé, le pays d'accueil opte pour un comportement opportuniste qui réduira sa rentabilité (Wells and Ahmed, 2007: 66).

Encadré 1. Principales dispositions des AII*Normes générales de traitement (après entrée)*

- Traitement équitable conformément au droit international;
- Traitement national – les investisseurs étrangers ne doivent pas être traités de manière moins favorable que les investisseurs nationaux;
- Traitement de la nation la plus favorisée (NPF), c'est-à-dire non-discrimination entre des investisseurs de nationalités différentes;

Protection des investisseurs étrangers

- Garanties d'indemnisation conformes aux normes internationales en cas d'expropriation de biens appartenant à des étrangers;
- Garantie de libres transferts et rapatriement du capital et des bénéfices;

Règlement des différends

- En cas de différend relatif à un investissement, droit pour l'investisseur étranger de contester la décision du pays d'accueil devant un tribunal arbitral international.

Source: CNUCED.

Le risque d'expropriation pure et simple est relativement faible aujourd'hui, mais le risque d'expropriation rampante ou indirecte n'a pas disparu et cette expropriation peut prendre diverses formes, telles que la suspension des paiements dus à l'investisseur, l'annulation des autorisations d'investir ou le déni de justice. Les AII traitent cette question en obligeant les pays d'accueil à verser une indemnité si, suite à de telles mesures officielles,

l'investisseur étranger est exproprié de facto. En outre, de nombreux AII protègent les investisseurs étrangers contre la violation des engagements contractuels du pays d'accueil (Aisbett, 2007: 5).

Les pays d'origine peuvent aussi souhaiter conclure des AII en raison de doutes concernant la qualité des institutions du pays d'accueil protégeant les droits de propriété ou compétentes pour le règlement des différends. En plaçant le règlement des différends en dehors du système national du pays d'accueil, les AII peuvent compenser les carences des institutions⁶. En d'autres termes, les AII peuvent dans une certaine mesure constituer un moyen relativement rapide d'accroître la crédibilité internationale du pays d'accueil (Hallward-Driemeier, 2003).

L'importance des AII devient aussi évidente lorsqu'on compare le niveau de protection qu'ils offrent à celui qui existait avant leur conclusion. Avant la conclusion d'AII, les investisseurs étrangers qui souhaitaient s'abriter derrière le droit international se trouvaient face à des structures éphémères composées pour l'essentiel de dispositions conventionnelles dispersées, à des coutumes difficiles à remettre en question et à des principes juridiques généraux contestables (Salacuse and Sullivan, 2005: 69-70). Le droit international ne répondait donc pas à plusieurs de leurs préoccupations importantes. Par exemple, il ne traitait pas du droit de rapatrier des fonds du pays d'accueil. Les principes du droit international coutumier étaient souvent vagues et faisaient l'objet d'interprétations contradictoires, par exemple en ce qui concerne le calcul de l'indemnité due en cas d'expropriation. De plus, il n'existait pas de mécanisme efficace permettant aux investisseurs de faire valoir leurs revendications à l'égard de pays d'accueil qui avaient nui à leurs investissements ou qui ne respectaient pas leurs obligations contractuelles⁷. Les investisseurs étrangers qui ne parvenaient pas à obtenir gain de cause devant les tribunaux du pays d'accueil n'avaient pas d'autre option que d'agir par l'intermédiaire de leur gouvernement, ce qui impliquait un processus plus long et plus politisé qu'une procédure judiciaire (Salacuse and Sullivan, 2005: 69-70).

Les investisseurs étrangers préoccupés par le risque politique associé à l'investissement dans un pays en développement peuvent s'assurer contre ce

risque auprès de nombreuses contreparties: assureurs privés, agences de garantie des investissements appuyées par l'État du pays d'origine, AMGI ou agences du pays d'accueil. Si un projet d'IED est financé en partie par des fonds propres et en partie par un crédit, ce qui est généralement le cas des grands projets d'infrastructure ou d'exploitation minière, les banques créancières exigent systématiquement une assurance contre le risque politique ou s'assurent directement contre ce risque. L'assurance peut couvrir tous les risques politiques, tels que l'expropriation, l'annulation d'autorisations, la confiscation d'actifs, la suspension de la convertibilité de la monnaie ou du droit de rapatrier des fonds, les guerres, les émeutes, etc. Elle peut en outre être adaptée aux besoins particuliers des investisseurs. C'est pourquoi elle peut souvent remplacer les TBI pour les différents aspects du risque politique, en particulier dans les pays avec lesquels le pays d'origine de l'investisseur n'a pas conclu de TBI.

Il arrive que les investisseurs s'assurent contre le risque politique même dans des pays d'accueil qui ont conclu un TBI avec leur pays d'origine. En dépit de l'existence d'un TBI offrant une protection similaire, ils peuvent considérer que l'assurance est un moyen plus commode de se couvrir contre le risque politique qu'une longue et coûteuse procédure devant des tribunaux internationaux. Si l'assureur le juge fondé, il indemnise immédiatement l'assuré et se charge de la demande de remboursement au gouvernement du pays d'accueil et des éventuelles procédures.

Il semblerait aussi que certains assureurs exigent qu'il existe un TBI pour couvrir un risque politique, ou que dans les pays qui n'ont pas conclu de TBI la prime soit plus élevée. On ne sait pas grand-chose à ce sujet. Les entretiens qu'a eus la CNUCED avec plusieurs agences privées ou publiques d'assurance en 2004 ont confirmé que cela pouvait arriver, mais n'était pas systématique, et que tout dépendait des antécédents du pays d'accueil et de la politique de l'assureur⁸.

Enfin, une catégorie particulière d'AII, à savoir les accords visant à éviter la double imposition, vise à répondre aux craintes des investisseurs étrangers d'être imposés deux fois pour un même revenu, une fois par le pays d'origine et une fois par le pays d'accueil. La question primordiale qui est à l'origine

de toutes les considérations relatives à la fiscalité internationale est celle de la répartition entre les différents pays intéressés du produit de l'impôt sur les bénéfices des filiales d'une société transnationale. Les accords fiscaux internationaux ont pour principal but de régler cette question, notamment en définissant des règles de répartition détaillées pour différentes catégories de bénéfices. Ils traitent principalement de l'élimination de la double imposition, mais peuvent aussi servir à d'autres fins, telles que la mise en place de règles de non-discrimination, la lutte contre la fraude fiscale, l'arbitrage et le règlement des différends (UNCTAD, 2004b).

Même dans des cas où il n'y a pas de problème de double imposition, c'est-à-dire si un des pays ne prélève pas d'impôt ou si le pays d'origine évite unilatéralement la double imposition, un accord fiscal peut être utile car il offre en général une protection plus solide et complète que les réglementations nationales, qui peuvent être modifiées à tout moment. En fait, l'avantage le plus important d'un tel accord est la relative certitude juridique qu'il offre aux investisseurs en ce qui concerne la fiscalité à laquelle ils seront soumis tant dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil. En outre, en concluant des accords fiscaux, un pays peut ouvrir de nouveaux débouchés aux entreprises (UNCTAD, 2004b). C'est pourquoi les accords de double imposition peuvent aussi avoir un effet positif sur les entrées d'IED en contribuant à améliorer le climat de l'investissement⁹.

b. Libéralisation de l'IED

La plupart des AII, et en particulier des TBI, y compris parmi ceux qui ont été conclus récemment, se limitent à la protection des investissements déjà réalisés et ne comportent pas d'engagement de libéralisation de l'IED (UNCTAD, 2007c: 21). Toutefois, comme nous l'avons déjà indiqué, certains pays, tels que le Canada ou les États-Unis, intègrent la phase préparatoire des investissements dans leurs accords. Par exemple, dans le modèle États-Unis (ou ALENA), les principes du traitement de la nation la plus favorisée (NPF) et du traitement national sont appliqués à l'entrée des investissements étrangers. En outre, les TBI conclus par les États-Unis libéralisent l'investissement étranger en éliminant ou en assouplissant certaines restrictions visant l'emploi de personnel expatrié et en interdisant

un certain nombre de prescriptions de résultat (Reiter, 2006: 211). Le Canada a adopté une approche similaire depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA et, plus récemment, le Japon a suivi le mouvement. C'est pourquoi, du point de vue des pays en développement, on peut considérer qu'il y a deux modèles de TBI: a) ceux qui comportent uniquement des engagements de protection, conclus principalement avec les pays européens ou avec d'autres pays en développement; et b) ceux qui comportent en outre des engagements de libéralisation, conclus principalement avec les États-Unis et le Canada et, depuis peu, le Japon (UNCTAD, 2007c: 23).

Pour ce qui est de l'effet que pourraient avoir les AII sur la libéralisation de l'investissement, il faut faire une distinction entre les accords qui ne font que confirmer le degré d'ouverture à l'investissement étranger préexistant et ceux qui entraînent un surcroît de libéralisation. La libéralisation de l'IED résultant de la conclusion d'AII est importante surtout pour l'exploitation des ressources naturelles et dans les services. Le secteur des services reste celui dans lequel il y a le plus de restrictions à l'IED (UNCTAD, 2006a). En revanche, la plupart des pays sont aujourd'hui déjà ouverts à l'IED dans l'industrie manufacturière.

La libéralisation du commerce des services se négocie principalement à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Visant à «une élévation progressive des niveaux de libéralisation du commerce des services ... compte dûment tenu des objectifs de politique nationale», la libéralisation dans le cadre de l'AGCS est progressive et reste très incomplète. La libéralisation du commerce des services joue aussi un rôle important dans certains accords bilatéraux ou régionaux d'intégration économique et nous l'examinerons plus en détail au chapitre III ci-après.

En ce qui concerne les AII, les pays qui prennent des engagements de libéralisation visant les services se sont réservé le droit de prévoir des exceptions. Cela permet de faire en sorte que la libéralisation n'aille pas au-delà de ce que chaque partie est prête à accepter. Dans les TBI conclus par les États-Unis et le Canada, les exceptions sont en général énoncées dans une annexe (approche de la «liste négative»). Par exemple, les exceptions prises

par les États-Unis dans l'ALENA (qui sert de modèle pour les TBI conclus par ce pays) visent plusieurs sous-secteurs des télécommunications, de la presse, des transports et des services sociaux (World Bank, 2005: 101). Dans la pratique, il apparaît qu'en général les engagements de libéralisation pris dans le cadre d'AII sont limités aux activités de services qui étaient déjà ouvertes à l'investissement étranger. Cela signifie qu'il est relativement rare que la libéralisation de l'IED dans les services résulte de la conclusion d'AII. Cette prudence est compréhensible car la clause du traitement NPF que comporte l'AGCS pourrait obliger les parties à faire bénéficier tous les membres de l'OMC de leurs engagements bilatéraux.

De manière générale, il est difficile de déterminer dans quelle mesure les accords d'investissement conclus par les États-Unis ou le Canada entraînent une libéralisation additionnelle de l'IED dans les services. Ce degré de libéralisation varie selon l'accord, car les partenaires n'ont pas tous la même réticence à l'idée d'ouvrir leurs activités de services à l'IED. En outre, les États-Unis, après avoir lancé un programme de négociation d'accords de libre-échange bilatéraux, ont considéré ces derniers, pour ce qui est de l'investissement étranger, comme un prolongement des TBI et ont intégré leurs dispositions dans bon nombre des dispositions qu'on retrouve généralement dans les TBI. Par ailleurs, pour déterminer si des engagements de libéralisation sont nouveaux ou ne font que confirmer le degré de libéralisation préexistant, il faudrait analyser la politique de l'IED des pays d'accueil avant la conclusion des accords pour chacune des activités concernées.

Ce qui importe pour évaluer l'impact des AII sur l'IED, c'est le degré effectif de libéralisation des activités de services. Dans le cas des AII conclus entre des pays dans lesquels le secteur des services est déjà assez ouvert, l'effet de libéralisation additionnel se limiterait à un petit nombre d'activités pas encore libéralisées. Toutefois, la confirmation de la libéralisation unilatérale préexistante n'est pas sans importance pour les investisseurs étrangers. Le fait de confirmer cette libéralisation par un traité et de s'engager en outre à ne revenir sur aucune mesure accroît la confiance des investisseurs (World Bank, 2005: 97).

Il existe aussi des restrictions importantes à l'investissement étranger dans les industries extractives, cette activité étant généralement considérée comme d'importance stratégique. Certains pays interdisent tout IED dans le secteur des hydrocarbures. D'autres n'acceptent que des participations étrangères minoritaires. D'après une estimation, en 2005, les STN des pays développés n'avaient un accès sans restriction qu'à 10 % des réserves connues de pétrole du monde, et à 7 % de plus dans le cadre de coentreprises avec les compagnies pétrolières d'État (UNCTAD, 2007a: 159). L'existence de compagnies pétrolières ou gazières nationales peut aussi faire obstacle à l'entrée d'investisseurs étrangers.

Depuis quelques années, les pays d'accueil ont tendance à être plus restrictifs à l'égard de l'IED dans les industries extractives. Certains ont renationalisé le secteur de l'énergie et d'autres envisagent de le faire. Autre évolution importante, plusieurs pays demandent à renégocier des contrats d'investissement déjà conclus avec des investisseurs étrangers dans le secteur de l'énergie afin d'obtenir une meilleure répartition de la rente (UNCTAD, 2007a: 159; et UNCTAD, 2008b). Plusieurs investisseurs étrangers ont ainsi été contraints à désinvestir ou à réduire sensiblement leurs participations.

c. Transparence, prévisibilité et stabilité

À mesure que la réglementation et la législation des pays d'accueil deviennent plus favorables aux investisseurs étrangers et convergent pour certains aspects essentiels, les investisseurs étrangers attachent de plus en plus d'importance à des aspects tels que la cohérence, la transparence, la prévisibilité et la stabilité des politiques. Cela a été confirmé par une enquête auprès de STN faite récemment par la CNUCED, dont nous avons récapitulé les résultats ci-dessus: outre les facteurs purement économiques, la stabilité macroéconomique et politique était considérée comme le facteur ayant le plus d'influence sur les décisions d'IED.

Souvent, les investisseurs étrangers doivent traiter avec plusieurs organismes différents du pays d'accueil tout au long de la durée de leur investissement, depuis l'entrée et l'établissement jusqu'à l'éventuel désinvestissement, en passant par toute la période d'exploitation. Il est donc

important que ces organismes agissent de manière cohérente et prévisible. Une des principales fonctions des organismes de promotion de l'investissement, qui existent dans quelque 180 pays, et en particulier de ceux qualifiés de «guichet unique», est d'assurer la cohérence des politiques.

On entend par transparence le fait que les intentions des pays d'accueil en matière d'IED sont connues et clairement énoncées dans des lois et règlements. En vertu de certaines dispositions de divers AII, les modifications des politiques éventuellement adoptées doivent être communiquées aux intéressés bien à l'avance et, dans certains cas, formulées en consultation avec eux.

De plus, dans la mesure où l'IED concerne des projets de longue haleine, les investisseurs étrangers escomptent aussi un certain degré de prévisibilité et de stabilité des politiques du pays d'accueil, c'est-à-dire qu'ils veulent éviter des modifications brutales de la politique de l'IED qui auraient un impact négatif ou qui pourraient même totalement compromettre des projets. Lorsqu'ils prennent pied sur un marché très réglementé ou contrôlé par l'État ou opèrent dans des secteurs qui demandent des investissements colossaux, ce qui est généralement le cas dans les secteurs des infrastructures et des industries extractives, les investisseurs étrangers veulent souvent que, dans le contrat d'investissement, le gouvernement s'engage à garantir la prévisibilité et la stabilité des paramètres essentiels. Dans des activités ouvertes à la concurrence et/ou relativement peu réglementées, les investisseurs étrangers doivent s'appuyer sur la réglementation générale du pays d'accueil, ses antécédents et sa réputation globale en matière de prévisibilité et de stabilité des principales politiques qui importent pour l'IED.

Il convient de souligner que la cohérence, la transparence, la prévisibilité et la stabilité n'impliquent pas un degré déterminé de libéralisation de l'IED dans les pays d'accueil ni un cadre uniforme dans tous les secteurs. Elles ne restreignent pas non plus les choix des pays d'accueil en matière de politique de l'IED. Si un pays souhaite tenir les investisseurs étrangers à l'écart de certaines activités, rien ne l'en empêche, mais il doit le faire de manière transparente et claire. Si le pays d'accueil souhaite que les investisseurs se comportent d'une certaine manière, par exemple en achetant une partie de

leurs intrants sur le marché local ou en intégrant des nationaux dans leur équipe dirigeante, il est aussi libre de le faire, mais il doit en informer les investisseurs avant que ceux-ci prennent leur décision d'investir. Les AII peuvent contribuer à la cohérence, à la transparence, à la prévisibilité et à la stabilité du cadre de l'investissement dans un pays d'accueil de plusieurs manières:

- Les AII établissent des obligations qui sont contraignantes pour toutes les autorités du pays d'accueil. Par exemple, tous les organismes officiels qui traitent de l'IED doivent respecter le principe d'un traitement équitable. On peut s'attendre en conséquence à ce qu'ils agissent de manière cohérente à l'égard des investisseurs étrangers;
- Les AII accroissent la transparence, du fait que les règles fondamentales de la protection et du traitement des investisseurs étrangers sont clairement énoncées dans un document juridiquement contraignant. Cela vaut aussi pour la libéralisation de l'investissement, car ils comportent des listes d'exceptions ou de réserves. En outre, certains AII récents énoncent des obligations spécifiques de transparence pour les parties, notamment pour ce qui est du processus de formulation des règles des pays d'accueil, et permettent aux investisseurs et autres intéressés d'y participer (UNCTAD, 2007c; 76-80);
- Les AII contribuent à la prévisibilité et à la stabilité du régime de l'investissement dans la mesure où ils énoncent des obligations internationales juridiquement contraignantes auxquelles le pays d'accueil ne peut pas déroger de manière unilatérale. La prévisibilité et la stabilité sont encore accrues par des dispositions imposant le recours à des procédures internationales de règlement des différends entre investisseurs et États.

Les AII étant des documents juridiquement contraignants, leur contribution à la réalisation de ces différentes attentes pourrait être plus grande que celle de mesures et décisions administratives purement internes du pays d'accueil, qui pourraient être plus discrétionnaires.

Notes

- ¹ Cette liste n'englobe pas tous les facteurs politiques qui influent sur l'investissement en général et l'IED en particulier. Par exemple, elle n'inclut pas les politiques monétaires et budgétaires qui déterminent les paramètres de la stabilité économique et influent sur la croissance, tels que le taux d'inflation, le solde de la balance commerciale et le solde budgétaire, politiques qui influent sur toutes les formes d'investissement.
- ² Voir l'examen de la politique d'investissement du Botswana (UNCTAD, 2003b).
- ³ Dans les secteurs réglementés, comme les industries extractives ou les infrastructures, les réglementations sectorielles (code minier, lois et organismes de réglementation concernant l'électricité et les télécommunications) sont des facteurs additionnels très importants pour ce qui est de leur effet sur l'IED.
- ⁴ Toutefois, l'importance de la libéralisation dépend du secteur. Par exemple, dans des services tels que les communications et d'autres services d'utilité publique, la réponse des STN à la libéralisation de l'IED a été rapide comme en témoigne la croissance rapide de l'IED dans ces activités dans les pays en développement. Dans les industries manufacturières, dans lesquelles les STN ont plus de choix en ce qui concerne les implantations et les pays d'accueil offrent souvent des incitations, la libéralisation n'a pas entraîné d'accroissement de l'IED dans de nombreux pays.
- ⁵ Cela s'explique par le fait que la branche d'activité des entreprises auprès desquelles sont réalisées ces enquêtes détermine souvent la motivation et la nature de leurs investissements. Pour une compagnie minière ce sera l'accès aux ressources naturelles, tandis que pour une entreprise de télécom ce sera l'accès à un marché. Ce n'est que dans le cas des entreprises manufacturières qu'on ne peut pas savoir a priori si la motivation d'un investissement est l'accès au marché ou la réduction des coûts.
- ⁶ De nombreuses autres mesures visant à promouvoir l'IED vers les pays en développement sont abordées sous le même angle. Les ZFE sont considérées comme étant des territoires offrant des infrastructures physiques et institutionnelles meilleures que celles du pays en général, qui ne dispose pas toujours du temps ni des ressources nécessaires pour les créer. Les incitations fiscales en faveur des investisseurs étrangers sont aussi considérées comme des mesures propres à compenser les carences des institutions ou les défaillances du marché dans le pays d'accueil.
- ⁷ Le Centre international pour le règlement des différends relatifs à l'investissement (CIRDI), créé en 1965, n'a examiné sa première affaire qu'en 1972.

- ⁸ La CNUCED a eu des entretiens, en rapport avec ses travaux sur l'examen de la politique d'investissement du Brésil, avec les assureurs suivants: Zurich Emerging Markets, EDC, Hermes PWC, ECDG, AMGI et OPIC. Des questions d'ordre général, ne concernant pas que le Brésil, ont permis de se faire une idée de la situation à l'égard d'autres pays.
- ⁹ Les accords de double imposition font l'objet d'une étude approfondie de la CNUCED, à paraître. C'est pourquoi la présente étude ne traite pas de leur impact sur les flux d'IED. Toutefois, il convient de signaler que la littérature concernant ces accords conclut qu'ils paraissent avoir eux aussi un effet sur ces flux (Davies, 2004). Cela dit, comme dans le cas des TBI, les premières études économétriques ne permettent pas d'affirmer qu'ils contribuent à accroître la présence d'investisseurs étrangers (Blonigen and Davis, 2004 et 2005; Egger *et al.*, 2006), alors que les études plus récentes parviennent à une conclusion différente (Neumayer, 2007; Barthel *et al.*, 2008).

II. IMPACT DES TBI SUR L'IED: ANALYSE DE LA LITTÉRATURE

Les TBI sont les plus nombreux et les plus importants de tous les types d'AII. À l'origine, ils étaient conclus entre des pays développés et des pays en développement. Pour les pays développés exportateurs de capitaux, ils s'inscrivaient dans un effort de longue haleine visant à établir des règles internationales pour faciliter et protéger les investissements de leurs nationaux et entreprises à l'étranger. Les pays en développement ont conclu des TBI dans le but d'améliorer le climat de l'investissement et d'attirer davantage d'IED, pour en tirer le meilleur parti. Depuis quelques années, les pays en développement concluent de plus en plus de TBI entre eux, ce qui montre qu'ils commencent à considérer ces instruments comme un moyen de protéger aussi les investissements de leurs propres investisseurs dans d'autres pays.

A. Promotion de l'IED résultant de la conclusion de TBI

Les études économétriques de l'impact des TBI sur les flux d'IED vers les pays en développement ont cherché à vérifier quatre hypothèses:

- Effet d'engagement: un engagement internationalement contraignant de protéger et de traiter de manière satisfaisante les investisseurs étrangers devrait réduire les risques et stimuler l'IED en provenance du pays partenaire. Les études visant à vérifier cette hypothèse se basent sur des flux bilatéraux d'IED entre des paires de pays en développement d'accueil et de pays développés d'origine, variable dépendante, et examinent si et quand la conclusion d'un TBI (en prenant généralement la date de signature plutôt que la date de ratification) a contribué à accroître les flux d'IED d'un des partenaires vers l'autre;
- Effet de signal: la conclusion de TBI montrerait que le pays d'accueil prend au sérieux le renforcement des droits de propriété de tous les investisseurs et pourrait donc encourager l'IED provenant de tous les pays et pas seulement de ceux qui sont parties à de tels accords. En général, pour vérifier cette hypothèse, les études se basent sur le total des flux d'IED vers les pays en développement d'accueil et sur le nombre de TBI conclus, dans la plupart des cas avec des pays de l'OCDE et parfois aussi

avec d'autres pays en développement, considéré comme principale variable explicative;

- Substitut d'une amélioration de la qualité des institutions: comme il faut du temps pour améliorer la qualité des institutions et des politiques qui importent pour les investisseurs étrangers, il se pourrait que ceux-ci considèrent que l'existence de TBI peut se substituer à l'amélioration de la qualité des institutions, ce qui encouragerait l'IED. On peut vérifier cette hypothèse en se fondant soit sur l'ensemble des flux d'IED, soit sur les flux bilatéraux;
- Les TBI comportant des dispositions «fortes» en faveur des investisseurs étrangers auraient plus d'effets positifs sur l'IED. Les études visant à vérifier cette hypothèse comparent les flux provenant de pays qui ont conclu des accords «forts» aux flux provenant de ceux qui ont conclu des accords «faibles».

B. Caractéristiques des études empiriques

Il est clair qu'au cours des deux dernières décennies, l'augmentation rapide des flux d'IED vers les pays en développement s'est accompagnée d'une prolifération de TBI conclus par ces mêmes pays, dans un premier temps avec des pays développés et plus récemment aussi avec d'autres pays en développement. Cette évolution permet-elle de conclure que les TBI ont effectivement fait croître l'IED vers les pays en développement? La réponse est ambiguë car, comme nous l'avons déjà dit, il existe, outre les TBI, de nombreux facteurs qui influent sur l'IED vers tel ou tel pays: facteurs d'ordre économique, cadre institutionnel ou mesures de facilitation des affaires. Le but d'une étude économétrique est d'évaluer, sur la base d'un nombre de pays aussi grand que possible, le rôle de *tous* les facteurs qui ont une influence déterminante sur l'IED et d'isoler l'influence propre des TBI. Pour cela, on construit un modèle (c'est-à-dire une équation) qui donne la relation entre le niveau ou les variations de l'IED (variable dépendante) et les principaux facteurs qui influent sur l'IED, y compris la conclusion ou l'existence d'un TBI (variables explicatives). Pour isoler l'influence des TBI, il faut identifier

les autres variables explicatives clefs et calculer leur effet sur l'IED (en estimant les paramètres de la relation). Si l'on ne procédait pas ainsi, toute variation des flux d'IED pourrait être imputée à l'existence de TBI, ce qui paraît fort peu probable. L'étude économétrique permet aussi d'évaluer l'impact, éventuellement nul, de la variable TBI en interaction avec d'autres variables qui présentent un intérêt particulier, comme celles qui mesurent la qualité des institutions. Si une étude conclut à l'existence d'une corrélation nette entre la conclusion de TBI et le niveau des flux d'IED, il faut ensuite déterminer le sens de la causalité, c'est-à-dire si l'existence de TBI stimule l'IED ou, au contraire, si c'est l'existence de flux d'IED qui incite les pays à conclure des TBI. Toutefois, la causalité peut aussi faire intervenir plusieurs facteurs, et cela dans les deux sens.

L'estimation des paramètres qui lient l'IED et ses principaux facteurs déterminants, y compris les TBI, n'est pas suffisante pour confirmer l'existence d'un effet. Il faut ensuite vérifier si ces paramètres sont statistiquement significatifs. Les économétriciens disposent de tests additionnels qui permettent, par exemple, de dire si une relation est une corrélation ou une relation de cause à effet. Enfin, avant de formuler des conclusions au sujet de la relation entre l'existence de TBI et l'IED, il faut s'interroger sur la logique de cette relation, en se fondant sur ce qu'on sait de l'IED en général.

Les variables dépendantes (c'est-à-dire l'IED bilatéral ou global) peuvent être employées sous diverses formes: total des flux annuels d'IED, flux lissés (ce qui élimine les fluctuations annuelles), flux moyens sur deux ans, flux en dollars constants ou divers ratios (par rapport aux flux mondiaux, au total des flux vers les pays en développement ou au PIB par exemple). Les variables explicatives ou indépendantes sont non seulement les TBI, mais aussi d'autres caractéristiques du pays d'accueil qui sont considérées dans la littérature consacrée à cette question comme ayant un effet notable sur le choix des pays d'accueil de l'IED. Toutefois, on ne peut intégrer ces variables dans le modèle que s'il est possible de les quantifier. Ce n'est pas toujours le cas et l'on emploie parfois des indicateurs de substitution plus ou moins imparfaits.

Les variables explicatives clefs, autres que les TBI, sont en général la taille du marché intérieur du pays d'accueil, mesurée par son PIB, sa population, son PIB par habitant et sa stabilité économique – taux d'inflation, volatilité du taux de change – et autres atouts connexes. Les atouts du pays d'accueil peuvent être la disponibilité de ressources naturelles, mesurée par les exportations de produits énergétiques et de minerais ou par l'intensité de ressources naturelles, ou encore l'attrait du pays pour les investisseurs à la recherche de gains de productivité, à savoir le degré d'ouverture au commerce extérieur mesuré par le ratio commerce extérieur/PIB, la disponibilité d'une main-d'œuvre compétente ou l'existence d'écarts de coûts entre le pays d'accueil et le pays d'origine. Les études intègrent en outre généralement des facteurs institutionnels, tels que la qualité du système juridique, le respect de l'état de droit, le risque politique ou des indicateurs synthétiques de la qualité des institutions. Nous récapitulons en annexe, pour chacune des études analysées, les variables employées ainsi que la période couverte, le pays d'accueil et le pays d'origine pour lequel des données ont été rassemblées, c'est-à-dire la composition et la taille de l'échantillon de données, la méthode économétrique employée et les principales conclusions relatives à l'impact des TBI.

On trouvera dans le présent chapitre un aperçu de 15 importantes études économétriques de l'impact des TBI sur les flux d'IED vers les pays en développement. Notre analyse porte sur les hypothèses que chaque étude vise à vérifier, sur la taille de l'échantillon de données, la période étudiée et, surtout, sur les conclusions relatives à la relation entre les TBI et l'IED. Les études sont classées par ordre chronologique (date de publication), car si une étude contredit des études antérieures, la tradition universitaire veut que son auteur cherche à expliquer pourquoi il est parvenu à des résultats différents, ce qui aide le lecteur à comprendre les différences. Une dernière réserve s'impose: alors que les TBI diffèrent dans leur teneur, les études économétriques les traitent comme un ensemble homogène et examinent les effets conjugués des mécanismes par lesquels ils pourraient influencer sur l'IED. Il n'est donc pas possible d'isoler les effets de *certaines* dispositions des TBI sur les flux d'IED, par exemple de distinguer l'effet des dispositions relatives à la protection de l'investissement de celui des dispositions qui libéralisent l'investissement.

C. Résultats

Une première analyse économétrique faite par la CNUCED (UNCTAD, 1998b) partait de l'hypothèse que les TBI auraient une influence sur les flux bilatéraux d'IED entre leurs parties peu de temps après leur conclusion. L'analyse de séries chronologiques de données sur les flux bilatéraux d'IED, pendant trois ans avant et trois ans après la conclusion de 200 TBI sur la période 1971-1994, ne fait apparaître aucun effet. Cependant, l'examen de la corrélation entre le niveau de l'IED et le nombre de TBI dans 133 pays en 1995 indique l'existence d'un effet relativement faible. Pour expliquer cette divergence, la CNUCED a supposé qu'un TBI pourrait n'avoir d'effet sur les flux d'IED que plusieurs années après sa conclusion, une fois réunies d'autres conditions nécessaires, par exemple l'ouverture à l'investissement étranger, l'amélioration de la situation macroéconomique ou d'autres éléments du régime de l'IED (UNCTAD, 1998b: 117-118). En outre, après avoir constaté que les investisseurs étrangers encouragent souvent leur gouvernement à conclure des TBI avec les pays d'accueil, qu'ils aient ou non déjà investi dans ces pays, et que les TBI peuvent apporter une protection qui intéresse surtout les petites et moyennes entreprises (PME), elle a conclu que ces accords ont bien un effet sur les flux d'IED, mais que le montant des investissements concernés est trop faible pour modifier de manière notable le niveau de l'ensemble des flux ou des flux bilatéraux vers les pays étudiés.

L'étude de Banga (2003) est axée sur la politique de l'IED en tant que facteur déterminant, mais cet auteur a aussi cherché à estimer l'impact du nombre total de TBI conclus sur les flux d'IED (en additionnant les flux constatés et les investissements approuvés) dans 15 pays en développement d'Asie du Sud, d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est¹ sur la période 1980-2000. En outre, il a subdivisé les flux d'IED à destination de 10 pays d'accueil en deux catégories, selon qu'ils provenaient de pays développés ou en développement, et examiné, sur la période 1986-1997, la réponse de l'IED aux politiques publiques et à la conclusion de TBI. Faute d'un échantillon de données suffisant, il a fait ce dernier test sur la base des investissements approuvés. Il a constaté que les TBI conclus avec des pays développés avaient un impact notable sur les flux d'IED, mais pas ceux conclus avec des pays en développement. Il fait deux hypothèses pour expliquer cette

différence. Premièrement, sur la période examinée, plus de 60 % du total des flux d'IED vers les pays étudiés provenaient de pays développés. Il se peut donc que le nombre de TBI conclus avec des pays en développement soit encore trop petit pour qu'apparaissent des résultats significatifs. L'autre hypothèse est que les facteurs qui influent sur l'IED pourraient ne pas être les mêmes selon que le pays d'origine est développé ou en développement et les dispositions relatives au traitement des entreprises étrangères dans le pays d'accueil pourraient être sans importance pour l'IED provenant de pays en développement (Banga 2003, p. 29)².

L'étude de Hallward-Driemeier (2003) analyse l'impact des TBI sur la base d'un échantillon relativement restreint de flux d'IED bilatéraux provenant de 20 pays de l'OCDE et à destination de 31 pays en développement, soit au total 537 paires de pays, sur la période 1980-2000. Les flux d'IED sont analysés pendant les années qui ont précédé et suivi la ratification d'un TBI dans cette période. À première vue, on pourrait penser que les TBI ont beaucoup contribué à attirer des flux d'IED dans les pays en développement signataires: l'IED vers les pays en développement a progressé très rapidement et la part de l'IED à destination des pays en développement ayant conclu des TBI est passée de moins de 5 % en 1980 à quelque 50 % en 2000. L'essentiel de l'augmentation de l'IED serait imputable au fait qu'un nombre croissant de TBI visent l'IED à destination de pays en développement (c'est-à-dire à l'élargissement du réseau des TBI conclus) plutôt qu'à un effet des TBI sur l'IED. L'étude elle-même, après plusieurs tests portant sur différentes variables indépendantes – valeur absolue de l'IED, ratio IED/PIB du pays d'accueil et part de l'IED vers le pays d'accueil dans le total des flux d'IED sortants d'un pays d'origine – conclut que les TBI n'ont pas fait augmenter l'IED à destination des pays concernés (Hallward-Driemeier, 2003: 20).

Cette étude conclut aussi que les TBI complètent l'amélioration de la qualité des institutions et de la protection du droit de propriété mais ne peuvent pas vraiment s'y substituer. Dans les pays d'accueil dont les institutions sont faibles, notamment pour ce qui est de la protection du droit de propriété, les TBI n'ont pas pu remplacer des réformes intérieures plus profondes. Les pays qui ont déjà mené une réforme et possèdent des

institutions raisonnablement solides sont ceux qui ont le plus à gagner à conclure de tels accords (Hallward-Driemeier, 2003: 22-23).

Dans une autre étude (Tobin and Rose-Ackerman, 2003), les auteurs ont commencé par analyser l'effet des TBI sur le total des entrées d'IED – mesuré par la part des flux vers un pays d'accueil dans le total des flux mondiaux – en employant des moyennes sur cinq ans, de 1975 à 2000 (certains chiffres remontent jusqu'à 1959), pour plus de 45 pays en développement d'accueil. Ils se sont particulièrement intéressés à l'interaction entre l'existence de TBI et le risque politique dans le pays d'accueil³. Ensuite, ils ont examiné des flux d'IED bilatéraux (exprimés en dollars des États-Unis) entre les États-Unis et 54 pays en développement d'accueil, soit avec une condition liée au niveau de risque politique soit sans conditions. Globalement, l'étude conclut que le nombre de TBI semble n'avoir guère d'impact sur l'attrait d'un pays pour l'IED. Toutefois, une interaction paraît exister entre la conclusion de TBI et le niveau du risque politique et de la protection des droits de propriété. Les pays considérés comme relativement risqués semblent être en mesure d'attirer un peu plus d'IED lorsqu'ils signent des TBI. Dans le cas des pays considérés comme relativement sûrs pour les investisseurs, l'effet marginal des TBI est infime (Tobin and Rose-Ackerman, 2003: 19). Toutefois, les données ne portent pas sur les pays considérés comme particulièrement imprévisibles ou au contraire très sûrs et les auteurs pensent que leurs résultats sont assez fiables pour les pays intermédiaires de leur échantillon. En outre, il n'apparaît pas que les TBI conclus par les États-Unis fassent diminuer l'importance du risque politique pour les investisseurs de ce pays (Tobin and Rose-Ackerman, 2003: 22).

Depuis 2004, on peut constater une évolution vers une évaluation plus positive de l'impact des TBI sur l'IED. Une majorité des études constatent un effet positif, qui reste toutefois contesté par certains auteurs.

Egger et Pfaffermayr (2004) ont analysé l'effet de l'entrée en vigueur d'un nouveau TBI sur le stock d'investissements directs à l'étranger au niveau bilatéral. Ils ont aussi étudié les éventuels effets d'anticipation après la signature mais avant la ratification d'un TBI. Se fondant sur le stock bilatéral d'investissements directs à l'étranger de 19 pays d'origine membres de

l'OCDE (anciens et nouveaux) et de 57 pays d'accueil (dont 27 membres de l'OCDE), ils démontrent que les TBI ont un effet positif significatif sur le stock d'investissements directs à l'étranger des pays parties à de tels accords, si ceux-ci sont vraiment appliqués. En outre, le simple fait de signer un accord semble avoir un effet positif, bien que celui-ci soit plus faible et non significatif dans la plupart des cas. Ces résultats restent valables même si l'on emploie différents indicateurs de la dotation relative de facteurs, et si l'on tient compte de l'effet de l'existence de blocs commerciaux, comme l'Union européenne (UE) ou l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), ou de la qualité des infrastructures.

Büthe et Milner (2004) font l'hypothèse que plus le nombre de TBI auxquels un pays en développement est partie est grand, plus ce pays sera considéré comme attrayant par les investisseurs étrangers et plus il recevra en conséquence d'IED, toutes choses égales par ailleurs. Ils ont testé cette hypothèse pour un échantillon de 122 pays en développement de plus d'un million d'habitants sur la période 1970-2000. Utilisant les entrées annuelles d'IED comme variable dépendante et le nombre cumulé de TBI signés comme principale variable explicative, ils soutiennent que les TBI devraient entraîner un accroissement du total des flux d'IED dans un pays et pas seulement des flux bilatéraux provenant des parties à ces TBI. Leur étude recourt à tout un éventail de variables de contrôle liées à la taille du marché, au développement économique, à la croissance, à l'ouverture commerciale, aux contraintes de politiques intérieures et à l'instabilité politique. Ils font en outre plusieurs tests d'estimation et ont complété l'étude économétrique par des analyses qualitatives fondées sur des entretiens, sur des documents internes et sur la littérature secondaire.

D'après eux, leur étude confirme l'hypothèse d'une corrélation positive, notable et statistiquement significative entre les TBI et les entrées ultérieures d'IED dans les pays en développement (p. 213). Malgré ce constat, ils n'adoptent pas de position normative à l'égard des TBI; en d'autres termes, ils ne recommandent pas que les pays en développement concluent des TBI dans le but d'accroître l'IED. La raison en est que la conclusion de TBI a un coût pour les pays en développement, dans la mesure où elle limite leur marge de manœuvre, et peut avoir un coût financier additionnel en cas de

violation *ex post* des engagements pris dans le cadre de l'accord. C'est pourquoi chaque pays en développement doit comparer le coût des TBI à leurs avantages en termes d'augmentation de l'IED et autres avantages éventuels. Ils concluent que les TBI ne sont certainement pas indispensables pour attirer des investissements étrangers directs, même si la dynamique de la concurrence peut rendre le fait de n'avoir conclu aucun TBI ou de n'en avoir conclu qu'un petit nombre de plus en plus coûteux (p. 214).

Salacuse et Sullivan (2005) ont testé l'hypothèse selon laquelle les TBI conclus par les États-Unis, qui à leur avis offrent la plus forte protection des investisseurs de tous les TBI conclus par des pays de l'OCDE, auraient un effet plus significatif sur les flux d'IED que les accords moins contraignants. Ils commencent par analyser l'ensemble des flux d'IED vers plus de 100 pays en développement dans une année donnée (1998, 1999 et 2000). Ensuite, ils analysent les flux d'IED provenant des États-Unis vers 39 pays en développement ou en transition sur une période de dix ans (1991-2000). Les résultats montrent que les TBI conclus par les États-Unis induisent davantage de flux d'IED que ceux conclus par les autres pays de l'OCDE. Autre constat, toutes choses égales par ailleurs, un pays d'accueil qui a conclu un TBI avec les États-Unis a plus de chances d'accroître l'ensemble des flux d'IED provenant de tous les autres pays de l'OCDE qu'un pays qui n'en a pas conclu (Salacuse and Sullivan 2005: 104).

Les auteurs concluent que si un pays en développement souhaite promouvoir l'IED, il a intérêt à signer un TBI offrant des normes de protection similaires à celles que l'on trouve dans les TBI conclus avec les États-Unis, plutôt qu'un accord aligné sur les normes moins rigoureuses comme ceux négociés par certains autres pays de l'OCDE. Un TBI comportant des normes de protection fortes contribue à créer un climat moins risqué pour l'investissement qu'un TBI n'offrant qu'une protection faible. Toutes choses égales par ailleurs, les investisseurs étrangers auront tendance à investir dans les pays qui offrent l'environnement le plus sûr (Salacuse and Sullivan 2005: 106-107). En outre, les corrélations mises en évidence montrent que la ratification d'un TBI a un effet plus positif sur l'IED que sa seule signature (Salacuse and Sullivan 2005: 109).

Les conclusions de l'étude sont les suivantes: 1) un TBI conclu avec les États-Unis a plus de chances d'exercer un effet positif fort sur l'investissement en provenance des États-Unis; 2) un TBI conclu avec les États-Unis a plus de chances d'exercer un effet positif fort sur l'investissement en général; 3) un TBI conclu avec les États-Unis a plus de chances que des TBI conclus avec d'autres pays membres de l'OCDE d'avoir un effet positif sur l'investissement en général (Salacuse and Sullivan 2005: 110).

Grosse et Trevino (2005) ont étudié l'impact des TBI sur l'IED dans 13 pays d'Europe centrale et orientale entre 1990 et 1999, dans le cadre plus général de l'évolution institutionnelle ayant pour effet de réduire l'incertitude et les coûts liés à la corruption, à la réglementation de l'IED, à la réforme des entreprises, à la privatisation et au risque politique. Pour ce qui est des TBI, leur hypothèse est que plus le nombre de TBI conclus par le pays d'accueil est grand, plus il réduit l'incertitude et les coûts des investisseurs étrangers associés aux investissements de fonds propres à long terme, ce qui entraîne une augmentation des flux d'IED (p. 130). Ils introduisent comme variables de contrôle le taux d'inflation, le taux de change et la taille du marché. Ils ont constaté que le nombre de TBI que les pays d'Europe centrale et orientale ont signés a un effet significatif sur les flux d'IED vers la région (p. 139). Ils interprètent cela comme un signe montrant que les investisseurs étrangers considèrent que l'existence de TBI (ainsi que d'autres améliorations institutionnelles) qui garantissent un traitement égal des investisseurs étrangers et nationaux est un élément essentiel du renforcement des institutions qui contribue à réduire le coût de l'investissement dans les pays d'Europe centrale et orientale.

Gallagher et Birch (2006) ont étudié l'impact du nombre total de TBI et du nombre de TBI conclus avec les États-Unis sur le total des flux d'IED vers 24 pays d'accueil d'Amérique latine et sur les flux bilatéraux (en provenance des États-Unis) vers ces mêmes pays entre 1980 et 2003. Ils concluent que le nombre total de TBI signés a un effet indépendant et positif sur le total des flux d'IED vers un pays d'accueil. Toutefois, l'augmentation du nombre total de TBI pourrait entraîner un accroissement de l'IED en Amérique du Sud, mais pas nécessairement dans les autres pays d'Amérique latine sur lesquels porte leur étude. En revanche, les TBI conclus avec les États-Unis ne sont pas

associés à des entrées d'IED plus importantes (p. 972). Commentant la différence entre leurs résultats et ceux de Salacuse et Sullivan concernant l'impact des TBI conclus avec les États-Unis, ils disent qu'elle pourrait s'expliquer par le fait que ces derniers n'ont inclus dans leur échantillon que trois pays d'Amérique latine.

D'après Neumayer et Spess (2005), les études antérieures, et en particulier celles de Hallward-Driemeier, Tobin et Rose-Ackerman et Salacuse et Sullivan pour les TBI conclus avec d'autres pays que les États-Unis, ne décèlent pas d'effet notable des TBI sur les flux d'IED parce qu'elles se fondent sur un échantillon de pays relativement restreint et sur des données relatives à l'IED pendant une année seulement (c'est-à-dire sur des régressions dites horizontales), qu'elles n'analysent que les flux d'IED bilatéraux ou qu'elles négligent les effets d'image, c'est-à-dire l'effet des TBI sur l'IED toutes provenances confondues (Neumayer and Spess, 2005: 1572, 1582). Afin d'éviter ces écueils, les auteurs ont employé un échantillon de données beaucoup plus large, sur la période 1970-2001, avec des chiffres concernant 119 pays. Ils ont donc accru considérablement la taille de l'échantillon et l'ont employé pour faire des comparaisons entre pays sur une longue période. En étudiant la relation entre le nombre de TBI et l'IED global, c'est-à-dire le montant absolu des flux d'IED en dollars constants de 1996 et la part de ces flux dans le total des flux vers les pays en développement, ils ont cherché à vérifier l'hypothèse que les TBI agissent comme un signal. Ils ont constaté l'existence d'un effet positif des TBI sur les flux d'IED qui reste cohérent et solide pour diverses spécifications du modèle. Cela signifie que les pays en développement qui signent plus de TBI avec des pays développés reçoivent davantage d'IED (Neumayer and Spess, 2005: 1567, 1582). Cet effet dépend parfois de la qualité des institutions, mais reste positif quel qu'il soit. Cela signifierait que les TBI conclus avec des pays développés répondent aux attentes, c'est-à-dire qu'ils contribuent à accroître les flux d'IED vers les pays en développement (Neumayer and Spess, 2005: 1582).

Les TBI pourraient aussi se substituer à la qualité des institutions. Les pays dont les institutions laissent le plus à désirer sont peut-être ceux qui ont

le plus à gagner à conclure des TBI, mais cette conclusion n'est pas étayée par des données robustes et cohérentes (Neumayer and Spess, 2005: 1582).

Les auteurs se sont aussi demandé dans quelle mesure un pays en développement pourrait escompter attirer un surcroît d'IED en s'engageant dans une politique ambitieuse de conclusion de TBI avec des pays développés. Pour répondre à cette question, ils ont examiné l'augmentation de l'écart type de la variable TBI (équivalent à une augmentation d'environ 27 de la variable TBI cumulée pondérée, sur une échelle de 0 à 99). Comme, dans quelques régressions, l'effet d'interaction entre la variable TBI et la qualité des institutions est statistiquement significatif, l'effet global de la conclusion de TBI dépend parfois du niveau de la qualité des institutions, auquel cas les auteurs ont employé la qualité des institutions comme médiane pour simplifier. D'après leurs estimations, lorsque la variable TBI d'un pays augmente d'un écart type, les entrées d'IED devraient progresser de 43,7 % à 93,2 %. Le montant des entrées d'IED dans le total des flux d'IED vers les pays en développement devrait augmenter de 42 % à 104 %. Toutefois, il est difficile de dire si l'effet positif de la conclusion de TBI, c'est-à-dire l'accroissement des flux d'IED, est plus important que le coût non négligeable, pour les pays en développement, de la négociation, de la signature, de la conclusion et de la ratification de tels accords ainsi que du respect des engagements qu'ils contiennent en général (Neumayer and Spess, 2005: 1583).

Tobin et Rose-Ackerman, dont la première étude concluait que les TBI n'avaient pas d'impact sur l'IED (voir ci-dessus), ont ultérieurement fait une évaluation plus positive. Ils ont réalisé une autre étude portant sur l'effet de signal des TBI (Tobin and Rose-Ackerman, 2006). Ils ont considérablement accru leur échantillon, passé de 40 à 137 pays en développement, avec des données pour toutes les variables, en employant des prédictions relatives aux meilleures données et d'autres techniques pour les variables manquantes. Ils ont modifié les variables dépendantes et les variables explicatives, en particulier celles qui ont un lien avec les TBI, et en ont employé davantage. Comme dans leurs premières études, ils ont pris des moyennes quinquennales du total des flux d'IED vers les pays en développement (sur la période 1980-2003), mais les ont complétées par des moyennes quinquennales du total des

flux d'IED des pays de l'OCDE vers les pays en développement, cette fois-ci en dollars constants de 2000 et non en dollars courants. Ils ont ajouté au nombre total de TBI et de TBI conclus avec des pays en développement des indicateurs pondérés et non pondérés par le PIB du pays de l'OCDE d'origine. Ils ont aussi examiné dans quelle mesure l'augmentation du nombre des TBI en vigueur dans le monde pourrait accroître l'effet positif des TBI sur l'IED. Contrairement à la conclusion de leur première étude, ils constatent que le nombre de TBI qu'un pays d'accueil a signés avec des pays riches a un effet positif significatif sur les entrées d'IED (Tobin and Rose-Ackerman, 2006: 21). Toutefois, cet effet s'affaiblit à mesure que le nombre total de TBI conclus entre des pays en développement et les pays de l'OCDE augmente. En d'autres termes, du fait de la multiplication des TBI, chaque TBI supplémentaire a un effet décroissant sur les flux d'IED vers le pays qui y est partie (Tobin and Rose-Ackerman, 2006: 21-22).

Egger et Merlo (2007) ont cherché à estimer l'impact des TBI sur les stocks bilatéraux d'investissements directs à l'étranger et en particulier l'effet à long terme des TBI sur l'IED. Ils ont observé que les études antérieures se fondaient sur l'hypothèse que les TBI n'avaient qu'un effet à court terme sur l'IED. Toutefois, selon eux, les stocks d'investissements directs à l'étranger se caractérisent par un ajustement très lent et ne réagissent à des influences externes, telles que la conclusion de TBI, qu'après un long délai. Il serait donc irréaliste de postuler que l'effet est contemporain, en particulier dans le cas des investissements directs de pays développés dans des pays en développement. Pour éviter les erreurs d'estimation résultant de l'emploi de modèles statiques, Egger et Merlo emploient un modèle dynamique. En se fondant sur des estimations obtenues au moyen de la méthode généralisée des moments, ils constatent que l'effet immédiat des TBI est beaucoup moins prononcé que leur effet à long terme: la moitié de l'effet à long terme n'est cumulée qu'après un an et demi. Il importe donc de ne pas négliger la dynamique de l'IED. Cette étude porte sur les stocks bilatéraux d'investissements directs à l'étranger de 24 pays de l'OCDE dans 28 pays de l'OCDE et pays en transition d'Europe centrale et orientale (Egger and Merlo, 2007).

Dans son étude, Aisbett a employé les flux bilatéraux d'IED comme variable dépendante, analysant les flux de 29 pays de l'OCDE vers 28 pays en développement sur la période 1980-1999 pour estimer l'effet direct des TBI sur l'IED des pays développés vers leurs partenaires en développement. Elle a aussi testé les effets de signal des TBI. Elle a constaté une corrélation forte entre la ratification de TBI et les entrées d'IED, similaire à celle observée par Neumayer et Spess ainsi que par Salacuse et Sullivan. Toutefois, après des tests supplémentaires, et notamment un test d'endogénéité des TBI et de l'IED, c'est-à-dire un test visant à déceler une relation inverse, elle a imputé la corrélation non pas à un lien de causalité entre la conclusion de TBI et l'accroissement de flux d'IED, mais à l'endogénéité des TBI par rapport à l'IED⁴. La corrélation paraît être due à cette endogénéité plutôt qu'à un effet direct ou à un effet de signal (Aisbett, 2007: 35). Dans ses conclusions, elle explique ce constat par une amélioration des spécifications du modèle employé et dit que l'effet positif des TBI sur les entrées d'IED décelé dans les études de Neumayer et Spess et de Salacuse et Sullivan est presque certainement dû à de mauvaises spécifications et au fait que ces auteurs n'ont pas prêté assez d'attention à l'endogénéité de la participation à des TBI (Aisbett, 2007: 34). Plus précisément, en employant une spécification similaire à celle de Neumayer et Spess, elle explique la différence des résultats par le fait que les autres chercheurs se sont fondés sur le total des entrées d'IED dans les pays d'accueil, alors qu'elle s'est fondée sur les flux bilatéraux (Aisbett, 2007: 34-35). Cette variable permet de tenir compte de l'endogénéité des TBI qui peut inverser le lien de causalité entre la conclusion de TBI et l'IED, c'est-à-dire que l'augmentation de l'IED peut inciter les pays à conclure davantage de TBI, et permet d'intégrer des variables explicatives omises, telles qu'une modification des politiques du pays d'accueil et du climat de l'investissement⁵. Aisbett conclut que le fait de tenir compte de ces deux possibilités élimine la corrélation significative entre la participation à des TBI et les flux d'IED. Toutefois, en raison des lacunes des données et de problèmes méthodologiques, elle reste très réservée. Elle n'affirme pas que les TBI ne sont pas des moyens efficaces de promouvoir l'IED, mais seulement que rien ne prouve qu'ils ont un impact. Certaines études aboutissant à des conclusions positives n'ont probablement pas bien tenu compte de l'endogénéité des TBI et des problèmes de spécification. En outre,

le coefficient attribué aux TBI dans l'équation, selon lequel la conclusion d'un TBI entraîne en moyenne une augmentation de plus de 50 % des flux d'IED bilatéraux, ne lui paraît pas plausible (Aisbett, 2007: 35) et même les partisans les plus enthousiastes des TBI hésiteraient à imputer une telle augmentation à ce seul facteur (Aisbett, 2007: 3).

Yackee (2007a) a fait une étude sur l'impact des TBI sur l'IED en réponse à celle de Neumayer et Spess (2005). Il était sceptique à propos de leur conclusion selon laquelle les TBI auraient un impact majeur sur les flux d'IED vers les pays en développement. Employant la même méthode, mais en apportant plusieurs petites modifications justifiables tant à la méthode qu'aux spécifications du modèle (voir tableau de l'annexe), il conclut que l'effet positif apparent des TBI sur l'IED devient négligeable ou totalement non significatif et que les arguments en faveur des TBI sont beaucoup plus faibles que ne le disent Neumayer et Spess (p. 1). En outre, son test concernant la qualité des institutions fait apparaître une relation conditionnelle de sens opposé à celle constatée par Neumayer et Spess (p. 12).

Yackee emploie son analyse non pour remettre en question le travail de Neumayer et Spess (qu'il juge professionnel, nuancé, stimulant et propre à susciter l'émulation, p. 21), mais pour appeler l'attention sur les faiblesses des tests économétriques en montrant comment de petites modifications méthodologiques peuvent conduire à des résultats différents, voire opposés. Contestant l'utilité de tels tests à cette fin, il dit explicitement que si l'on veut vraiment prouver que les TBI ont une importance ou n'en ont aucune, ou qu'ils ont ou n'ont pas les effets vantés, il faut peut-être se demander si des études statistiques plus importantes des flux globaux d'IED sont le meilleur moyen d'examiner cette question de manière empirique (p. 22). Il peut y avoir plusieurs raisons à cela. L'une d'entre elles est que de nombreux TBI ont été conclus au moment même où les pays en développement s'ouvraient largement à l'IED. La libéralisation de l'IED peut avoir été et être un moyen très puissant d'attirer des investissements étrangers dans les pays en développement, en particulier dans les services d'infrastructure et les industries extractives. Toutefois, faute de variables de bonne qualité pour mesurer la libéralisation, aucune étude économétrique n'a cherché à isoler les effets des TBI de ceux de la libéralisation de l'IED⁶. L'auteur postule que des

études de cas, fondées notamment sur des enquêtes auprès de ceux qui sont censés être les mieux placés pour juger de l'importance des TBI, à savoir les dirigeants de STN qui prennent les décisions d'investissement, seraient peut-être plus prometteuses que les méthodes modernes. Toutefois, il ne semble pas croire lui-même que des études de cas permettraient d'affirmer que les TBI ont un impact important sur l'IED, en mentionnant tout au long de son étude une liste de facteurs qui affaiblissent cet impact, notamment les suivants: a) les investisseurs éventuels ne semblent guère connaître ou apprécier les TBI existants; b) les TBI ne sont pas nécessaires pour résoudre le problème de la crédibilité des engagements; c) la prime de risque associé à la variable «engagement crédible» est objectivement faible; et d) même si les TBI ont un effet, leur efficacité va probablement diminuer avec leur multiplication.

Les auteurs de la plus récente étude disponible de l'impact des TBI sur l'IED, Busse *et al.* (2008), ont employé un modèle économétrique de type gravitationnel et plusieurs autres spécifications⁷. Leur conclusion est que les TBI ne stimulent pas les flux d'IED vers les pays en développement. En outre, même s'ils peuvent compenser la faiblesse des institutions de ces pays, ils ne sauraient se substituer à une libéralisation unilatérale du compte de capital (Busse *et al.* 2008: 3-4). Les auteurs ont employé des données très complètes sur les flux bilatéraux d'IED, recueillies par la CNUCED, et expliquent des contradictions avec les résultats des études antérieures en partie par la taille de leur échantillon de données qui, à leur avis, permet d'éviter tout biais dans la composition de l'échantillon, ce qui n'est pas le cas lorsque cet échantillon se limite à des pays d'accueil relativement avancés. En outre, à la différence des études antérieures, leur étude isole les effets des TBI sur les flux d'IED des effets de modifications unilatérales de la réglementation, en employant un indicateur de libéralisation du compte de capital des pays d'accueil pour mesurer ces modifications⁸.

Les auteurs justifient l'emploi d'un modèle gravitationnel, généralement utilisé pour expliquer les échanges commerciaux bilatéraux, en faisant observer que les équations gravitationnelles ont le même pouvoir explicatif pour les flux financiers que pour les flux commerciaux (Busse *et al.* 2008: 9-10). Pour ce qui est de la variable TBI, ils ne tiennent compte que des accords

ratifiés. Pour la variable dépendante, ils emploient les flux d'IED bilatéraux relatifs, c'est-à-dire la part des flux d'IED du pays d'origine vers le pays d'accueil considéré dans le total de ses flux d'IED vers l'ensemble des pays en développement de l'échantillon. Pour lisser les fluctuations annuelles, ils emploient des moyennes sur trois ans. En conséquence, ils attribuent à la variable TBI la valeur 1 si les flux d'IED étaient régis par un TBI durant toute la période triennale, 0,66 s'ils ne l'étaient que pendant deux ans et 0,33 s'ils ne l'étaient que pendant un an. Ils emploient deux indicateurs additionnels pour un test de robustesse: les flux bilatéraux en dollars des États-Unis et les entrées d'IED rapportées au PIB du pays d'accueil.

L'ensemble des variables de contrôle est similaire à celui employé dans d'autres études et comprend les éléments suivants: indicateurs de taille du marché, stabilité macroéconomique, ouverture au commerce extérieur, différences de PIB par habitant (pour tenir compte de l'IED réalisé à des fins de gains de productivité) et participation à des accords de libre-échange. Le modèle gravitationnel intègre les variables suivantes: frontière commune, langue commune, liens coloniaux et distance entre le pays d'origine et le pays d'accueil. Les auteurs emploient aussi un indicateur de développement institutionnel du pays d'accueil, fondé sur les contraintes politiques qui s'exercent sur le pouvoir exécutif⁹. Ils intègrent aussi un indicateur d'ouverture du compte de capital pour atténuer le biais lié à des variables omises¹⁰. En outre, ils ont fait des tests d'endogénéité sur la relation entre la conclusion de TBI et les entrées d'IED.

L'étude couvre la période 1978-2004. Comme le modèle est fondé sur l'emploi de moyennes triennales pour tous les indicateurs, il y a neuf observations sur cette période pour chaque indicateur. L'échantillon compte 83 pays en développement ou en transition d'accueil et 28 pays d'origine, dont 10 pays en développement.

Les auteurs concluent que les TBI stimulent les flux d'IED vers les pays en développement. Ce résultat reste assez stable avec différents modèles. En outre, l'effet statistiquement significatif des TBI sur les flux d'IED bilatéraux vaut aussi pour les flux provenant de pays développés vers plusieurs sous-échantillons de pays en développement. Les TBI peuvent même compenser

les carences des institutions locales, mais pas pour ce qui est des mesures unilatérales de libéralisation de l'IED. Tout cela donne à penser que les décideurs des pays en développement ont recouru à un moyen efficace de promouvoir l'IED en concluant des TBI (Busse *et al.*, 2008: 24).

D. Les investisseurs et les TBI

Les études économétriques évoquées ci-dessus ne cherchent pas à déterminer dans quelle mesure les investisseurs étrangers connaissent effectivement l'existence des TBI et en tiennent compte dans leurs décisions. Les enquêtes faites auprès des investisseurs au sujet du climat de l'investissement dans différents pays d'accueil contiennent en général des questions sur le risque politique, la qualité des institutions ou la stabilité des règlements, mais demandent rarement un avis sur la pertinence des TBI ou autres AII pour les décisions d'investissement. Les rares exceptions montrent que de nombreux investisseurs tiennent bien compte de l'existence de TBI et autres AII, ce qui appuie les arguments relatifs à l'impact des TBI sur l'IED.

Une enquête récente (2007) auprès de 602 STN demandait dans quelle mesure l'existence d'un accord international (tel qu'un TBI) influençait le choix des pays dans lesquels elles investissaient. Près d'un quart des entreprises interrogées ont répondu qu'elles attachaient une grande importance aux AII, notamment les TBI, et 48 % qu'elles leur accordaient une certaine importance. Seuls 23 % n'en tenaient pas du tout compte et 9 % ont répondu «ne sait pas» (Kekic and Sauvart, 2007: 96). Cela signifie que pour une grande majorité (plus de 70 %) des STN interrogées, l'existence d'AII a une influence sur les décisions d'investissement.

Par ailleurs, l'enquête de 2007 de la CNUCED précitée demandait quel était le poids des TBI parmi 33 facteurs susceptibles d'influencer les décisions d'investissement des STN. Elle conclut que les entreprises tiennent compte des TBI lorsqu'elles décident d'investir ou non dans des pays en développement ou dans des pays en transition d'Europe centrale et orientale et de la Communauté d'États indépendants. Pour les pays en développement, la note attribuée à ce facteur était supérieure à la moyenne (3,52 sur une échelle allant de 1 à 5), ce qui lui donne un poids intermédiaire parmi

l'ensemble des caractéristiques du pays d'accueil susceptibles d'influer sur l'IED qui ont été examinées. Dans le cas des pays en transition, les entreprises interrogées leur accordaient encore plus de poids, les considérant parmi un des facteurs les plus importants pour leurs décisions d'investissement, avec une note moyenne de 4,23 (UNCTAD, 2007b: annex table 2). Comme des facteurs tels que la stabilité macroéconomique et politique ont été considérés comme les plus importants pour les décisions d'investissement et que le renforcement du cadre réglementaire et institutionnel a été le domaine le plus souvent mentionné parmi ceux dans lesquels les pays en développement pourraient agir pour attirer davantage d'IED, on peut penser qu'il y a un lien entre les TBI, qui visent en général à améliorer ce cadre, et les principaux facteurs politico-institutionnels qui influent sur l'IED, même si cette question n'a pas été posée dans l'enquête.

Selon certains auteurs, l'importance des TBI peut être secondaire pour les grandes STN qui ont les moyens d'obtenir une protection satisfaisante de leurs intérêts dans le cadre de contrats conclus directement avec le gouvernement du pays d'accueil, mais sont beaucoup plus importants pour les petites entreprises qui n'ont pas cette possibilité. Selon des indications anecdotiques, dans plusieurs pays d'origine les PME prêterent une importance particulière aux TBI. Toutefois, les investisseurs étrangers en général sont aussi de plus en plus conscients de l'existence des TBI et de leurs fonctions. Lorsque les premiers accords de ce genre ont été conclus, les entreprises n'en savaient pas grand-chose ou pensaient qu'ils n'offraient pas de garanties convaincantes. Aujourd'hui, la capacité de protection des TBI est mieux connue et les directions d'entreprises et leurs conseillers juridiques feraient preuve de négligence s'ils n'intégraient pas la gestion du risque politique dans la protection des investissements en tenant compte des possibilités d'arbitrage sur la base d'accords internationaux d'investissement (Waelde, dans Orr, 2007)¹¹.

Si tel est le cas, les TBI auraient de l'importance pour l'immense majorité des STN du monde, dont le nombre est estimé à près de 80 000 au début du XXI^e siècle (UNCTAD, 2007a: 218). La plupart sont des PME. On peut penser que les TBI importent particulièrement pour les PME, car un nombre non négligeable de différends relatifs à des investissements fondés sur des

TBI ont été soumis à l'arbitrage international par des PME qui n'avaient pas de contrat d'investissement avec le gouvernement du pays d'accueil (observation de Schill S, dans Orr, 2007)¹².

Certains signes montrent que les investisseurs sont plus conscients de l'existence des TBI. Le nombre croissant de différends relatifs à l'investissement international montre que les investisseurs étrangers connaissent l'existence de ces traités et de la protection qu'elle leur offre¹³. L'importance des indemnités que les tribunaux arbitraux ont parfois accordées aux investisseurs étrangers pourrait accroître encore leur intérêt pour les TBI (Vandewelde, 2005: 186). Cela signifie aussi que les TBI pourraient avoir une influence sur la confiance des investisseurs et donc sur les flux d'IED longtemps après qu'ils aient été conclus. En outre, il apparaît que les sociétés de conseil juridique informent de plus en plus leurs entreprises clientes de la nécessité de prendre en considération les TBI et autres AII dans le choix de la destination de leurs investissements (Kantor, in Orr, 2007)¹⁴.

Comme nous l'avons dit plus haut, on soutient parfois que les contrats d'investissement, conclus directement entre les investisseurs étrangers et les pays d'accueil, seraient un substitut valable des TBI¹⁵. Ces contrats peuvent accorder aux investisseurs des normes de protection similaires à celles prévues par les TBI et, en outre, ce sont des contrats sur mesure, c'est-à-dire qu'ils sont adaptés aux caractéristiques et aux besoins spécifiques de chaque investissement. Ils peuvent comporter des dispositions concernant le règlement international des différends. Toutefois, tant qu'ils sont régis par le droit du pays d'accueil ou par toute autre loi nationale, ils ne donnent pas à l'investisseur étranger une protection dans le cadre du droit international, comme c'est le cas des TBI¹⁶. En particulier, les investisseurs étrangers ne sont pas protégés contre les modifications des lois nationales qui sapent leurs droits contractuels.

Les TBI qui comportent une clause globale offrent une protection additionnelle justement dans ces circonstances. Ces clauses exigent que le pays d'accueil honore toutes les obligations qu'il a assumées en rapport avec un investissement (UNCTAD, 2005: 7). Cela signifie que le non-respect

d'une obligation contractuelle de l'État peut être considéré comme une violation du TBI. Les investisseurs étrangers se sont déjà appuyés sur de telles clauses dans de nombreux différends relatifs à l'investissement.

E. Conclusions générales

L'impact des TBI – de même que celui des autres AII que nous examinerons dans le prochain chapitre – doit être analysé à la lumière de l'ensemble des facteurs qui influent sur l'IED dans le pays d'accueil. Les principaux sont l'attrait économique du pays, en rapport avec la taille et la croissance de son marché et avec la disponibilité et le coût des ressources naturelles ainsi que d'intrants tels que personnel qualifié, services d'infrastructure ou biens intermédiaires. Les facteurs économiques ont des interactions avec les facteurs politico-institutionnels qui influent sur l'IED, contribuant à accroître ou à réduire l'attrait d'un pays pour les investisseurs étrangers¹⁷.

Les TBI ajoutent plusieurs éléments nécessaires aux facteurs politico-institutionnels qui déterminent l'IED et n'ont donc qu'une influence indirecte sur les flux d'IED vers les pays en développement. Cette influence indirecte a été mesurée dans une série d'études économétriques publiées entre 1998 et 2008. Il n'est pas facile de l'évaluer, vu la complexité des facteurs qui déterminent l'IED dans un pays d'accueil, les lacunes des données relatives à l'IED et le fait qu'il est très difficile d'intégrer convenablement dans des modèles économétriques toutes les caractéristiques qui ont une influence sur l'IED. Les conclusions des premières études économétriques relatives à l'impact des TBI sur les flux d'IED étaient ambiguës, certaines montrant que cet impact était soit très faible, soit considérable (et une ou deux qu'il n'y en avait aucun), mais les études plus récentes publiées entre 2004 et 2008 – sur la base d'échantillons de données beaucoup plus vastes, de modèles économétriques améliorés et d'un nombre accru de tests – ont dans l'ensemble montré que les TBI paraissent bien avoir un effet sur les flux d'IED des pays développés vers les pays en développement. Dans la plupart des cas, les TBI ne modifient pas les facteurs économiques clefs qui déterminent l'IED, mais ils améliorent plusieurs caractéristiques politico-institutionnelles, accroissant ainsi la probabilité qu'un pays en

développement qui est engagé dans un programme de négociation de TBI recevra davantage d'IED.

Le fait que les TBI peuvent avoir un impact sur les flux d'IED est confirmé par les enquêtes auprès des investisseurs. Les TBI et les autres AII sont importants pour les STN dans la mesure où ils accroissent la protection de l'investissement et la stabilité et la prévisibilité du régime de l'IED. Pour la majorité des STN de tous les secteurs qui ont été interrogées, le champ d'application des TBI dans les pays en développement ou en transition d'accueil a une influence sur les décisions d'investissement. L'augmentation rapide du nombre d'affaires d'arbitrage fondées sur ces accords confirme aussi que les STN recourent de plus en plus aux TBI.

Quoi qu'il en soit, il reste difficile de tirer des conclusions pratiques d'études économétriques. Certaines des difficultés sont inhérentes aux insuffisances de la modélisation économétrique. Par définition, un modèle s'appuie sur une description simplifiée d'une réalité complexe. Or toute recommandation fondée sur une telle simplification de la réalité devra s'appliquer dans une situation réelle beaucoup plus complexe. De plus, selon la «critique de Lucas»¹⁸, il est impossible de prédire les effets d'une nouvelle politique uniquement à partir de relations observées par le passé, avant la mise en place du régime en question.

Il y a une deuxième série de difficultés, qui est due aux techniques de modélisation économétrique. Par exemple, les régressions sont d'une utilité limitée parce qu'elles ne peuvent que déterminer l'existence de relations mais ne permettent pas de démontrer des liens de causalité, question sur laquelle Aisbett insiste particulièrement dans son étude de 2007. C'est pourquoi elles doivent faire l'objet de tests supplémentaires (robustesse, etc., causalité de Granger). Une forte relation (corrélation) entre deux variables n'établit pas nécessairement l'existence d'une causalité. Elle peut souvent s'expliquer par une variable externe qui n'avait pas été intégrée dans l'étude. De même, le choix et le nombre des variables soulèvent des difficultés. Lorsqu'on emploie plusieurs variables prédictives, en général quelques-unes d'entre elles au moins paraîtront significatives. Par ailleurs, il est difficile d'isoler les effets d'une variable donnée. Une mesure de politique économique (telle que la

signature d'un AII) s'inscrit généralement dans le cadre d'un ensemble plus général de réforme, ce qui implique de nombreuses modifications simultanées des politiques. Il y a encore un autre problème dû à l'existence de cas aberrants ou extrêmes, qui peuvent sérieusement biaiser les résultats en influençant la droite de régression dans un sens ou dans l'autre, ce qui fausse les coefficients de régression. Parfois, le fait d'exclure un seul cas extrême peut entraîner une modification complète des résultats. En résumé, les résultats dépendent beaucoup des spécifications du modèle: Yackee, dans son étude de 2007, fait observer que de petites modifications de la méthodologie et des spécifications du modèle peuvent faire disparaître totalement ou presque l'effet des TBI sur l'IED.

Il y a une troisième série de difficultés due à l'insuffisance des données disponibles pour les études économétriques visant à analyser l'IED. Les données sur les flux et les stocks d'IED se sont beaucoup améliorées au fil des ans, mais il reste difficile d'obtenir des séries chronologiques comparables de données par pays, en particulier pour les pays les moins avancés. En outre, dans le domaine des services, les données par secteur ou par pays sont très lacunaires. Pour ce qui est de la quantification des obstacles au commerce et à l'IED dans les services, il a été dit que mêmes les meilleures méthodes disponibles sont insatisfaisantes. C'est pourquoi certains auteurs pensent qu'il faut affiner les techniques d'estimation et de modélisation pour intégrer la spécificité du commerce des services.

Ces considérations montrent qu'il faut être prudent lorsqu'on cherche à formuler des recommandations directes à partir d'études économétriques, mais certains des défauts ci-dessus (comme la simplification et le manque de données appropriées) se retrouvent aussi dans les approches qualitatives, telles que les études de cas. De plus, une partie d'entre eux peuvent être compensés, par exemple au moyen de tests visant à contrôler l'influence du plus grand nombre possible de variables pertinentes, de tests de robustesse ou par l'élimination des cas aberrants. En définitive, l'intérêt des modèles économétriques et des résultats qu'ils produisent pourrait résider moins dans leur traduction automatique en recommandations que dans leur caractère complémentaire, dans la mesure où ils permettent d'étayer et de faire progresser la théorie économique par des méthodes quantitatives.

Notes

- ¹ Ces pays sont les suivants: Bangladesh, Chine, Hong Kong (Chine), Inde, Indonésie, Malaisie, Népal, Pakistan, Philippines, République de Corée, Singapour, Sri Lanka, Taiwan (Chine), Thaïlande et Viet Nam.
- ² Un test additionnel a bien montré les différences entre les facteurs qui déterminent l'IED en provenance de pays développés et de pays en développement. Les investisseurs des pays développés sont attirés par l'importance du marché, le niveau d'éducation, la productivité de la main-d'œuvre, la qualité des transports et communications et un crédit relativement peu coûteux, tandis que les coûts jouent un rôle plus important pour l'IED en provenance de pays en développement (Banga, 2003: 34). Toutefois, l'hypothèse du traitement n'a pas été examinée dans le test.
- ³ Ils ont employé un indicateur de risque politique global, en incluant aussi quelques éléments qui ne sont pas directement liés à ce risque, tels que les tensions religieuses et ethniques, les conflits armés et des variables socioéconomiques comme le niveau de chômage et la pauvreté. Hallward-Driemeier (2003) ont employé différents éléments de la qualité des institutions. Les indicateurs de risque politique se trouvent dans l'International Country Risk Guide (ICRG).
- ⁴ En jargon économétrique, l'endogénéité signifie qu'une variable indépendante peut être corrélée avec la variable d'erreur. L'une des raisons de cette corrélation peut être l'existence d'une causalité inverse. Cela signifie qu'une variable dépendante (en l'occurrence les entrées d'IED) n'est pas influencée seulement par la grandeur ou la modification d'une variable explicative indépendante (en l'occurrence les TBI, qu'il s'agisse de leur nombre ou de leur existence), mais peut elle-même influencer la variable indépendante, d'où l'existence d'un lien de causalité inverse. Ainsi, la conclusion de TBI peut être encouragée par le fait qu'il existe déjà des investissements étrangers directs dans le pays d'accueil. Lorsque les investisseurs étrangers déjà présents découvrent de nouvelles possibilités d'investissement, ils peuvent faire pression sur le gouvernement de leur pays d'origine pour qu'il conclue un TBI avec le pays d'accueil. Il se peut aussi tout simplement que les investisseurs cherchent à accroître la protection des investissements déjà réalisés, sans intention d'investir davantage. En pareil cas, c'est l'IED existant qui suscite la conclusion de TBI et on ne doit donc pas considérer que les TBI stimulent l'IED, mais au contraire que c'est l'IED qui incite à conclure davantage de TBI.

- ⁵ «En raison du faible pouvoir explicatif des actuels modèles théoriques de l'IED, il importe de tenir soigneusement compte de l'influence des variables omises. L'un des intérêts de l'emploi de données bilatérales est qu'on peut employer des effets fixes par paires de pays pour contrôler l'influence de variables qui restent invariantes dans le temps sur les flux bilatéraux d'IED» (Aisbett, 2007).
- ⁶ Une étude plus récente de Busse *et al.* (2008) cherche à obtenir ce résultat au moyen d'un indicateur très insatisfaisant du degré de libéralisation du compte de capital comme indicateur de substitution de la libéralisation de l'IED.
- ⁷ Le modèle gravitationnel, qui s'inspire de la loi de la gravité, cherche à prédire les flux d'IED (ou de marchandises) en fonction du poids économique des pays et de leur proximité. La variable proximité ne se limite pas à la distance géographique mais tient compte de l'existence d'une frontière commune, d'une langue commune, de liens culturels ou d'anciens liens coloniaux.
- ⁸ Plus précisément, ils emploient l'indice Chinn-Ito d'ouverture financière des pays, sur la base de plusieurs variables fictives, telles que la présence de taux de change multiples, les restrictions visant les opérations du compte de capital ou l'obligation de céder les recettes d'exportation. Le degré d'ouverture est d'autant plus élevé que la valeur de l'indice est élevée, la moyenne étant de zéro.
- ⁹ L'indicateur peut prendre une valeur comprise entre 0 (discrétion illimitée) et 1 (discrétion nulle). L'idée est que moins les autorités politiques jouissent d'une marge de discrétion, plus les engagements envers les investisseurs étrangers sont crédibles.
- ¹⁰ Comme nous l'avons déjà indiqué, l'un des défauts des études économétriques est qu'elles ne peuvent pas intégrer tous les éléments ayant une influence majeure sur l'IED comme variables explicatives, soit parce que cela rendrait le modèle trop complexe, soit parce qu'on ne dispose pas de données pour certaines variables. Si une variable importante n'est pas prise en considération, ce qui est généralement le cas du degré de libéralisation de l'IED dans les pays d'accueil, condition nécessaire pour qu'il y ait IED, l'étude peut être invalidée à cause du biais de la variable omise.
- ¹¹ En revanche, le coût, le risque et le temps associés à l'arbitrage en matière d'investissement peuvent être des obstacles sérieux pour les petites entreprises. Waelde donne l'exemple d'une entreprise qui a demandé un arbitrage dans le cadre de l'ALENA et a gagné en disant que si elle avait su comment le processus fonctionnait en réalité, elle aurait tiré un trait sur son investissement et quitté le pays.
- ¹² Pour cela, il faudrait inclure dans l'étude de l'impact des TBI des paramètres différenciant les projets d'IED en fonction de la taille de l'investisseur et de la

taille de l'investissement (Schill S, in Orr, 2007). Cela n'est pas possible dans une analyse économétrique car ces données ne sont pas disponibles. On pourrait toutefois en tenir compte dans des analyses qualitatives, fondées sur des enquêtes auprès des investisseurs, en répartissant ceux-ci en différents groupes selon leur taille.

¹³ À la fin de 2007, au moins 290 réclamations d'investisseurs fondées sur des accords internationaux avaient été soumises à l'arbitrage international. Sur ce total, 225 invoquaient des TBI.

¹⁴ Toutefois, l'expert affirme catégoriquement qu'un bon accord fiscal est plus important qu'un TBI pour le choix des pays où investir.

¹⁵ Ce genre de contrat est courant pour les grands investissements dans les industries extractives et les services d'infrastructure.

¹⁶ Toutefois, vu la confidentialité de ces contrats, on ne sait pas quelle proportion d'entre eux comporte de telles dispositions, qui leur permettraient de se substituer à des TBI.

¹⁷ Voir aussi Sauvart and Sachs, 2009.

¹⁸ Lucas, 1976.

III. ACCORDS DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT PRÉFÉRENTIELS

A. Introduction

Le présent chapitre traite de l'impact des accords de commerce et d'investissement préférentiels (ACIP), et en particulier des accords d'intégration économique (AIE) sur les flux d'IED vers les pays en développement. Les AIE sont des accords visant à faciliter le commerce international et le mouvement transfrontière de facteurs de production entre les parties. Ils peuvent être discriminatoires à l'égard des pays tiers. Alors qu'à l'origine ils concernaient surtout le commerce de marchandises et rarement les mouvements des facteurs de production, aujourd'hui les AIE traitent de plus en plus de questions en rapport avec l'investissement, constituant ainsi une catégorie particulière d'AII. S'ils comportent des dispositions relatives à l'investissement, la CNUCED les appelle accords d'investissement et d'intégration économique ou ACIP (UNCTAD, 2006b: 1). À la fin de 2007, 254 accords de ce type étaient en vigueur. Le champ d'application des dispositions relatives à l'investissement des ACIP peut être plus ou moins large et ces dispositions peuvent traiter de la promotion, de la protection, de la libéralisation et d'autres questions pertinentes pour l'investissement, telles que la politique de la concurrence. C'est pourquoi, à bien des égards, les dispositions relatives à l'investissement des ACIP sont similaires à celles des TBI. En fait, dans de nombreux ACIP ces dispositions sont calquées sur celles des TBI (UNCTAD, 2006b: 2).

À la différence des TBI, qui traitent rarement de la libéralisation de l'investissement, sauf ceux conclus par quelques pays tels que le Canada, les États-Unis et plus récemment le Japon, de nombreux ACIP contiennent des règles visant l'IED. Les plus récents contiennent en général des dispositions de libéralisation sous la forme d'engagements avant établissement et d'engagements de traitement NPF, alors que les plus anciens établissent un cadre de coopération en matière d'investissement ou prévoient un processus graduel de libéralisation devant commencer après leur entrée en vigueur (comme dans le cas de la CEDEAO ou du Marché commun d'Amérique centrale) ou une modification progressive de réglementations auparavant restrictives (comme dans le cas de la Communauté andine).

Aujourd'hui, presque tous les pays du monde sont parties à au moins un ACIP et la majorité à plusieurs. De nombreux pays en développement participent à de tels accords. À la fin de 2007, les pays d'Amérique, y compris le Canada et les États-Unis, avaient conclu au moins 99 ACIP, ce nombre ayant rapidement augmenté après l'entrée en vigueur de l'ALENA au milieu des années 90. Les pays d'Asie s'y sont mis plus tardivement, mais à la fin de 2007 ils avaient conclu 104 ACIP. Les pays d'Afrique, alors qu'ils ont été parmi les premiers pays en développement à conclure des ACIP, en ont conclu au total moins que les autres pays en développement. À la fin de 2007, ils étaient parties à 38 ACIP.

Nous examinerons l'impact des ACIP sur les flux d'IED vers les pays en développement, à partir des études économétriques puis par une analyse théorique. La littérature sur cette question est inégale et lacunaire. Au début, elle portait presque uniquement sur l'Union européenne et visait à expliquer a posteriori l'évolution constatée de l'IED, plutôt qu'à faire des prédictions. La théorie de l'intégration économique régionale, élaborée en rapport avec les politiques d'Europe occidentale et fondée sur une solide théorie du commerce international, examinait et visait à prévoir *ex ante* les effets sur le commerce international de la création d'unions douanières, de zones de libre-échange ou de marchés communs. Elle ne prêtait pas attention à l'IED. Cela s'explique notamment par le fait que dans les premières années de l'intégration européenne, la théorie de l'IED était encore embryonnaire et l'IED était essentiellement considéré comme un flux de capital et un substitut du commerce international. Toutefois, la création de l'UE a déclenché un énorme afflux d'IED des États-Unis dans l'industrie manufacturière durant les années 50 et 60, ce qui a suscité des études universitaires visant à expliquer le mécanisme de ces flux. L'approfondissement et l'élargissement géographique ultérieurs de l'intégration économique européenne ont aussi eu un impact manifeste sur l'IED. Cet impact a été particulièrement prononcé suite au programme du marché unique de 1992, qui visait principalement l'IED dans les services, non seulement sur les investissements en provenance de pays extra-européens mais aussi sur les investissements directs entre pays membres, suite à l'élargissement de l'UE à l'Europe centrale et orientale au début du XXI^e siècle. Dans ces deux cas et dans d'autres, les chercheurs ont essayé d'évaluer l'ampleur de l'impact et de cerner ses causes et les facteurs

déterminants, produisant ainsi des analyses qui sont aussi utiles pour mieux comprendre les effets d'autres ACIP sur les flux d'IED.

Certains ACIP ont plus été étudiés que d'autres. Les analyses ont porté principalement sur des accords régionaux tels que l'ALENA, le MERCOSUR et quelques accords entre pays d'Asie, comme la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) ou l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN). Jusqu'à présent, les accords d'intégration économique bilatéraux ont moins retenu l'attention, soit parce qu'ils n'ont pas eu d'impact manifeste, soit parce qu'ils sont encore trop récents. Plusieurs études économétriques de l'impact des ACIP sur l'IED ont été faites ces dernières années.

B. Les mécanismes économiques des ACIP

1. Biens et services exportables

Les effets économiques des AIE, c'est-à-dire les accords d'intégration régionaux qui ne portent que sur la libéralisation des échanges commerciaux et ne contiennent pas de dispositions relatives à l'investissement, devraient être limités à des effets sur le commerce, soit *création d'échanges*, c'est-à-dire augmentation des échanges entre les pays membres, soit *détournement d'échanges*, c'est-à-dire augmentation des importations en provenance des autres pays membres au détriment de pays tiers. En introduisant des dispositions relatives à l'investissement, comme la libéralisation ou la protection de l'IED, les ACIP peuvent déclencher des interactions complexes entre le commerce et l'investissement dans le domaine des biens et services exportables. En conséquence, l'IED peut devenir un moyen essentiel, pour les entreprises tant des pays parties que des pays tiers, de répondre aux menaces et aux possibilités qui découlent de la création d'un marché plus large grâce au libre-échange entre les pays membres et entre les entreprises implantées dans ces pays, mais qui peut être discriminatoire à l'égard des pays non membres et de leurs entreprises.

Cela peut avoir des effets non seulement sur le commerce international, mais aussi sur les flux d'IED intrarégionaux et interrégionaux, les réduisant

dans certains cas et les stimulant dans d'autres¹. La conclusion d'un ACIP peut stimuler l'IED pour une raison très simple, à savoir que l'élimination des obstacles au commerce intrarégional modifie un des facteurs économiques qui a une influence majeure sur l'IED, c'est-à-dire la taille du marché, puisqu'elle équivaut à créer un marché régional plus grand que le marché intérieur de chacun des pays parties. Toutefois, l'impact ne se limite pas au fait qu'un marché plus grand, en particulier s'il est en forte croissance, attirera davantage d'IED. Les effets de la conclusion d'un accord de ce type peuvent être différents pour les STN déjà implantées sur le marché régional et pour les autres. Les effets sur chaque catégorie d'investisseur dépendent de la grandeur, de la nature et de l'importance du marché pour les investisseurs déjà établis et pour les investisseurs futurs, varient selon que les investisseurs sont convaincus ou non de la pérennité de la libéralisation des échanges et de la discrimination, qui se sont souvent révélés éphémères dans le cas des accords d'intégration économique entre pays en développement, selon que les parties à l'accord sont uniquement des pays développés, des pays en développement ou des pays tant développés qu'en développement et en fonction des perspectives de croissance du marché régional et de nombreux autres facteurs.

Pour les entreprises qui produisent des biens entrant dans le commerce international, la création d'un grand marché régional crée une nouvelle donne à laquelle elles devront s'adapter de différentes manières, selon qu'elles sont en concurrence ou non et selon qu'elles sont des entreprises des pays membres ou de pays tiers². Les adaptations aux modifications résultant de la création d'un nouveau groupe économique sont qualifiées d'effets statiques, c'est-à-dire d'effets qui s'estomperont une fois l'ajustement terminé. Toutefois, la création d'un marché régional élargi peut aussi avoir des effets à long terme. Elle peut créer une nouvelle dynamique pour toutes les entreprises en leur permettant de réaliser des économies d'échelle et de spécialisation et des gains de productivité ou de réduire le coût de leurs intrants, et aussi du fait de la pression de la concurrence. Il convient de se demander comment ces ajustements statiques et dynamiques influent sur l'IED.

Si, avant l'intégration, l'IED dans le secteur manufacturier était motivé par l'existence d'obstacles au commerce au niveau national, c'est-à-dire s'il s'agissait d'investissements motivés par une stratégie de remplacement des importations, cet IED peut être menacé par la libéralisation des échanges, c'est-à-dire par la concurrence de producteurs plus compétitifs. La production à grande échelle dans le pays d'origine d'une STN, associée à une augmentation des exportations, peut être une option plus efficace que le maintien en existence de filiales peu productives dont l'existence n'était justifiée que par le protectionnisme. En d'autres termes, l'apparition de nouveaux courants d'échanges résultant de l'effet de *création d'échanges* pourrait entraîner une réduction de l'IED en provenance des autres pays membres de la zone d'intégration régionale.

Pour ce qui est des entreprises de pays tiers, celles qui exportent vers les membres du groupe régional peuvent être les premières menacées par la reconfiguration des obstacles au commerce. Leurs exportations continueront de rencontrer de tels obstacles, par exemple sous la forme d'un tarif extérieur commun dans le cas d'une union douanière, tandis que les producteurs installés à l'intérieur de la région y échapperont. Cela peut entraîner un *détournement des échanges*, c'est-à-dire que les importations en provenance de pays tiers seront remplacées par des importations en provenance des pays membres. Les exportateurs établis dans des pays tiers peuvent donc être évincés du marché. Pour contrer cette menace, une des options est d'investir à l'intérieur de la région, à condition que le régime régional ou national de l'investissement le permette. Il s'agirait alors de nouveaux IED visant à contourner les obstacles au commerce et donc d'une création d'IED. Mais d'autre part, comme nous l'avons vu plus haut, l'apparition de nouveaux concurrents plus compétitifs au sein de la région peut rendre le marché plus difficile pour les entreprises extérieures à la région. Toutefois, comme nous l'avons déjà dit, si le marché est important et prometteur, cela peut encourager des STN de pays tiers à y investir en sautant l'étape de l'exportation. La concurrence oligopolistique à l'échelle mondiale entre les STN dans de nombreuses branches de production, comme l'automobile, la chimie ou l'électronique, est un facteur qui incite les entreprises à suivre leurs concurrents sur les grands marchés régionaux du monde. Un grand marché régional peut accueillir plus d'entreprises que les marchés nationaux

préexistants, séparés par des obstacles au commerce, tout en leur permettant de produire à une échelle suffisante.

La libéralisation du commerce régional peut inciter les STN existantes, tant celles de la région que celles de pays tiers, à réorganiser leur réseau en établissements de production spécialisés desservant tout le marché régional³. Cela peut consister soit à se spécialiser dans la fabrication de produits finis répondant aux besoins du marché régional, soit à produire des composants qui sont ensuite livrés à des filiales de montage. Ces filiales bénéficieront d'économies d'échelle et de spécialisation. Si la région englobe des pays développés et des pays en développement, les étapes de production à forte intensité de main-d'œuvre peuvent être délocalisées ou implantées dans les pays en développement. Il est difficile de prédire l'effet net de ces restructurations sur l'IED. Il se peut que des filiales peu productives soient fermées dans certains pays, tandis que celles établies dans d'autres pays seront agrandies ou que de nouveaux établissements seront créés, ce qui constituerait un détournement de l'IED entre les pays membres ou, si l'effet d'expansion est plus fort que l'effet de réduction, une création d'IED.

Si la création d'une zone d'intégration économique accélère la croissance, comme ce fut le cas par exemple dans les premières années de l'intégration de l'UE, ce dynamisme peut susciter de nouveaux investissements et de nouveaux courants d'échanges imputables à des entreprises tant nationales qu'étrangères attirées par l'existence d'un vaste marché dynamique. Il se peut que, dès le départ, les nouveaux investissements visent à créer des filiales spécialisées plus productives que celles qui existaient avant l'intégration. En d'autres termes, l'intégration économique peut favoriser la création de réseaux de production internationaux intégrés.

Pour résumer, dans le cas des biens et services entrant dans le commerce international, la conjugaison des menaces et des possibilités découlant de la libéralisation du commerce et de l'investissement au niveau régional – sans réduction des obstacles au commerce avec les pays tiers – pour les entreprises, qu'elles soient ou non originaires des pays membres de la zone d'intégration régionale, peut parfois entraîner une réduction de l'IED, mais dans la plupart des cas elle devrait au contraire accroître les flux d'IED, en

particulier si le groupement régional contient des pays importants par leur poids économique, si les engagements de libéralisation sont crédibles et si le marché est en expansion.

2. Services non exportables

Toutefois, ces mécanismes ne s'appliquent pas aux services non exportables qui, en dépit de l'essor du commerce international de services informatiques, constituent toujours l'essentiel des activités de service. Il s'agit en particulier des services d'infrastructure – télécommunications, production et distribution d'électricité et d'eau et la plupart des services de transport –, du tourisme, de la construction, de la plupart des services financiers, des services liés au commerce international et d'un certain nombre de services aux entreprises. L'échange international de ces services peut se faire selon plusieurs modes: mouvements transfrontières de consommateurs ou de fournisseurs de services professionnels, mouvements temporaires de personnel ou établissement de filiales à l'étranger, c'est-à-dire IED. En réalité, du point de vue de l'entreprise fournisseuse, dans la plupart des cas un investissement direct est nécessaire pour vendre ses services à l'étranger. Même s'il est techniquement possible de fournir un service depuis l'étranger, la réglementation de la plupart des pays exige une présence locale, comme c'est en général le cas pour l'assurance par exemple.

Par conséquent, pour qu'un ACIP ait un effet sur le commerce de ces services, il faut qu'il y ait libéralisation de l'IED. Toutefois, la libéralisation des services, et en particulier des services d'infrastructure, est beaucoup moins avancée que celle de l'industrie manufacturière et se fait principalement de manière unilatérale. Sauf rares exceptions, les pays en développement sont encore réticents à assujettir la libéralisation des services d'infrastructure à un accord international⁴. Quelques pays, notamment d'Amérique latine, ont ouvert leurs programmes de privatisation à l'IED, mais les autres ont préféré interdire les acquisitions par des intérêts étrangers. Globalement, que ce soit dans les pays développés ou dans les pays en développement, c'est dans le secteur des services qu'il y a toujours le plus de restrictions à l'IED (UNCTAD, 2006a) et les activités de service les plus importantes sont rarement visées par les dispositions de libéralisation de

l'investissement des ACIP, si bien que, pour l'essentiel, elles ne sont pas concernées par ces accords.

Il convient de faire quelques mises en garde à propos de la libéralisation de l'IED dans les services. Le simple fait de libéraliser les flux de capitaux, voire d'octroyer un droit d'établissement aux investisseurs étrangers, n'est pas nécessairement suffisant pour susciter des flux d'IED.

Premièrement, dans de nombreuses activités de service, l'IED initial se fait sous la forme d'acquisition de fournisseurs existants par des entreprises étrangères. Par conséquent, pour qu'il y ait IED, il faut notamment que le pays n'applique pas de restrictions officielles ou officieuses aux fusions et acquisitions. Si l'entreprise cible d'une acquisition est une entreprise d'État, pour qu'il y ait IED, il faut d'abord que le gouvernement décide de la privatiser et ensuite qu'il autorise les investisseurs étrangers à participer au processus de privatisation. Dans le cas des entreprises privées, il est fréquent que le gouvernement s'oppose à une acquisition par des investisseurs étrangers si l'entreprise est considérée comme d'importance stratégique⁵.

Deuxièmement, la plupart des activités de service sont très réglementées. La réglementation varie selon les pays et, si elle est trop lourde, elle peut constituer un obstacle additionnel à l'IED, même si celui-ci a été officiellement libéralisé⁶.

Troisièmement, il semble, comme nous l'avons dit au chapitre premier, que la libéralisation de services comme les télécommunications, l'électricité, la banque ou l'assurance attire davantage d'IED que la libéralisation de l'industrie manufacturière. Presque tous les pays sont ouverts à l'IED dans l'industrie manufacturière et beaucoup d'entre eux offrent des incitations pour attirer les formes les plus souhaitables d'IED, comme celles qui sont axées sur l'exportation. Toutefois, rares sont les pays en développement qui attirent des flux satisfaisants d'IED dans l'industrie manufacturière. En revanche, il semble que la plupart des pays qui ont invité des STN à participer à leurs programmes de privatisation dans les services ou qui ont ouvert leur secteur financier à l'IED ont reçu des flux d'IED. Cela pourrait s'expliquer par le fait que, pour les STN de services, l'IED est le seul moyen

de se développer à l'international. En outre, comme de nombreux pays restreignent toujours l'IED dans les services, ces STN ont moins de choix que les entreprises manufacturières. C'est pourquoi, là où des activités de service ont été ouvertes à l'IED par des accords internationaux, cela a entraîné ou devrait entraîner un accroissement des flux d'IED. Le cas du Mexique est typique à cet égard: après avoir adhéré à l'ALENA, ce pays a ouvert son secteur financier aux banques du Canada et des États-Unis. De plus, à partir de 2000, l'ALE UE-Mexique a élargi aux banques européennes le droit d'établir des filiales entièrement détenues par la maison mère. Ces deux accords ont entraîné une augmentation de l'IED dans le secteur financier mexicain (Hoekman *et al.*, 2004: 14-15).

Comme le montre le tableau 2, fondé sur une analyse de quelques ACIP conclus par les États-Unis, la libéralisation bilatérale des services peut être relativement large et touche en particulier les télécommunications et les services financiers.

Tableau 2. Libéralisation additionnelle des services résultant des ACIP bilatéraux conclus par les États-Unis

Branche d'activité	Chili	Australie	Bahreïn	CAFTA	Maroc	Singapour
Banque			Oui		Oui	Oui
Assurance			Oui	Oui	Oui	
Télécommunications	Oui		Oui	Oui	Oui	Oui
Services de conseils financiers			Oui			
Services de radiodiffusion et services audiovisuels	Oui	Oui				
Commerce de gros et de détail				Oui		
Cadres étrangers				Oui		Oui
Courrier express						Oui
Immobilier						Oui
Services juridiques						Oui

Source: Banque mondiale, 2005: 100.

3. Flux d'investissement inter-ACIP et intra-ACIP

Diverses données montrent que les ACIP attirent des IED dans l'année qui suit l'entrée en vigueur et aussi dans les années suivantes, les entreprises ayant recours à l'IED pour s'adapter aux modifications résultant de l'intégration. L'impact est plus évident dans le cas de l'IED provenant de l'extérieur du groupement économique, mais ces accords peuvent aussi stimuler dans une certaine mesure l'IED intrarégional (Te Velde and Bezemer, 2004: 1). Cet impact peut être particulièrement prononcé dans le cas des ACIP Nord-Sud, comme l'ALENA.

Comment expliquer la différence entre l'impact des ACIP sur les flux entre groupements régionaux et leur impact sur les flux intrarégionaux? Si un marché régional est important, si les pays membres ont un grand potentiel économique, si les dispositions relatives au commerce et à l'investissement sont crédibles et si les autres politiques sont raisonnables, les entreprises de pays extérieurs qui sont défavorisées par rapport aux entreprises des pays parties à de tels accords par l'existence d'obstacles au commerce, et parfois de restrictions à l'investissement, seront incitées à investir sur un tel marché. L'une de leurs motivations sera de contourner la protection commerciale et la discrimination sur un marché important. Il y a une autre explication en rapport avec les effets dynamiques des grands marchés intégrés, qui permettent de réaliser des économies d'échelle et de spécialisation.

Les données relatives aux effets des ACIP sur l'*investissement intrarégional* sont plus ambiguës, ce qui conduit certains analystes à penser que les effets concernent essentiellement l'IED provenant de l'extérieur de la région. Il est vrai que les entreprises déjà établies dans un pays membre ont accès à tout le marché sans devoir se délocaliser et ont donc moins de raisons d'investir dans les autres pays membres (Hoekman *et al.*, 2004: 9). Les observations faites durant les premières années qui ont suivi la formation de l'UE ont confirmé cette hypothèse: la création de ce qui s'appelait alors la Communauté économique européenne (CEE) a attiré d'importants flux d'IED des États-Unis, tandis que les entreprises des pays membres se sont adaptées en exportant ou en réalisant des fusions-acquisitions dans leur propre pays. Il y a toutefois quelques exceptions à cette règle:

- Lorsqu'un ACIP est conclu entre un pays développé et un pays moins avancé, les entreprises du pays développé investissent dans le pays en développement: ce fut le cas tant au Mexique (dans le cadre de l'ALENA) que dans les pays d'Europe centrale et orientale (dans le cadre de l'UE), qui ont reçu beaucoup d'IED des pays membres plus développés, ainsi que de pays tiers souhaitant avoir accès à des intrants moins coûteux et au vaste marché des pays développés de la région. Certaines études économétriques ont aussi montré que des accords considérés comme ayant des dispositions relatives à l'investissement plus faibles, tels que ceux conclus par l'UE et des pays en développement et quelques ACIP bilatéraux conclus entre un pays développé et un pays en développement, avaient un impact sur l'IED vers les pays en développement;
- La deuxième exception concerne les services non exportables. Si les dispositions relatives à l'investissement d'un ACIP englobent les services et libéralisent l'IED, comme ce fut le cas dans le programme du marché unique de l'Union européenne ou de l'ALENA, elles peuvent susciter d'importants flux d'IED entre les parties à l'accord⁷;
- Troisièmement, certains ACIP régionaux (ANDEAN, ASEAN et MERCOSUR) visent à promouvoir la formation de coentreprises associant des entreprises de différents pays membres. En cas de succès, ces mesures, qui sont des mesures concernant purement l'investissement, devraient entraîner une augmentation de l'IED intrarégional. Par exemple, dans l'ASEAN, où le programme est assez avancé, des incitations fiscales et douanières sont offertes aux coentreprises dans l'industrie manufacturière.

C. Impact des ACIP sur l'IED: aperçu de la littérature

Hormis dans le cas de l'UE, que nous aborderons séparément plus loin, il n'existe que peu d'études empiriques de l'impact des ACIP sur l'investissement. Cela pourrait s'expliquer par le fait que la plupart de ces accords sont si récents qu'il n'y a tout simplement pas assez de données exploitables (Hoekman *et al.*, 2004: 9). Il se peut aussi que, vu les lacunes des données relatives à l'IED et l'existence d'interactions complexes entre le

commerce international et l'IED, il soit encore plus difficile d'évaluer l'impact d'un accord d'intégration économique réunissant de nombreux pays sur les flux d'IED que celui d'un TBI. La plupart des études concernent l'ALENA et le MERCOSUR. Il existe aussi quelques études économétriques visant à isoler l'effet des dispositions des ACIP relatives à l'investissement sur les flux d'IED.

1. L'impact de l'ALENA et du MERCOSUR sur les flux d'IED

Les flux d'IED vers l'ensemble de la zone ALENA ont augmenté aussitôt avant et après l'entrée en vigueur de cet accord; toutefois, il n'est pas certain que cela puisse être imputé à l'ALENA. L'impact de l'ALENA a été particulièrement prononcé au Mexique. Dans les années précédant immédiatement l'entrée en vigueur de l'ALENA, les flux d'IED vers le Mexique ont doublé pour dépasser les 4 milliards de dollars par an et, dans les années suivantes, ils ont progressé encore plus, pour atteindre plus de 10 milliards de dollars en 1994 avant de retomber légèrement, à 9,5 milliards de dollars, en 1995 (UNCTAD, 1998a: 125). La libéralisation de la politique mexicaine de l'IED, officialisée et renforcée par les dispositions de l'ALENA, la proximité du marché des États-Unis et la garantie d'accès à ce marché, et la disponibilité de main-d'œuvre peu coûteuse ont entraîné une augmentation notable des flux d'IED vers le Mexique, malgré la crise du peso. On peut donc dire que les flux d'IED vers le Mexique dans le cadre de l'ALENA ont été le fruit de plusieurs facteurs: a) facteurs économiques – taille du marché, ressources et productivité; b) facteurs institutionnels – renforcement de la protection de l'IED résultant de la conclusion de l'ALENA; et c) dispositions sectorielles spécifiques (Blomström and Kokko, 1997; UNCTAD, 1998a: 125-126). C'est dans l'industrie automobile que l'ALENA a eu le plus d'impact sur l'économie mexicaine. Les STN des États-Unis investissaient déjà au Mexique à la recherche de gains de productivité avant la conclusion de l'ALENA. Toutefois, l'ALENA les a incitées à accroître considérablement leurs investissements. En conséquence de cette évolution, en 1997, 80 % des véhicules produits par ces STN au Mexique étaient exportés, contre 48 % en 1994 (USITC, 1997). En outre, les constructeurs japonais ont réorienté une partie de leur IED des États-Unis et du Canada vers le Mexique après l'entrée en vigueur de l'ALENA.

L'instauration du MERCOSUR, en 1994, a créé un marché régional de plus de 200 millions d'habitants réunissant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, auxquels la Bolivie et le Chili se sont joints en qualité de membres associés en 1996. De fait, le marché est dominé par le Brésil, dont la population représente 70 % du total. Les entrées d'IED dans le MERCOSUR ont augmenté juste avant et aussitôt après l'établissement de ce marché commun en 1995 – 10 milliards de dollars en 1995, 17 milliards de dollars en 1996 et 38 milliards de dollars en 1998. Les considérations d'accès au marché, s'ajoutant à la libéralisation des échanges commerciaux et à des dispositions de promotion et de protection de l'IED, semblent avoir favorisé cette évolution. Toutefois, il est difficile d'imputer la croissance des flux d'IED à la seule existence du MERCOSUR (Blomström and Kokko, 1997; UNCTAD, 1998a: 126). Les réformes macroéconomiques, la libéralisation du commerce et de l'investissement et, surtout, les programmes de privatisation des pays membres, et en particulier de l'Argentine et du Brésil, qui ont coïncidé avec la création du MERCOSUR, ont tous contribué à accroître les flux d'IED. Le MERCOSUR a consolidé cette évolution, notamment en Argentine et au Brésil, qui sont les deux pays qui ont le plus bénéficié de l'afflux d'IED. D'autres facteurs sans rapport avec le MERCOSUR, notamment la libéralisation unilatérale de l'IED dans l'exploitation des ressources naturelles en Argentine, ont aussi contribué à stimuler l'IED. Chundnovsky et Lopez ont constaté que la création du MERCOSUR a eu un impact sur l'IED, mais essentiellement sur les investissements d'origine extrarégionale et en général sous la forme de fusions ou acquisitions (Yeyati *et al.*, 2002: 7). Néanmoins, cet impact est relativement mineur, sauf dans l'industrie automobile, à laquelle l'Argentine et le Brésil ont appliqué un régime spécial (Chudnovsky and Lopez, 2007: 12).

2. Études économétriques de l'impact des ACIP sur l'IED

Il existe quelques études économétriques visant à évaluer l'impact des ACIP sur les flux d'IED. Elles emploient les mêmes variables dépendantes et variables de contrôle que les études portant sur les TBI que nous avons présentées dans le chapitre II ci-dessus: les flux d'IED comme variables dépendantes et diverses mesures du PIB, de l'inflation, de l'ouverture

commerciale, entre autres, comme variables de contrôle. Par nécessité, les auteurs ont dû faire des postulats simplificateurs concernant les variables explicatives, c'est-à-dire la teneur des dispositions des ACIP concernant l'investissement et le commerce international. Les premières études ne portaient que sur l'impact que pourrait avoir le fait d'être partie à un tel accord, laissant de côté la teneur des dispositions relatives à l'investissement. C'est pourquoi on les appelle études de type «boîte noire». Quelques études plus récentes tiennent compte de la teneur de ces dispositions.

a. Les études de type «boîte noire»

Un des principaux buts de ces études est d'isoler les effets des ACIP sur les flux de marchandises et d'investissement des effets d'autres facteurs. Les premières études étaient axées sur les effets commerciaux et visaient en particulier à évaluer l'ampleur de la création ou des détournements d'échanges et donc les gains ou pertes de bien-être pour les pays parties et les autres. La principale technique économétrique *ex post* employée pour déterminer les facteurs qui influent sur les échanges commerciaux bilatéraux est le modèle gravitationnel. Il tire son nom de l'analogie avec la loi de la gravité en physique. On part du principe que les échanges entre deux pays ont une relation positive avec la taille des deux pays et une relation inverse avec la distance qui les sépare. On ajoute d'autres variables, telles que la capacité d'offre du pays exportateur et l'état de la demande dans le pays importateur, ainsi que divers facteurs propres à stimuler ou à freiner les échanges. Après l'apparition des ACIP, on a élargi le modèle gravitationnel dans le but d'évaluer leur impact sur les flux d'investissement entre paires de pays et, comme nous l'avons déjà vu, ce modèle a aussi été employé pour l'étude la plus récente de l'impact des TBI sur l'IED.

La méthode classique employée pour isoler l'impact d'un ACIP de celui d'autres variables explicatives sur les flux commerciaux bilatéraux et, plus tard, sur les flux d'IED, a consisté à ajouter aux modèles économétriques une variable explicative additionnelle dite «fictive», variable qui indique si un pays est ou non partie à l'accord. Cette variable prend la valeur 1 pour les pays parties et 0 pour les autres. Pour simplifier, on peut dire qu'après avoir éliminé l'effet d'autres variables explicatives, la variation des flux

commerciaux et des flux d'investissement résultant de l'introduction de cette variable fictive dans un modèle serait expliquée par le fait d'appartenir ou non à la zone préférentielle (Dee and Gali, 2003: 15). Cette technique met tous les ACIP sur un pied d'égalité, quelles que soient les différences de leurs dispositions relatives au commerce, à l'investissement et à d'autres questions, ainsi que des différences concernant la force, la portée et l'application des dispositions. C'est pourquoi on parle de méthode de la boîte noire. Cela signifie qu'on sait une seule chose, c'est qu'il existe des ACIP et que certains pays en font partie et d'autres non. Mais on ne connaît pas le contenu de la boîte noire, c'est-à-dire la teneur des dispositions de l'accord, et l'on n'en tient pas compte.

Te Velde et Bezemer ont passé en revue plusieurs études économétriques portant sur l'IED et employant la méthode de la boîte noire. La majorité concluait que la plupart des ACIP entraînaient une augmentation des flux d'IED provenant de pays extérieurs à la région concernée et certains aussi des flux intrarégionaux (Te Velde and Bezemer, 2004: 12).

Dans son étude déjà mentionnée, Banga (2003) a ajouté les accords d'investissement parmi les variables explicatives pouvant influencer les flux d'IED vers 15 pays en développement d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est sur la période 1980-2000. Il a analysé les effets des Principes d'investissement non contraignants de 1994 de l'APEC et de l'Accord sur la zone d'investissement de l'ASEAN de 1999, accords dont les parties se sont engagées à libéraliser leur industrie et à accorder le traitement national à tous les investisseurs de l'ASEAN immédiatement, sauf dans quelques branches de production d'intérêt national. L'étude a montré que le fait d'appartenir à l'APEC avait un impact notable sur les flux d'IED, mais pas le fait d'appartenir à l'ASEAN. Cela est probablement dû au fait que l'Accord sur la zone d'investissement de l'ASEAN était à l'époque relativement récent et pourrait n'avoir eu d'effets qu'avec un certain décalage (Banga, 2003: 28).

La Banque mondiale a fait une étude dans laquelle elle a examiné les effets de la participation de 152 pays à 238 ACIP régionaux et bilatéraux sur leurs entrées d'IED entre 1980 et 2002 (World Bank 2005: 109; Hoekman *et al.*, 2004: 10-12). Elle a employé la méthode de la boîte noire mais avec un

perfectionnement. Au lieu d'employer une variable fictive pouvant prendre la valeur 0 ou 1, elle a cherché à mesurer l'impact de l'augmentation de la taille du marché dû à la conclusion de ces accords. Avant la signature d'un accord, la variable prend la valeur zéro pour chaque pays. Après la signature, elle prend une valeur positive qui correspond, pour chaque pays, à l'élargissement du marché associé à l'intégration économique. Par exemple, dans le cas du MERCOSUR, la variable pour le Brésil est déterminée par la somme des PIB de l'Argentine, du Paraguay et de l'Uruguay, dont les marchés se sont ouverts au Brésil suite à son adhésion. Pour l'Argentine, elle est déterminée par la somme des PIB du Brésil, du Paraguay et de l'Uruguay (World Bank, 2005: 120). Le marché brésilien étant beaucoup plus grand que le marché argentin, la variable est nettement plus élevée pour l'Argentine (de même que pour le Paraguay et l'Uruguay) que pour le Brésil.

Premièrement, cette étude confirme l'importance des facteurs traditionnellement considérés comme ayant une influence sur l'IED, tels que l'ouverture au commerce extérieur, la croissance et la stabilité économique. Deuxièmement, en ce qui concerne les ACIP, ceux qui entraînent la création d'un marché plus vaste attirent plus d'IED. L'interaction entre l'entrée en vigueur d'un ACIP et l'élargissement du marché qui en résulte est significative et a un effet positif sur l'IED. En moyenne, une augmentation de 1 % de la taille du marché est associée à une augmentation de 0,5 % des entrées d'IED (World Bank, 2005: 11). Cela implique que si un pays veut conclure un ACIP pour attirer des flux d'IED, il doit chercher à s'associer à des marchés aussi grands que possible (World Bank, 2005: 11). Les ACIP conclus entre des pays dont le marché est petit n'ont guère d'effet sur l'IED. Toutefois, ces accords ne sauraient se substituer à un climat favorable à l'investissement. Un ACIP ne peut pas contrebalancer une mauvaise gestion macroéconomique, la corruption ou l'insuffisance des infrastructures. En outre, la conclusion d'un ACIP n'aurait guère d'effets sur les flux d'IED provenant de pays extérieurs à la région si les obstacles au commerce sont importants et restent inchangés.

b. Études visant à évaluer les dispositions des ACIP relatives à l'IED

Une étude de type boîte noire peut seulement indiquer si un ACIP a un effet sur les flux d'IED; elle ne permet pas de dire pourquoi certains groupements stimulent davantage que d'autres l'IED ni, par conséquent, de formuler des recommandations pour la conception d'accords propres à faciliter l'IED⁸. Un nombre croissant d'études récentes cherchent à dépasser ces limites et à mesurer l'effet des dispositions relatives au commerce et à l'investissement des ACIP. Dans quelques études récentes, les auteurs ont cherché à quantifier les dispositions des ACIP au moyen d'un indicateur de libéralisation ou à les évaluer de manière à isoler l'effet des dispositions concernant le commerce et l'investissement sur les flux d'IED.

Dee et Gali (2003) ont employé un modèle gravitationnel pour évaluer l'impact des ACIP sur l'IED durant la période 1988-1997, sur un échantillon de 77 pays. Leur étude concerne neuf ACIP bilatéraux, régionaux ou interrégionaux⁹. Ils ont pris comme variable dépendante le logarithme naturel du stock d'IED d'un pays d'origine dans un pays d'accueil. Comme variables explicatives, ils emploient un indicateur de libéralisation des dispositions concernant le commerce et des autres dispositions, de manière à évaluer séparément l'effet des dispositions relatives au commerce et celui des dispositions relatives à l'investissement sur l'IED. Les indicateurs sont des moyennes non pondérées de plusieurs sous-catégories de dispositions relatives à l'investissement.

L'étude examine plusieurs effets des ACIP sur les flux d'investissement. Premièrement, les auteurs cherchent à déterminer si l'investissement réagit aux dispositions commerciales d'une manière visant à contourner les obstacles tarifaires (établissement d'une «tête de pont»). Cette expression désigne les investissements directs réalisés par une STN d'un pays non membre dans un pays partie à un ACIP pour desservir les marchés des autres pays parties. Deuxièmement, l'investissement peut aussi réagir aux dispositions non commerciales des ACIP. Les entreprises peuvent déplacer leurs établissements de production d'un pays où les coûts sont relativement élevés vers un autre pays membre où les coûts sont plus bas (création d'investissement) ou d'un pays non membre à bas coût vers un pays membre

où les coûts sont plus élevés (détournement d'investissement) (Dee and Gali, 2003: 23-24). Les auteurs ont fait les constats suivants:

- Il y a des signes, mais relativement faibles, d'IED visant à contourner les obstacles tarifaires en réponse aux dispositions commerciales uniquement dans le cas du SPARTECA¹⁰ et de l'Accord de libre-échange Israël-États-Unis de 1985. Des préférences commerciales non réciproques ont permis aux pays insulaires du Pacifique d'attirer des IED non seulement d'Australie et de Nouvelle-Zélande, mais aussi d'autres pays (Dee and Gali, 2003: 34);
- La plupart des accords étudiés ont entraîné une création d'investissement plutôt qu'un détournement d'investissement, débouchant donc sur une distribution géographique plus efficiente de l'IED. Les auteurs ont constaté une création d'investissement dans les cas de l'AELE, de l'UE, de l'ALENA, du MERCOSUR, du SPARTECA et du CER (Accord de renforcement des relations économiques entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie)¹¹ et un détournement d'investissement uniquement dans le cas de la zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA). Ils n'ont constaté aucun effet dans le cas de la Communauté andine et de l'Accord États-Unis-Israël de 1985 (Dee and Gali, 2003: 35-36, 39-41);
- En ce qui concerne l'origine de l'IED, la plupart des ACIP examinés (ALENA, MERCOSUR, AFTA, CER et UE) ont attiré des investissements provenant principalement de pays non membres en raison de leurs dispositions de la «troisième génération» (Dee and Gali, 2003: 34);
- L'étude conclut que les dispositions non commerciales des accords de commerce préférentiel de la troisième génération, c'est-à-dire les ACIP, peuvent apporter des avantages économiques, mais que le caractère préférentiel des dispositions commerciales a toujours un coût économique (p. 40). Pour ce qui est des recommandations, les pays auraient tout intérêt à employer les négociations régionales pour convaincre leurs partenaires commerciaux de progresser dans la réforme du régime de

l'investissement, des services, de la politique de la concurrence et des marchés publics, surtout si cela se fait sur une base non préférentielle (Dee and Gali, 2003: 40-41).

Te Velde et Bezemer (2004) ont cherché à isoler l'effet des dispositions relatives à l'investissement des ACIP sur les flux d'IED. Ils ont pris comme variable dépendante le stock d'IED (en termes réels) des États-Unis dans 97 pays en développement et celui du Royaume-Uni dans 68 pays en développement, sur la période 1980-2001. Ils ont cherché à quantifier les variables explicatives clefs, c'est-à-dire les dispositions des ACIP relatives à l'investissement et au commerce. Ils vont plus loin que les études précédentes dans la quantification des différences entre les règles relatives à l'investissement des ACIP ainsi que de l'évolution de ces règles, en attribuant une note à divers types de dispositions, telles le traitement national et le traitement NPF, les prescriptions de résultat, les transferts de fonds, le règlement des différends et les règles relatives à l'expropriation, ainsi qu'à certaines règles commerciales non mesurables comme les règles d'origine. Ils ont introduit une variable additionnelle mesurant le degré de mise en œuvre des dispositions relatives à l'investissement.

Pour l'évaluation des dispositions relatives à l'investissement des sept ACIP et de leur évolution, ils emploient l'échelle suivante: 0 pour les pays non membres; 1 pour les ACIP qui contiennent quelques dispositions relatives à l'investissement (COMESA et SADC); 2 pour ceux qui contiennent des dispositions améliorées comme celles de la Communauté andine dans les années 90; 3 pour des dispositions relatives à l'investissement aussi complètes que celles du chapitre XI de l'ALENA; et -1 lorsque des dispositions plus restrictives ont été introduites, comme dans la Communauté andine durant les années 70. De même, ils emploient une échelle allant de 0 à 3 pour les différentes dispositions commerciales, telles que le degré de réduction des droits de douane et la force de la clause NPF. Leur hypothèse est que des valeurs élevées de l'indicateur relatif à l'investissement devraient entraîner une augmentation de l'IED au sein d'un groupement ou entre groupements.

Avant de passer à l'analyse économétrique, les auteurs testent cette hypothèse en examinant l'évolution du stock d'IED des États-Unis, exprimé en pourcentage du PIB du pays d'accueil, en réponse à l'introduction ou à l'amélioration des dispositions relatives à l'investissement de la Communauté andine, du MERCOSUR et de l'ASEAN. Le stock d'IED des États-Unis dans la Communauté andine a diminué dans les années 70, lorsque ce groupement a introduit des restrictions à l'IED de pays tiers connues sous l'appellation de Décision 24. Il a recommencé à augmenter dans les années 90, lorsque ces restrictions ont été levées et qu'a été instaurée une zone de libre-échange andine. Le stock d'IED des États-Unis dans le MERCOSUR a aussi augmenté pendant un certain temps après l'entrée en vigueur de l'accord. Les STN des États-Unis ont aussi réagi à l'amélioration progressive du climat du commerce et de l'investissement dans les pays de l'ASEAN après la conclusion de l'Accord de l'ASEAN pour la promotion et la protection des investissements (1987), tel que modifié par le Protocole de 1996, la mise en place de la zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) en 1992 et l'adoption de l'Accord-cadre sur les zones d'investissement de l'ASEAN en 1998. Cette analyse statistique simple, le seul ajustement concernant le PIB des pays d'accueil, donne une première indication du fait que l'IED est sensible aux dispositions des ACIP relatives au commerce et à l'investissement (Te Velde and Bezemer, 2004: 17).

Employant un modèle économétrique dans lequel ils ont introduit les variables de contrôle habituelles, les auteurs constatent que le stock réel d'IED est en moyenne de 68 % plus élevé dans les pays en développement parties à l'un des sept ACIP suivants: ALENA, MERCOSUR, CARICOM, ASEAN, ANDEAN, SADC et COMESA. De plus, par comparaison avec les pays non membres, les pays faisant partie du CARICOM, de l'ASEAN, de la Communauté andine et de l'ALENA attiraient davantage d'IED des pays tiers. Les auteurs attribuent le fait que certains ACIP attirent davantage d'IED que d'autres à l'existence d'un plus grand nombre de dispositions relatives à l'investissement (Te Velde and Bezemer, 2004: 23). En d'autres termes, dans une région dans laquelle il y a seulement quelques dispositions communes relatives à l'investissement, le stock d'IED augmente de 41 %, tandis que dans les régions dans lesquelles il y en a davantage, il augmente de 41 % de plus. Par exemple, l'appartenance à l'ASEAN aurait accru l'IED de 123 % en

moyenne, tandis que l'appartenance à la COMESA ne l'aurait accru que de 41 % parce que le traité COMESA contient moins de dispositions relatives à l'investissement (Te Velde and Bezemer, 2004: 23).

Les auteurs ont aussi cherché les raisons pour lesquelles certains pays parties à un ACIP reçoivent davantage d'IED que les autres. Ils constatent que les pays les plus grands sont ceux qui attirent le plus d'IED grâce à l'intégration régionale. Par exemple, en pourcentage du PIB du pays d'accueil, le stock d'IED des États-Unis a été multiplié par trois en Argentine, pays relativement grand, et seulement par deux en Uruguay, après la formation du MERCOSUR. Les auteurs expliquent que les investisseurs cherchent à être le plus près possible des marchés les plus importants. Les pays qui sont les plus éloignés du pays le plus grand parmi les parties à un accord attireront donc moins d'IED. Par contre, le PIB par habitant n'a pas d'influence sur le choix des investisseurs entre les pays parties à un ACIP (Te Velde and Bezemer, 2004: 23-24). Ces résultats restent valables même avec plusieurs spécifications différentes.

L'étude de Leshner et Miroudot (2006), fondée sur un modèle gravitationnel, analyse les conséquences de l'inclusion de dispositions relatives à l'investissement dans 24 ACIP Nord-Sud, dont un seul, l'ALENA, est un accord d'intégration régionale. Les autres accords étudiés sont 11 accords conclus par l'UE et 2 par l'AELE avec différents pays en développement et des accords liant l'Australie, le Canada, les États-Unis, le Japon et la Nouvelle-Zélande à divers pays en développement (tableau 3). Cette étude porte donc sur des ACIP dont l'effet sur l'IED a rarement été analysé, puisque la plupart des études portent sur des ACIP régionaux. Les auteurs postulent que, dans le cas des ACIP réunissant des pays non contigus, les mécanismes économiques qui influent sur le commerce et l'IED peuvent être similaires à ceux qui agissent dans les ACIP régionaux, c'est-à-dire la recherche de nouveaux marchés, le contournement des obstacles tarifaires et la recherche de gains d'efficacité, ainsi que la création et le détournement d'investissement (Te Velde and Bezemer, 2004: 8).

La plupart des accords analysés font partie de la nouvelle génération d'AII (20 sur 24 ont été conclus entre 2000 et 2005), si bien que cette étude

complète celle de Dee et Gali, qui portait sur des AII plus anciens. Comme les données couvrent la période 1990-2004, il convient de s'interroger sur l'impact de sept ACIP entrés en vigueur en 2004-2005. Toutefois, les auteurs soutiennent que les entreprises étrangères anticipent les dispositions relatives à l'investissement des accords à venir et commencent à investir avant leur entrée en vigueur (Te Velde and Bezemer, 2004: 28), ce que plusieurs études semblent confirmer¹².

Afin d'évaluer l'effet des dispositions relatives à l'IED, les auteurs ont créé pour chaque ACIP un indicateur synthétique de l'ampleur et de la profondeur desdites dispositions. Pour cela, ils ont attribué une valeur de 0, 0,5 ou 1 à 27 types de dispositions relatives à l'investissement classées dans six grandes catégories: droit d'établissement et non-discrimination avant entrée, droit d'établissement et non-discrimination après entrée, IED dans les services, réglementation et protection de l'IED, règlement des différends, et promotion de l'IED et coopération¹³. Les valeurs attribuées à chaque disposition sont additionnées, sans pondération, pour chaque accord, ce qui donne un classement des accords en fonction du degré d'ambition des dispositions relatives à l'investissement, employé pour l'analyse économétrique, avec plusieurs variables de contrôle habituelles, pour vérifier l'hypothèse que l'impact sur l'IED dépend de l'ampleur et de la profondeur des dispositions y relatives.

**Tableau 3. Quantification des dispositions relatives
à l'investissement de différents ACIP**

Accord	Année d'entrée en vigueur	Note
Accord pour le renforcement du partenariat économique entre le Japon et les États-Unis du Mexique	2005	0,76
Accord de libre-échange entre le Canada et la République du Chili	1997	0,72
Accord d'association entre les Communautés européennes et l'ex-République yougoslave de Macédoine	2001	0,72
Accord de libre-échange nord-américain	1994	0,68

**Tableau 3. Quantification des dispositions relatives
à l'investissement de différents ACIP (suite)**

Accord	Année d'entrée en vigueur	Note
Accord euro-méditerranéen entre les Communautés européennes et le Royaume de Jordanie	2002	0,64
Accord de libre-échange entre l'Australie et la Thaïlande	2005	0,64
Accord de libre-échange entre le Chili et les États-Unis	2004	0,64
Accord de libre-échange entre Singapour et les États-Unis d'Amérique	2004	0,64
Accord de libre-échange entre les États membres de l'AELE et Singapour	2003	0,60
Accord entre le Japon et la République de Singapour pour un partenariat économique de la nouvelle ère	2002	0,58
Accord de partenariat économique plus étroit entre la Nouvelle-Zélande et la Thaïlande	2005	0,58
Accord de partenariat économique plus étroit entre la Nouvelle-Zélande et Singapour	2001	0,50
Accord de libre-échange entre les États membres de l'AELE et les États-Unis du Mexique	2001	0,48
Accord d'association entre les Communautés européennes et le Chili	2003	0,46
Accord de libre-échange entre l'Australie et Singapour	2003	0,46
Accord de coopération économique entre la Communauté européenne et les États-Unis du Mexique	2000	0,44
Accord euro-méditerranéen entre les Communautés européennes et le Royaume du Maroc	2000	0,42
Accord de commerce, de développement et de coopération entre les Communautés européennes et l'Afrique du Sud	2000	0,42

**Tableau 3. Quantification des dispositions relatives
à l'investissement de différents ACIP (suite)**

Accord	Année d'entrée en vigueur	Note
Accord euro-méditerranéen entre les Communautés européennes et la Tunisie	1998	0,42
Accord euro-méditerranéen entre les Communautés européennes et l'Égypte	2004	0,38
Accord de libre-échange entre les États membres de l'AELE et le Chili	2004	0,38
Accord euro-méditerranéen entre les Communautés européennes et Israël	2000	0,36
Accord de libre-échange entre la Jordanie et les États-Unis	2001	0,26
Accord de commerce et de relations commerciales entre la Papouasie-Nouvelle-Guinée et l'Australie (PATCRA)	1977	0,20
Moyenne		0,52

Source: Leshner et Miroudot, 2006: 19.

Sur les 24 ACIP étudiés, celui qui a la note globale la plus élevée pour ce qui est de l'ampleur et de la profondeur des dispositions relatives à l'IED est l'accord entre le Mexique et le Japon (0,76); viennent ensuite les accords entre le Canada et le Chili (0,72) et entre l'UE et l'ex-République yougoslave de Macédoine (0,72). En fin de classement se trouvent l'accord entre la Papouasie-Nouvelle-Guinée et l'Australie (0,2) et les accords entre les États-Unis et la Jordanie (0,26)¹⁴ et entre l'UE et Israël (0,36) (Leshner and Miroudot, 2006: 19). Parmi les accords qui n'ont pas été étudiés, celui qui a la note la plus élevée est le Traité de Rome de 1958 portant création de la Communauté économique européenne (0,78). L'ALENA suit de près avec une note de 0,68 (tableau 3).

La variable dépendante est le flux d'IED bilatéral sur la période 1990-2004 entre les pays développés parties aux ACIP étudiés, d'une part, et 154 pays en développement ou en transition d'accueil, d'autre part. L'ensemble des données relatives aux flux d'IED bilatéraux portent au total

sur 181 pays, mais l'étude ne précise pas quels sont les pays d'origine et les pays d'accueil (Leshner and Miroudot, 2006: 49). L'analyse se fonde sur un nombre considérable d'observations, 7 258 pour les flux d'IED bilatéraux et 9 027 pour les flux commerciaux bilatéraux.

Les auteurs obtiennent une relation positive entre les dispositions relatives à l'investissement des ACIP analysés et les flux commerciaux, et plus encore entre ces dispositions et les flux d'IED. Dans l'échantillon analysé, il y a une relation positive entre l'entrée en vigueur d'un ACIP comportant des dispositions ambitieuses en matière d'investissement et les échanges commerciaux et les flux d'IED. Le coefficient est plus élevé pour l'IED (0,456) que pour le commerce international (0,190), ce qui paraît logique puisqu'on peut s'attendre à ce que les dispositions relatives à l'investissement aient plus d'effet sur les flux d'investissement que sur les flux commerciaux.

L'entrée en vigueur d'un tel accord est associée à une augmentation de 57,1 % des flux d'IED et de 20,8 % des exportations (p. 27).

Il convient de prendre ces estimations avec une certaine réserve, car les variables fictives employées pour les ACIP peuvent être influencées par d'autres variables. Néanmoins, le signe et l'ordre de grandeur de ces valeurs donnent à penser que l'existence de dispositions ambitieuses en matière d'investissement a une incidence tant sur le commerce que sur l'investissement, et que le commerce complète, plus qu'il ne remplace, l'investissement dans le cadre des ACIP qui comportent de telles dispositions (Leshner and Miroudot, 2006: 27).

En outre, ce double effet positif indique que l'investissement encouragé par les ACIP pourrait être motivé plus par la recherche de gains d'efficacité que par la recherche de nouveaux marchés (p. 38).

Une estimation plus fine tendrait à indiquer que les accords ont d'autant plus d'impact sur l'IED qu'ils comptent un grand nombre de dispositions relatives à l'investissement. Ces accords auraient aussi tendance à accroître les flux d'investissement venant de pays tiers et à avoir un effet de création d'investissement (Leshner and Miroudot, 2006: 28). Pour conclure, les auteurs

disent que le fait que les ACIP ont une incidence sur les échanges commerciaux et plus encore sur les flux d'IED est une bonne chose pour les pays en développement, d'autant plus qu'en général les accords Nord-Sud sont ceux qui contiennent le plus de dispositions en faveur de l'investissement et que l'IED peut apporter une grande contribution au développement (Leshner and Miroudot, 2006: 39).

Dans une étude ultérieure, Miroudot (2008) s'appuie sur ce travail et fait une analyse plus fouillée de l'impact économique que peuvent avoir les dispositions relatives à l'investissement des ACR. Cette étude porte sur l'Asie, région dans laquelle ont été conclus une grande partie des accords les plus récents et les plus novateurs, et examine plus particulièrement l'ampleur des engagements dans le secteur des services (secteur dans lequel il y a un nombre particulièrement élevé de restrictions à l'IED). L'échantillon est composé de 18 pays ayant conclu des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec 190 pays partenaires (la période couverte va de 1990 à 2006). Miroudot emploie une version simplifiée de l'équation gravitationnelle connaissances-capital¹⁵ et, comme Egger et Merlo (2007), ajoute deux variables à la spécification de l'IED: le PIB relatif et la dotation relative de main-d'œuvre qualifiée. Il y a un coefficient positif et significatif entre la variable mesurant les dispositions relatives à l'investissement des ACR (dans les deux spécifications), indiquant que l'IED est influencé par la teneur des ACR et par le traitement préférentiel accordé aux investisseurs étrangers (p. 205).

Miroudot conclut que les résultats donnés par le modèle quantitatif confirment que les dispositions relatives à l'investissement des ACR sont associées à des flux d'investissement plus élevés dans les deux sens, à une augmentation du commerce transfrontière de services et à une augmentation des échanges de marchandises. Toutefois, l'effet mesuré est un peu moins prononcé que celui obtenu dans des études antérieures comme celle d'Adams *et al.* (2003) ou de Leshner et Miroudot (2006). Il reste néanmoins important sur le plan économique; il est plus fort pour l'IED sortant que pour l'IED entrant (p. 206).

Toutefois, comme le dit l'auteur, la question du lien de causalité entre les dispositions des accords commerciaux relatives à l'investissement et l'augmentation des stocks d'IED n'est pas tranchée. Il est fort possible que les pays aient tendance à conclure des ACR avec des partenaires dans lesquels ils ont des investissements importants ou pourraient en avoir et que ces ACR aient une plus forte probabilité de contenir des dispositions ambitieuses en matière d'investissement.

Miroudot tire plusieurs conclusions de son analyse. Le constat que la libéralisation simultanée du commerce et de l'investissement semble avoir plus d'impact justifierait la nouvelle génération d'ACR comportant des dispositions d'intégration approfondie en matière d'investissement et de commerce des services. Vu l'importance de la teneur des dispositions, on pourrait encourager les pays à être plus ambitieux. Le constat que les efforts de libéralisation d'un pays peuvent stimuler ses investissements directs à l'étranger signifierait que le fait d'ouvrir davantage l'économie nationale aux entreprises étrangères permettrait aux entreprises nationales d'investir plus facilement à l'étranger.

D. L'IED dans l'Union européenne

Bien que le présent document porte principalement sur l'impact des AII sur les flux d'IED vers les pays en développement, il est utile de donner un bref aperçu du cas de l'UE. L'UE est l'organisation d'intégration régionale la plus ancienne, la plus grande et la plus avancée du monde et celle qui a le mieux réussi. Sa création, son fonctionnement, son approfondissement et son élargissement ont eu un impact considérable sur l'IED au fil des ans. C'est pourquoi elle offre un bon exemple des mécanismes par lesquels les ACIP peuvent influencer sur l'IED dans le cas de l'ACIP le plus achevé du monde et de la manière dont ils ont fonctionné.

1. Les premières années de la Communauté économique européenne

Les préparatifs de la création de la CEE en 1958 et la mise en œuvre progressive des dispositions du Traité de Rome concernant l'union douanière et le marché commun ont coïncidé avec d'importants IED des STN des États-

Unis dans l'industrie manufacturière des pays membres. Le stock d'IED des États-Unis dans la CEE a triplé entre 1957 et 1964, progressant beaucoup plus vite que leur stock total. Entre 1955 et 1972, la part des six pays membres de la CEE dans le stock d'IED des États-Unis est passée de 6 % à 17 % (UNCTAD, 1998a: 125). Les auteurs qui ont examiné la question considèrent tous que cet afflux d'investissements est imputable en très grande partie aux effets dynamiques de l'intégration et en particulier à la création et à l'expansion rapide d'un grand marché régional (Blomström and Kokko, 1997; Yannopoulos, 1990; et UNCTC, 1993) et, dans une moindre mesure, à des effets statiques liés au détournement des échanges¹⁶. La création de l'AELE a aussi attiré des IED des États-Unis dans l'industrie manufacturière, mais à plus petite échelle. Le Royaume-Uni a été la principale destination de ces flux¹⁷.

L'ajustement des entreprises de la CEE à l'intégration a pris la forme d'une expansion des exportations – la part des exportations intracommunautaires dans le total des exportations de la CEE est passée de 32 % en 1958 à 50 % en 1970 – et de fusions-acquisitions entre entreprises manufacturières d'un même pays. Sur les 2 118 fusions-acquisitions réalisées dans la CEE entre 1961 et 1969, près de 90 % concernaient des entreprises d'un même pays¹⁸. Rien ne permet de dire que la création de la CEE a stimulé l'IED intracommunautaire. Ni l'IED ni l'intégration en général n'ont eu d'effet sur le secteur des services. Comme nous l'avons déjà expliqué, la plupart des services ne peuvent pas être exportés directement: il faut soit une présence commerciale à l'étranger, soit un mouvement de personnes physiques. En principe, le Traité de Rome instituait tant le droit d'établissement que la liberté des mouvements de personnes, ainsi que la liberté des mouvements de capitaux. Toutefois, il ne traite pas des réglementations nationales dans des domaines tels que l'exercice de professions libérales, la fourniture de services ou les monopoles d'État dans les télécommunications, l'électricité ou le transport aérien, qui se sont révélées être des obstacles presque infranchissables au commerce des services et à l'IED dans le secteur des services.

2. Le Programme du marché unique de 1992

La deuxième grande vague d'IED dans l'UE a été déclenchée par le Programme du marché unique. Ce programme a été lancé en 1985 et exécuté entre la deuxième moitié des années 80 et le début des années 90. Il visait à éliminer les obstacles non tarifaires qui continuaient d'entraver les mouvements de marchandises, de services, de capitaux et de personnes, et donc à permettre aux entreprises de l'UE d'opérer dans des conditions de concurrence uniformes. En particulier, il a démantelé les obstacles au commerce et à l'investissement dans de nombreuses activités de services, ouvrant la voie à la déréglementation et à la libéralisation de ces activités.

Les entreprises de l'UE et des pays tiers, qu'elles opèrent dans l'industrie manufacturière ou dans les services, ont commencé à se préparer au marché unique vers le milieu des années 80, sans attendre son achèvement, et ont intensifié ce processus durant la phase de mise en œuvre. Leur adaptation a pris diverses formes qui présentaient trois caractéristiques communes. Premièrement, pour restructurer leurs activités, les entreprises, y compris celles basées dans l'UE, ont de plus en plus raisonné à l'échelle régionale, abandonnant des stratégies conçues pour des marchés nationaux distincts¹⁹. Deuxièmement, l'IED a joué un rôle très important dans la restructuration. Son moteur a été les fusions-acquisitions, et en particulier des fusions-acquisitions transfrontières qui sont devenues beaucoup plus nombreuses que jamais auparavant. Troisièmement, la structure de l'IED généré par le Programme du marché unique a été très différente de celle qui a résulté de la création de la CEE:

Premièrement, cette fois-ci les principaux acteurs ont été des STN de l'UE. L'IED intra-UE a progressé beaucoup plus vite que l'IED de pays tiers dans l'UE. En conséquence, sa part dans le total des entrées d'IED dans l'UE est passée de 30 % au milieu des années 80 à 60 % au début des années 90²⁰.

Deuxièmement, les STN non européennes les plus actives ont été les entreprises japonaises. Les flux annuels d'IED du Japon vers l'UE sont passés de 2 milliards de dollars en 1985 à 14 milliards de dollars en 1990, et atteignaient encore 8 milliards de dollars en 1993 (Kumar, 1994). À la fin de

1993, le stock d'investissements japonais en Europe occidentale – pour l'essentiel dans l'UE – était de 84 milliards de dollars, dont 83 % (70 milliards de dollars) avaient été réalisés entre 1987 et 1993 en réponse au Programme du marché unique. La principale motivation de ces investissements était de défendre les parts de marché contre la menace d'un protectionnisme croissant de l'UE contre la rapide expansion des exportations de véhicules automobiles et de produits électroniques japonais vers l'UE. À l'époque, le Japon craignait que le marché unique transforme l'UE en une forteresse. Des motivations similaires ont été à l'origine d'investissements de quelques nouveaux pays industriels d'Asie, comme la République de Corée.

Troisièmement, une grande partie de la croissance de l'IED à cette époque, notamment entre les membres de l'UE, s'est faite dans le secteur des services, notamment banque, assurance, commerce, transport, télécommunications, tourisme et services aux entreprises. Le Programme du marché unique était essentiellement un programme de libéralisation de l'IED dans les services. La part des flux d'IED intra-UE dans les services est passée de 55 % entre 1984 et 1986 à 64 % entre 1990 et 1992. Les entreprises de pays tiers ont aussi accéléré leurs investissements dans le secteur des services. Sur la même période, la part de l'IED de pays tiers dans les services est passée de 55 % à 62 % (Dunning, 1997: 21).

Quatrièmement, l'IED des États-Unis dans l'UE, même s'il n'a pas été aussi dynamique que celui des STN de l'UE ou du Japon, a progressé plus vite que le total de l'IED des États-Unis: sa part est passée de 35 % du total en 1985 à 41 % en 1990, puis est restée à ce niveau un certain temps. Cela s'explique par le fait qu'à l'époque du Programme du marché unique, les STN des États-Unis étaient déjà beaucoup mieux implantées sur le marché de l'UE que les STN japonaises et même que de nombreuses STN européennes. Les entreprises des États-Unis réalisaient 85 % de leur chiffre d'affaires sur le marché de l'UE par l'intermédiaire de filiales de production ou de vente et seulement 15 % par l'exportation. Le ratio est exactement inverse pour les entreprises japonaises: 15/85. Elles ne se sentaient donc guère menacées par le protectionnisme. C'est pourquoi celles du secteur manufacturier se sont concentrées sur la restructuration et le regroupement de leurs filiales déjà

existantes dans le cadre des réseaux régionaux. En revanche, les STN des États-Unis opérant dans le secteur des services ont considérablement accru leur IED, principalement sous forme de fusions-acquisitions transfrontières.

Le Programme du marché unique a donc beaucoup contribué à renforcer la position de l'UE dans les réseaux internationaux de production, avec une forte augmentation des flux d'IED dans les deux sens. La part de l'UE dans les flux mondiaux d'IED entrants a régulièrement augmenté entre 1986 et 1990, passant de 26 % à 48 %. Lorsque les effets du Programme se sont estompés et avec la récession au début des années 90, sa part dans les entrées mondiales d'IED et dans le stock mondial d'IED a diminué. Elle a recommencé à progresser en 2000 et 2001. En 2006, la part de l'UE-15 dans les entrées mondiales d'IED était de 38 % et sa part dans le stock mondial d'IED de 42 % (UNCTAD, 2007a: 251, 255).

3. Impact de la première vague d'élargissement de l'UE sur l'IED dans les nouveaux pays membres

Depuis sa création en 1958, l'UE s'est élargie en six étapes: a) 1973 (Danemark, Irlande et Royaume-Uni); b) 1981 (Grèce); c) 1986 (Portugal et Espagne); d) 1995 (Autriche, Finlande et Suède); e) 2004 (Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie et Slovénie); et f) 2007 (Bulgarie et Roumanie). L'élargissement a-t-il eu un impact sur l'IED dans les nouveaux pays membres? Dans de nombreux cas, voire dans la plupart, la réponse est oui, à en juger d'après les entrées d'IED dans ces pays, avant et après leur adhésion, tant en valeur absolue qu'en proportion des flux d'IED vers l'UE et vers les autres pays développés:

- Bien que plusieurs années séparent les différentes étapes de l'élargissement, dans la plupart des cas l'adhésion à l'UE est associée à une nette augmentation des entrées d'IED, ce qui a fait progresser la part de ces entrées dans le total des flux d'IED vers l'UE et vers les autres pays développés (tableau 4);
- Le cas de deux pays, l'Espagne et le Portugal, pour lesquels on a pu réunir des données sur quinze ans, soit de six ans avant l'adhésion jusqu'à

huit ans après, montre que l'IED peut progresser très rapidement déjà trois ans avant l'adhésion et que cette progression dure encore plusieurs années après;

- Dans le cas de l'élargissement de 1995, les flux d'IED vers l'Autriche et la Finlande ont commencé à croître avant l'adhésion et les flux vers la Suède l'année de l'adhésion. Toutefois, la croissance de l'IED peut aussi avoir été due à la participation de ces pays à la grande vague mondiale de fusions-acquisitions de la deuxième moitié des années 90²¹;
- En valeur absolue, ce sont les flux d'IED vers l'Espagne et le Portugal qui ont le plus augmenté. Toutefois, rapportée au total des entrées d'IED dans l'UE, leur progression est plus modérée parce que l'adhésion de ces deux pays a coïncidé avec l'annonce du Programme du marché unique qui, comme nous l'avons déjà vu, a fortement stimulé les flux d'IED intra-UE. Les flux d'IED vers l'Irlande, tant en valeur absolue qu'en proportion des flux vers l'ensemble de l'UE, sont ceux qui ont le plus augmenté²²;
- Le cas du Royaume-Uni est moins clair. De nombreuses entreprises étrangères s'y étaient établies dans les années 50 et 60, en réaction notamment à la création de l'AELE. Néanmoins, les flux d'IED vers le Royaume-Uni ont considérablement augmenté dans les deux premières années qui ont suivi son adhésion à l'UE, de même que la part du Royaume-Uni dans le total des flux d'IED à destination des membres de l'UE. Ensuite, les flux se sont stabilisés en valeur absolue comme en termes relatifs. La plupart des auteurs considèrent que l'adhésion du Royaume-Uni a eu beaucoup plus d'effets sur l'investissement britannique dans le reste de l'UE que sur les investissements étrangers au Royaume-Uni²³;
- Les flux d'IED vers le Danemark et la Grèce ont diminué après leur adhésion. Le cas du Danemark n'a guère été étudié. En ce qui concerne la Grèce, l'adhésion a coïncidé avec une période d'instabilité politique et macroéconomique et de tensions sociales, qui a détourné les investisseurs étrangers de ce pays. En outre, l'élimination des obstacles au commerce a

entraîné un certain désinvestissement dans l'industrie manufacturière, car elle a exposé à la concurrence étrangère des investissements antérieurs motivés par une politique de remplacement des importations. La hausse rapide des salaires au début des années 80 a aussi eu un effet dissuasif (Georgakopoulos and Paraskevopopulos, 1994).

4. L'impact de l'élargissement de 2004 sur l'IED dans les nouveaux pays membres d'Europe centrale et orientale

L'adhésion, en 2004, de nouveaux membres d'Europe centrale et orientale (ECO) a eu une influence plus forte et positive sur l'IED que les adhésions antérieures (qui concernaient toutes des pays à économie de marché relativement avancés à l'époque) et a donc aidé les nouveaux membres à attirer davantage d'IED et des IED de meilleure qualité, notamment motivés par la recherche de gains d'efficacité et axés sur l'exportation. L'élargissement de 2004 a donné aux pays d'Europe centrale et orientale accès au vaste marché de l'UE, ou consolidé cet accès. Il a contribué à achever la libéralisation de l'IED, renforcé la protection et les normes de traitement des investisseurs étrangers et rassuré les investisseurs au sujet de la pérennité des réformes réalisées dans les nouveaux pays membres, ce qui a réduit le coût des transactions et le risque associé à l'investissement dans ces pays. De plus, les fonds de l'UE, lorsqu'ils ont été employés à des fins telles que l'amélioration des infrastructures ou la restructuration d'entreprises d'État déficitaires, ont accru et peuvent continuer d'accroître l'attrait économique à long terme des pays d'Europe centrale et orientale pour l'IED.

La perspective de l'adhésion à l'UE avait déjà eu un impact sur les flux d'IED vers les pays d'Europe centrale et orientale dans les années précédant l'adhésion, mais il est impossible d'estimer son ampleur et de déterminer exactement quand il s'est produit. Cela est dû notamment au fait que, depuis le début des années 90, ces pays étaient liés à l'UE par des accords d'association (les accords européens) qui, durant les années 90, ont progressivement libéralisé leur accès au marché de l'UE pour les produits manufacturés, ce qui a eu pour principal avantage d'attirer des IED axés sur l'exportation. Entre 1995 et 2002, le stock d'IED dans ces pays a plus que

quadruplé et une grande partie des flux provenait de pays de l'UE (Zimny, 2004: 47). Entre 1990 et 2000, la part des filiales à capitaux étrangers dans les exportations des pays d'Europe centrale et orientale (destinées principalement à l'UE) a rapidement progressé, atteignant 80 % en Hongrie, 60 % en Estonie, 56 % en Pologne, 47 % en République tchèque et 26 % en Slovénie (UNCTAD, 2002: 154). Il semble donc qu'une grande partie de l'effet stimulant sur l'IED s'est produit dans les années 90 et était lié aux accords d'association²⁴.

En outre, il faut tenir compte de l'effet des programmes de privatisation des pays d'Europe centrale et orientale dans les services d'infrastructure comme les télécommunications ou l'électricité, qui dans la plupart des cas ont été ouverts à l'IED. L'IED dans le cadre des privatisations n'est pas nécessairement lié à l'adhésion à l'UE²⁵. Il a fait gonfler les flux d'IED dans la période durant laquelle les privatisations se sont multipliées ou lorsqu'une ou deux transactions de grande ampleur ont été réalisées, après quoi ces flux se sont contractés. Par exemple, la Hongrie a mené à terme son programme de privatisation dans les années 90 et c'est en 1995 qu'elle a reçu le plus d'IED (plus de 5 milliards de dollars), après quoi les flux sont retombés à un niveau nettement inférieur pendant de nombreuses années. Dans le cas de la Pologne, la vente d'une compagnie de télécommunications à des investisseurs étrangers en 2000 a fait monter le total des flux annuels d'IED à un niveau sans précédent de plus de 9 milliards de dollars. La privatisation a aussi gonflé les flux d'IED vers la République tchèque et la Slovaquie.

En conséquence, de nombreux observateurs pensaient que l'effet de l'adhésion à l'UE sur les flux d'IED vers les nouveaux pays membres était déjà en grande partie épuisé avant l'élargissement, car ces pays avaient déjà bénéficié du libre accès au marché de l'UE pendant de nombreuses années et les entreprises qui voulaient en profiter y avaient investi bien avant 2004. C'est pourquoi on ne s'attendait pas à une forte croissance des entrées d'IED en 2004 ou dans les années suivantes²⁶. Mais les flux d'IED enregistrés après l'adhésion ont contredit ce pessimisme. Sur la période 2004-2006, la moyenne annuelle des flux d'IED vers l'ensemble des huit pays d'Europe centrale et orientale a presque doublé par rapport aux deux périodes triennales précédentes, atteignant 34 milliards de dollars (fig. 1). L'IED a

beaucoup progressé dans tous les pays sauf la Slovaquie, atteignant des niveaux sans précédent même dans les années fastes de la privatisation (fig. 1). Les flux d'IED ont aussi nettement augmenté en termes relatifs dans les trois ans suivant l'adhésion (par comparaison aux deux périodes triennales précédentes) dans la plupart des pays et pour la plupart des indicateurs (tableau 4). Dans le cas de la Bulgarie et de la Roumanie, qui sont devenues membres de l'UE en 2007, les entrées d'IED, tant en valeur absolue qu'en termes relatifs, ont été beaucoup plus élevées durant les trois années précédant l'adhésion que durant la période triennale antérieure (tableau 4). On voit donc que, comme les élargissements précédents de l'UE, les élargissements de 2004 et de 2007 ont considérablement stimulé les flux d'IED vers les nouveaux pays membres.

Tableau 4. Flux d'IED vers les pays devenus membres lors des différentes étapes de l'élargissement de l'UE
(En millions de dollars et en pourcentage)

Pays/indicateur	Année d'adhésion	Moyenne annuelle des flux et des pourcentages d'IED				
		6 à 4 ans avant	3 à 1 an avant	Année d'adhésion à 2 ans après	3 à 5 ans après	6 à 8 ans après
Danemark, valeur	1973		131	240	-8	102
En pourcentage des flux vers l'UE		...	2,5	2,5	-0,1	0,7
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		...	1,4	1,5	-0,05	0,3
En pourcentage du PIB		...	0,7	0,7	-0,02	0,1
Irlande, valeur	1973		29	87	228	275
En pourcentage des flux vers l'UE		...	0,5	0,6	0,9	2,4
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		...	0,3	0,6	1,3	0,7
En pourcentage du PIB		...	0,6	1,1	2	1,4
						/...

**Tableau 4. Flux d'IED vers les pays devenus membres lors
des différentes étapes de l'élargissement de l'UE (suite)**
(En millions de dollars et en pourcentage)

Pays/indicateur	Année d'adhésion	Moyenne annuelle des flux et des pourcentages d'IED				
		6 à 4 ans avant	3 à 1 an avant	Année d'adhésion à 2 ans après	3 à 5 ans après	6 à 8 ans après
Royaume-Uni, valeur	1973		1 490	3 470	3 743	7 490
En pourcentage des flux vers l'UE		...	25,6	28,5	35,7	39,2
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		...	15,7	22,2	21,9	20,3
En pourcentage du PIB		...	1,1	1,7	1,4	1,5
Grèce, valeur	1981	239	571	465	468	781
En pourcentage des flux vers l'UE		2,4	2,7	3,7	3,6	3,8
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		1,6	1,9	1,3	0,9	0,6
En pourcentage du PIB		0,9	1,3	1	1,1	1,2
Portugal, valeur	1986	158	205	542	2 265	1 559
En pourcentage des flux vers l'UE		...	0,9	1,6	1,4	2,8
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,4	0,5	0,5	1,5	1,1
En pourcentage du PIB		0,6	0,9	1,3	3,3	1,7
						/...
Espagne, valeur	1986	1 661	1 787	5 014	11 635	10 262
En pourcentage des flux vers l'UE		9,6	9,9	13,9	13	14,3
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		4,4	4,6	4,7	7,7	7,2
En pourcentage du PIB		0,8	1,1	1,7	2,4	2
						/...

Tableau 4. Flux d'IED vers les pays devenus membres lors des différentes étapes de l'élargissement de l'UE (suite)
(En millions de dollars et en pourcentage)

Pays/indicateur	Année d'adhésion	Moyenne annuelle des flux et des pourcentages d'IED				
		6 à 4 ans avant	3 à 1 an avant	Année d'adhésion à 2 ans après	3 à 5 ans après	6 à 8 ans après
Autriche, valeur	1995	532	1 557	2 995	5 449	4 473
En pourcentage des flux vers l'UE		0,6	3,1	2,5	1,2	1,4
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,4	1,7	1,3	0,7	1,0
En pourcentage du PIB		0,3	0,8	1,3	2,7	2,0
Finlande, valeur	1995	343	950	1 430	4 879	5 032
En pourcentage des flux vers l'UE		0,4	1,9	1,2	1	1,6
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,2	1	0,6	0,6	1,0
En pourcentage du PIB		0,3	1	1,1	3,9	3,6
						/...
Suède, valeur	1995	3 378	3 385	10 284	34 643	9 352
En pourcentage des flux vers l'UE		4	6,8	8,7	7,4	2,9
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		2,3	3,6	4,4	4,3	2,0
En pourcentage du PIB		1,5	1,6	4,2	14,6	3,9
						/...

**Tableau 4. Flux d'IED vers les pays devenus membres lors
des différentes étapes de l'élargissement de l'UE (suite)**
(En millions de dollars et en pourcentage)

Pays/indicateur	Année d'adhésion	Moyenne annuelle des flux et des pourcentages d'IED				
		6 à 4 ans avant	3 à 1 an avant	Année d'adhésion à 2 ans après	3 à 5 ans après	6 à 8 ans après
République tchèque, valeur	2004	5 009	5 409	7 549	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		1,0	1,7	1,8	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,6	1,2	1,2	...	...
En pourcentage du PIB		8,4	7,6	6,1	...	...
Estonie, valeur	2004	424	582	1 841	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,1	0,2	0,4	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,1	0,1	0,3	...	...
En pourcentage du PIB		7,5	7,4	13,2	...	...
Hongrie, valeur	2004	3 137	3 022	6 335	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,6	1,0	1,5	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,4	0,7	1,0	...	...
En pourcentage du PIB		6,5	4,8	5,8	...	...
Lettonie, valeur	2004	372	230	1 005	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,1	0,1	0,2	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,04	0,05	0,2	...	...
En pourcentage du PIB		5,1	2,3	5,8	...	...
						/...

Tableau 4. Flux d'IED vers les pays devenus membres lors des différentes étapes de l'élargissement de l'UE (suite)
(En millions de dollars et en pourcentage)

Pays/indicateur	Année d'adhésion	Moyenne annuelle des flux et des pourcentages d'IED				
		6 à 4 ans avant	3 à 1 an avant	Année d'adhésion à 2 ans après	3 à 5 ans après	6 à 8 ans après
Lituanie, valeur	2004	597	452	1 215	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,1	0,1	0,3	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,1	0,1	0,2	...	...
En pourcentage du PIB		5,4	3,3	4,6	...	...
Pologne, valeur	2004	7 659	4 811	14 217	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		1,6	1,5	3,3	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,9	1,0	2,2	...	...
En pourcentage du PIB		4,5	2,4	4,8	...	...
Slovaquie, valeur	2004	1 026	2 623	3 101	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,2	0,8	0,7	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,1	0,6	0,5	...	...
En pourcentage du PIB		4,9	10,3	6,4	...	...
Slovénie, valeur	2004	153	777	685	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,03	0,2	0,2	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,02	0,2	0,1	...	...
En pourcentage du PIB		0,7	3,5	2,0	...	...
						/...

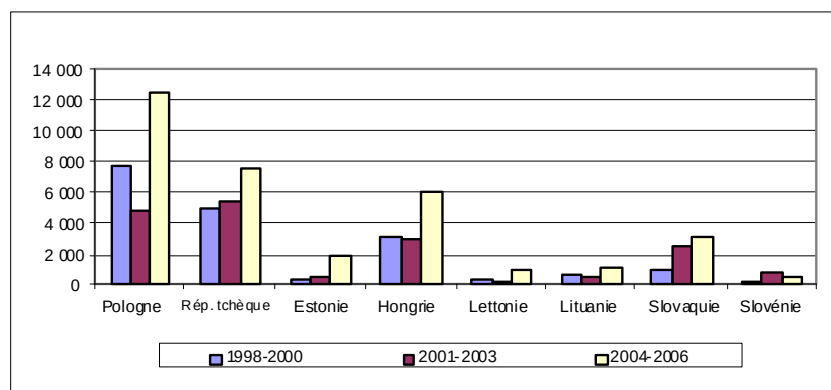
**Tableau 4. Flux d'IED vers les pays devenus membres lors
des différentes étapes de l'élargissement de l'UE (suite)**
(En millions de dollars et en pourcentage)

Pays/indicateur	Année d'adhésion	Moyenne annuelle des flux et des pourcentages d'IED				
		6 à 4 ans avant	3 à 1 an avant	Année d'adhésion à 2 ans après	3 à 5 ans après	6 à 8 ans après
Bulgarie, valeur	2007	1 272	4 961	...	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,4	1,2	...	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,3	0,8	...	...	...
En pourcentage du PIB		7,4	17,3	...	...	...
Roumanie, valeur	2007	1 498	8 095	...	...	...
En pourcentage des flux vers l'UE		0,5	1,9	...	...	...
En pourcentage des flux vers les PDEM ^a		0,3	1,2	...	...	...
En pourcentage du PIB		3,0	8,1	...	...	...

Source: CNUCED, d'après Zimny, 2004: 45; et base de données FDI/TNC de la CNUCED, 2009.

^a PDEM = pays développés à économie de marché.

Figure 1. Flux d'IED vers les pays ayant adhéré à l'UE en 2004, moyennes annuelles, en millions de dollars



Source: Base de données FDI/TNC de la CNUCED.

E. Résultats globaux

Dans l'ensemble, les études montrent que les ACIP stimulent les entrées d'IED, notamment dans les pays en développement qui y sont parties. L'impact est plus prononcé sur les flux d'IED provenant de pays tiers. Les ACIP peuvent aussi stimuler dans une certaine mesure l'IED intrarégional (Te Velde and Bezemer, 2004: 1), en particulier lorsqu'ils lient des pays développés à des pays en développement. Ces deux effets ont été observés, à des degrés divers, dans tous les types d'accords auxquels sont parties des pays en développement, c'est-à-dire tant les accords Nord-Sud (comme l'ALENA) que les accords Sud-Sud (comme le MERCOSUR et l'ASEAN), mais l'impact des seconds semble plus faible que celui des premiers. Des études économétriques portant sur un grand nombre d'accords ont confirmé l'impact des accords régionaux et ont souvent aussi mis en évidence un effet des ACIP bilatéraux et interrégionaux sur les flux d'IED vers les pays en développement.

Notes

- ¹ Dans les paragraphes qui suivent, nous n'emploierons pas l'expression «IED intrarégional ou interrégional», mais nous indiquerons dans chaque cas si les entreprises concernées sont des entreprises des pays membres ou de pays tiers, ou toutes les entreprises.
- ² Pour les services non exportables, le mécanisme est différent et nous l'examinerons plus loin.
- ³ Ces unités sont parfois appelées filiales manufacturières autonomes desservant plusieurs marchés.
- ⁴ Par exemple, les engagements de libéralisation dans le cadre de l'AGCS liés à ce qu'on appelle la «présence commerciale», c'est-à-dire par le biais de l'IED, vont beaucoup moins loin qu'un certain degré de libéralisation unilatérale.
- ⁵ Parmi les exemples récents, on peut signaler plusieurs tentatives de différents pays membres de l'UE d'empêcher des entreprises étrangères d'acheter des compagnies aériennes, des compagnies d'électricité ou des compagnies de gaz.
- ⁶ Voir plus loin pour le cas de l'UE à cet égard.
- ⁷ Les ACIP n'entraînent pas toujours une augmentation de l'IED intrarégional dans les services, s'ils ne réunissent que des pays en développement. Cela est dû au fait que, pour qu'il y ait IED, il faut qu'il existe des STN ou des entreprises capables de le devenir, ce qui n'est pas encore le cas dans de nombreux pays en développement. Toutefois, il existe aujourd'hui des STN fournisseuses de services dans les pays en développement les plus avancés d'Amérique latine, d'Asie et d'Afrique australe.
- ⁸ L'étude de la Banque mondiale mentionnée est une exception.
- ⁹ Ces accords sont les suivants: Communauté andine (ANDEAN), Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), Association européenne de libre-échange (AELE), Union européenne (UE), Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), Accord régional de commerce et de coopération économique pour le Pacifique Sud (SPARTECA), Accord de renforcement des relations économiques entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie (CER), ALE Israël-États-Unis et Accord de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) (Dee and Gali, 2003: 67-68).
- ¹⁰ Le SPARTECA est un accord non réciproque conclu entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, d'une part, et 12 pays insulaires du Pacifique Sud, des Îles Cook au Samoa occidental, d'autre part. Il est entré en vigueur en 1981.
- ¹¹ Le sigle CER désigne les accords de libre-échange et de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande (ANZERTA). Il s'agit d'une

série d'accords et d'arrangements, portant notamment sur le libre-échange des biens et des services ainsi que sur l'IED, qui ont été mis en œuvre après l'entrée en vigueur du CER en 1983.

¹² Par exemple, les études de l'impact du Programme du marché unique de l'UE sur l'IED.

¹³ Par exemple, 1 si un accord libéralise totalement l'entrée d'IED et 0 s'il laisse de nombreux domaines fermés à l'IED; 1 s'il applique les normes les plus ambitieuses de traitement ou de protection et une valeur plus faible dans le cas contraire. La note moyenne pour chaque AII est donnée dans le tableau 3.

¹⁴ Les États-Unis et la Jordanie avaient déjà conclu un TBI en 1997.

¹⁵ Ce modèle se fonde sur une distinction entre l'IED horizontal et l'IED vertical; on parle d'IED horizontal pour les flux entre pays ayant des dotations de compétences similaires et d'IED vertical lorsque les dotations de compétences sont différentes.

¹⁶ Il a été estimé que, durant cette période, le détournement des échanges a fait perdre aux exportateurs des États-Unis quelque 311 millions de dollars alors que l'IED des États-Unis a augmenté de plus de 3 milliards de dollars, ce qui est beaucoup plus que le montant nécessaire pour compenser la baisse des exportations.

¹⁷ Cela explique pourquoi l'adhésion du Royaume-Uni à la CEE en 1973 n'a eu qu'un effet modéré sur l'IED vers ce pays: la plupart des grandes STN des États-Unis étaient déjà présentes au Royaume-Uni au moment de l'adhésion.

¹⁸ Commission de la CEE (1970), *La politique industrielle de la communauté*, première partie, Bruxelles: 48.

¹⁹ Quelques STN des États-Unis appliquaient déjà ce genre de stratégie en Europe. L'exemple le plus connu est celui du réseau d'usines Ford implantées dans plusieurs pays de la CEE et spécialisées dans la production de différents composants ensuite assemblés dans des usines de montage. Le marché unique a incité d'autres STN de l'UE, comme Philips ou Siemens, et des États-Unis, comme 3M, à abandonner leur stratégie axée sur les marchés nationaux au profit d'une stratégie régionale.

²⁰ Le total des flux vers l'UE inclut les flux d'IED intra-UE et les flux provenant de pays tiers.

²¹ À propos de l'impact de l'adhésion de la Suède sur l'IED, voir Andersson and Fredriksson, 1993; et NUTEK, 1998.

²² À propos de l'impact de l'adhésion de l'Irlande sur l'IED, voir Barry, 2003.

²³ Yannopoulos, 1990: 244-246. Il convient de souligner que le Royaume-Uni a été un des grands bénéficiaires de l'augmentation des entrées d'IED liées au

programme «Europe 1992». Par exemple, il a reçu 40 % des 70 milliards de dollars investis par le Japon dans l'UE entre 1987 et 1993, soit 28 milliards de dollars (Kumar: 47).

²⁴ Les pays d'Europe centrale et orientale qui ont adhéré à l'UE offraient des incitations pour attirer des investisseurs étrangers dans l'industrie manufacturière, souvent en rivalité les uns avec les autres, dans le cadre des limites imposées par les règles de l'UE en matière d'aides publiques.

²⁵ Les règles de l'UE n'obligent pas les pays membres à privatiser les services d'infrastructure et les monopoles d'État. Elles exigent qu'ils déréglementent ces services et introduisent une concurrence entre fournisseurs, qu'il s'agisse d'entreprises d'État ou d'entreprises privées.

²⁶ Les auteurs d'une étude publiée en 1999 concluaient qu'ils ne s'attendaient pas à un bond de l'IED vers les pays d'Europe centrale et orientale dans les années à venir (Brenton *et al.*, 1999: 119).

CONCLUSIONS

La prolifération des AII depuis quelques décennies donne à penser que ces accords sont considérés comme un outil important de la politique de l'IED dans le monde entier. La conclusion d'AII est un phénomène qui a pris de l'ampleur tant sur le plan géographique que pour ce qui est du nombre de pays parties. La formulation de règles relatives à l'investissement au niveau international, et en particulier aux niveaux régional et bilatéral, se généralise et touche aujourd'hui toutes les régions du monde.

Le degré auquel les AII contribuent à stimuler l'IED, ce qui est un de leurs objectifs, est un thème récurrent du débat sur l'utilité de ces accords. À l'origine, cela était considéré comme un enjeu Nord-Sud, mais depuis peu ce débat a une nouvelle dimension. Un nombre croissant de pays en développement deviennent exportateurs d'IED et cela les amène à reconsidérer le rôle des AII, qui ne sont plus seulement un moyen d'attirer davantage d'IED des pays développés, mais aussi un moyen de stimuler et de protéger leurs propres investissements directs dans des pays développés ou dans d'autres pays en développement¹.

Les AII étant devenus un important instrument de la stratégie de l'IED de tous les pays, les responsables ont besoin de savoir dans quelle mesure ils contribuent à la réalisation de cet objectif, mais aussi quels peuvent être leurs coûts. Il importe tout autant de savoir si l'impact des AII sur les flux d'investissement varie en fonction de leur teneur. Une meilleure compréhension des effets des AII sur l'investissement étranger peut aider à éviter des attentes irréalistes et à accroître l'efficacité des politiques des pays d'accueil. Pour cela, il faut les intégrer judicieusement dans une stratégie générale de promotion de l'IED visant à maximiser sa contribution à la croissance et au développement durable du pays d'accueil.

Les caractéristiques des pays d'accueil qui influent sur l'IED sont les suivantes: a) le cadre général de l'investissement étranger, ce qui englobe la stabilité économique, politique et sociale, la réglementation de l'investissement étranger et les politiques pouvant influencer sur les décisions des entreprises investisseuses; b) les facteurs économiques, tels que la taille du marché, le coût des ressources et des autres intrants ou la disponibilité de ressources naturelles; et c) la facilitation des affaires et notamment la politique de promotion de l'investissement. Il y a entre ces trois catégories de

facteurs des interactions qui peuvent accroître ou réduire l'attrait d'un pays pour les investisseurs étrangers. Les AII sont un des éléments du cadre institutionnel de l'investissement étranger et ne sont donc qu'un des nombreux facteurs pris en considération par les entreprises pour choisir la destination de leurs investissements. Ils ne peuvent donc jamais être à eux seuls un argument suffisant pour attirer des IED. D'autres caractéristiques des pays d'accueil, et en particulier les facteurs économiques, jouent un rôle plus important.

L'impact des AII sur l'IED a été mesuré dans plusieurs études économétriques et autres publiées entre 1998 et 2008. Leurs résultats sont divergents et leurs conclusions sont assorties de réserves importantes, mais plusieurs auteurs pensent qu'ils peuvent avoir une influence sur les décisions d'implantation des entreprises. En outre, selon plusieurs études, cette influence (c'est-à-dire l'augmentation des entrées d'IED) est en général plus forte dans le cas des accords de libre-échange, des accords d'intégration régionale et des accords de coopération économique que dans celui des TBI. Cela s'explique par le fait que les ACIP en général améliorent les conditions économiques de l'IED, alors que les TBI ne portent que sur la réglementation de l'IED.

Les AII introduisent plusieurs éléments importants dans le régime de l'IED, contribuant ainsi à renforcer l'attrait des pays parties pour les investisseurs étrangers. En particulier, ils améliorent la protection de l'investissement et renforcent la sécurité, la transparence, la stabilité et la prévisibilité du régime de l'investissement. Si en outre ils libéralisent l'accès au marché, ce qui est souvent le cas (en particulier pour les accords de libre-échange et les programmes d'intégration régionale), ils renforcent un facteur économique important pour l'investissement étranger, c'est-à-dire la taille du marché. L'élargissement géographique d'un programme d'intégration régionale et/ou l'approfondissement de l'intégration peuvent stimuler les flux d'IED, ce qui a été constaté dans un certain nombre de cas.

L'effet des TBI sur les flux d'investissement vers les pays en développement est confirmé par des enquêtes auprès des investisseurs. Pour la majorité des entreprises interrogées, dans tous les secteurs d'activité, le fait

qu'un pays en développement ou en transition soit partie à un TBI a une influence sur la décision d'y investir ou non. L'augmentation rapide du nombre de procédures d'arbitrage de différends relatifs à l'investissement fondées sur ces accords confirme que les STN en tiennent de plus en plus compte, mais c'est une évolution qui n'est pas sans créer de nouvelles difficultés pour les pays d'accueil.

Pour résumer, les pays en développement qui veulent attirer davantage d'investissements et des investissements de meilleure qualité pourraient avoir intérêt à renforcer le rôle des AII en tant qu'instruments de promotion de l'investissement. Pour l'heure, la plupart des AII ne stimulent l'investissement étranger qu'*indirectement*, par la protection des investissements et par leur contribution à l'amélioration des conditions économiques de l'IED. On pourrait imaginer des AII qui encouragent l'investissement de manière plus directe, notamment par une action des pays d'origine (UNCTAD, 2004c). L'éventail des moyens d'action directs est large: échange institutionnalisé de renseignements en rapport sur l'investissement, promotion de relations entre les investisseurs étrangers et les entreprises nationales, programmes d'assistance technique et de renforcement des capacités des organismes de promotion de l'investissement, assurance des investissements, encouragement du transfert de technologie, élimination des obstacles officieux à l'investissement, activités conjointes de promotion de l'investissement, accès aux capitaux, incitations financières et fiscales ou encore mise en place d'un mécanisme institutionnel pour coordonner les activités de promotion de l'investissement (UNCTAD, 2008c). Dans le processus d'élaboration d'AII comportant des dispositions efficaces et opérationnelles en matière de promotion de l'investissement, il pourrait être souhaitable en outre de chercher à améliorer la qualité de l'IED, c'est-à-dire sa contribution au développement durable du pays d'accueil.

Note

¹ Au sujet du stock d'IED sortant déclaré par les pays en développement, voir UNCTAD, 2008b: 257-260; et UNCTAD 2007a: 255-258.

REFERENCES

- Aisbett, E. (2007). Bilateral investment treaties and foreign direct investment: Correlation versus causation. CUDARE Working Paper 1032. Berkeley. University of California. <http://repositories.cdlib.org/are.ucb/1032>.
- Andersson, T. and Fredriksson, T. (1993). *Sveriges val, EG och direktinvesteringar*. Stockholm. Allmänna Förlaget.
- Banga, R. (2003). Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows. Working Paper No. 116 (November). New Delhi. Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Barry, F. (2003). EU accession and prospective FDI flows to CEE countries: A view from Ireland. *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries*. Berlin-Heidelberg, New York: Springer-Verlag: 187–214.
- Barthel, F., Busse, M. and Neumayer, E. (2008). The impact of double taxation treaties on foreign direct investment: Evidence from a large dyadic panel data. Working Paper, available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1234163.
- Blomström, Magnus and Kokko, A. (1997). Regional integration and foreign direct investment. Working Paper No. 6019. Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research.
- Blonigen, B.A. and Davies R.B. (2004). The effects of bilateral tax treaties on U.S. FDI activity. *International Tax and Public Finance*. Vol. 11: 601–622.
- Blonigen, B.A. and Davies, R.B. (2005). Do bilateral tax treaties promote foreign direct investment? In Eun Kwan Choi and Hartigan JC (eds.). *2005 Handbook of International Trade*, Volume II. London: Blackwell: 526-546.
- Brenton, P., di Mauro, F. and Luecke, M. (1999). Economic integration and FDI: An empirical analysis of foreign investment in the EU and in Central

-
- and Eastern Europe. In *Empirica* (New York and Dordrecht: Kluwer Academic Publishers): 95–121.
- Busse, M., Koeniger, J. and Nunnenkamp, P. (2008). FDI promotion through bilateral investment treaties: More than a BIT? Kiel Working Papers, No. 1403 (February). Kiel: Kiel Institute for the World Economy.
- Büthe, T. and Milner, H.V. (2004). Bilateral investment treaties and foreign direct investment: a political analysis. A revised version of the paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association. Chicago. September. In Sauvart KP and Sachs LE (eds.). *The Effects of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties and Investment Flows*. Forthcoming. New York. Oxford University Press.
- Chudnovsky, D. and Lopez, A. (2007). Foreign direct investment and development: The MERCOSUR experience. In *CEPAL Review*, 92 (August): 7–23.
- Davies, R.B. (2004). Tax treaties and foreign direct investment: Potential versus performance. *International Tax and Public Finance*. Vol. 11: 775–802.
- Dee, P. and Gali, J. (2003). The trade and investment effects of preferential trading agreements. NBER Working Papers Series, Working Paper No. 10160. Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research.
- Dunning, J.H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, England. Addison-Wesley.
- Dunning, J.H. (1997). The European internal market programme and inbound foreign direct investment. *Journal of Common Market Studies*. Vol. 35, No. 1 (March): 1–30.

- Egger, P., Larch, M., Pfaffermayr, M. and Winner, H. (2006). The impact of endogenous tax treaties on foreign direct investment: Theory and evidence. *Canadian Journal of Economics*. Vol. 39, No. 3–901–931.
- Egger, P. and Merlo, V. (2007). The impact of bilateral investment treaties on FDI dynamics. *The World Economy* (2007). Vol. 30: 1536–1549.
- Egger, P. and Pfaffermayr, M. (2004). The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment. *Journal of Comparative Economics, Elsevier*. Vol. 32(4): 788–804. December.
- Gallagher, K.P. and Birch, M.B.I. (2006). Do investment agreements attract investment? Evidence from Latin America. *The Journal of World Investment and Trade*. Vol. 7, No. 6: 961–974.
- Georgakopoulos, T. and Paraskevopoulos, C. (1994). *Economic Integration between Unequal Partners*. Brookfield: Edward Elgar.
- Grosse, R. and Trevino, L.J. (2005). New institutional economics and FDI location in Central and Eastern Europe. *Management International Review*. Vol. 45, No. 2: 123–145.
- Hallward-Driemaier, M. (2003). Do bilateral investment treaties attract FDI? Only a bit and they could bite. World Bank Policy Research Paper, WPS 3121. Washington, D.C. World Bank.
- Hoeckman, B., Newfarmer, R., Schiff, M. and Winters, L.A. (2004). Preferential trade agreements, investment disciplines and investment flows. APEC 2004 Economic Outlook International Symposium. Santiago, Chile. 12–13 August, 2004/AEOIS/007.
- Kekic, L. and Sauvant, K.P. (2007). *World Investment Prospects to 2011. Foreign Direct Investment and the Challenge of Political Risk*. London and New York. The Economist Intelligence Unit and the Columbia Program on International Investment.

-
- Kumar, N. (1994). Regional trading blocks, industrial reorganization and foreign direct investment: the case of the Single European Market. *World Competition*. Vol. 18, no.2: 35–55.
- Leshner, M. and Miroudot, S. (2006). Analysis of the economic impact of investment provisions in regional trade agreements. OECD Trade Policy Working Paper No. 36. Paris. OECD.
- Lucas, R. (1976). Econometric policy evaluation: a critique. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. Vol. 1, No. 1: 19–46.
- Miroudot, S. (2008). Economic impact of investment provisions in Asian RTAs. In Chaisse J and Gugler P (eds.). *Expansion of Trade and FDI in Emerging Asia: Strategic and Policy Challenges*. London. Routledge, Contemporary Asia Series 2009.
- Närings-och teknikutvecklingsverket (NUTEK) (1998). *EU och den inre marknaden: Effekter på den svenska ekonomin*. Gotab, Stockholm, Sweden.
- Neumayer, E. and Spess, L. (2005). Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? *World Development*. Vol. 33, No. 10: 1567–1585.
- Neumayer, E. (2007). Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries? *Journal of Development Studies*. Vol. 43, No. 8: 1501–1519.
- Nunnenkamp, P. and Spatz, J. (2002). Determinants of FDI in developing countries: Has globalization changed the rules of the game? *Transnational Corporations*. Vol. 11, No. 2 (August): 1–34.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2006). *Policy Framework for Investment. A Review of Good Practices*. Paris. OECD.

- Orr, R.J. (2007). The impact of BITs on FDI: Do investors now ignore BITs? *Transnational Dispute Management*. Vol. 4, Issue 2 (transnational-dispute-management.com).
- Reiter, J. (2006). International investment rules. In S. Woolcock (ed.) *Trade and Investment Rule-making. The Role of Regional and Bilateral Agreements*. Tokyo, New York, Paris. United Nations University Press: 208–240.
- Salacuse, J.W. and Sullivan, N.P. (2005). Do BITs really work? An evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain. *Harvard International Law Journal*. Vol. 46: 67–130.
- Sauvant, K.P. and Sachs, L.E. (eds) (2009). *The Effects of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties and Investment Flows*. New York. Oxford University Press.
- Te Velde, D.W. and Bezemer, D. (2004). Regional integration and foreign direct investment in developing countries. Overseas Development Institute, mimeo.
- Tobin, J. and Rose-Ackerman, S. (2003). Foreign direct investment and the business environment in developing countries: The impact of bilateral investment treaties. William Davidson Institute Working Paper No. 587. Michigan: The University of Michigan Business School.
- Tobin, J. and Rose-Ackerman, S. (2006). Bilateral investment treaties: Do they stimulate foreign direct investment? Yale University (June), mimeo.
- UNCTAD (1998a). *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.5.

- UNCTAD (1998b). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.8.
- UNCTAD (2002). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.02.II.D.4.
- UNCTAD (2003a). *World Investment Report: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.8.
- UNCTAD (2003b). *Investment Policy Review: Botswana*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.1.
- UNCTAD (2004a). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.04.II.D.36.
- UNCTAD (2004b). "Taxation", Chapter 21 in *International Investment Agreements: Key Issues, Volume II*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.6.
- UNCTAD (2004c). "Home Country Measures", Chapter 22 in *International Investment Agreements: Key Issues, Volume III*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.6.
- UNCTAD (2005). *Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.1.
- UNCTAD (2006a). *Measuring Restrictions on FDI in Services in Developing and Transition Economies*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, No. UNCTAD/ITE/IIA/2006/1.

UNCTAD (2006b). *Investment Provisions in Economic Integration Agreements*. New York and Geneva: United Nations. United Nations publication.

UNCTAD (2007a). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.07.II.D.9.

UNCTAD (2007b). Worldwide survey of foreign affiliates. *Occasional Note*. Geneva. 5 November). UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2007/5.

UNCTAD (2007c). *Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.16.

UNCTAD (2008a). Recent developments in international investment agreements (2007–June 2008). *IIA Monitor*, No. 2 (UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2008/1).

UNCTAD (2008b). *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.08.II.D.23.

UNCTAD (2008c). *Investment Promotion Provisions in International Investment Agreements*, UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. New York and Geneva. United Nations. United Nations publication, Sales No. E.08.II.D.5.

UNCTAD (2009a). Report of the Multi-year Expert Meeting on Investment for Development on its first session, held at the Palais des Nations, Geneva, from 10 to 11 February 2009. TD/B/C.II/MEM.3/3, http://www.unctad.org/en/docs/ciimem3d3_en.pdf.

-
- UNCTAD (2009b). Latest Developments in Investor–State Dispute Settlement. *IIA Monitor*. No. 1 (2009). International Investment Agreements, UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2009/6/Rev1, http://www.unctad.org/en/docs/webdiaeia20096_en.pdf.
- UNCTAD (2009c). Recent developments in international investment agreements, 2008–May 2009). *IIA Monitor*. No.3 (2009), International Investment Agreements (forthcoming).
- United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC) (1993). *From the Common Market to EC92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations*. New York. United Nations. United Nations publications.
- UNCTC (1993a). *Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s: Europe 1992, North America and Developing Countries*. New York. United Nations. United Nations publications.
- United States International Trade Commission (USITC) (1997). *The Impact of the North American Free Trade Agreement on the US Economy and Industries: A Three Year Review*. Publication No. 3045. Washington, D.C. USITC.
- Vandervelde, K.J. (2005). *A Brief History of International Investment Agreements*. Davis: University of California.
- Wells, L.T. and Rafiq, A. (2007). *Making Foreign Investment Safe*. Oxford: Oxford University Press.
- World Bank (2005). *Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development*. Washington, D.C. World Bank.
- Yackee, J.W. (2007). Conceptual difficulties in the empirical study of bilateral investment treaties. Legal Studies Research Paper Series Paper No. 1053. Wisconsin: University of Wisconsin Law School. <http://ssrn.com/abstract=1015088>.

Yackee, J.W. (2007a). Do BITs really work? Revisiting the empirical link between investment treaties and foreign direct investment. Legal Studies Research Paper Series, Paper No. 1054. Wisconsin: University of Wisconsin Law School.

Yannopoulos, G.N. (1990). Foreign direct investment and European integration: The evidence from the formative years of the European Community. *Journal of Common Market Studies*. Vol. XXVIII, No.3 (March): 235–259.

Yeyati, E.L., Daude, C. and Stein, E. (2002). *The FTAA and the Location of FDI*. Buenos Aires. Universidad Torcuato Di Tella. Centro de Investigacion en Finanzas.

Zimny, Z. (2004). Long-term trends in international production. In *The Internationalization of Production in Europe: Causes and Effects of Foreign Direct Investment and Non-equity Forms of International Production*. European Investment Bank (EIB), EIB Papers, Volume 9, No. 1. Luxembourg.

Annex. A summary of econometric studies on the impact of BITs on FDI

Source	Dependent Variable	Period	Host and home countries	Explanatory variable related to BITs	Control variables	Econometric method	Econometric results	Conclusions
UNCTAD, 1998	1. Bilateral FDI flows; share of host country in home country's total outflows; share of home country in total host country's FDI inflows. 2. Total FDI inflows into a host country; FDI stocks; FDI/GDP	1971-1994 1995	72 host developing countries. 14 OECD countries 133 host DCsa	Conclusion of a BIT A total number of BITs concluded by a host country	GDP of host country; population GDP, population and domestic investment of host countries	 Cross-sectional stepwise regressions	BIT could cause small increase of FDI from a home partner country. But results are not robust. Small redirection of FDI to BIT partners BITs found to have a positive and statistically significant effect in three out of nine regressions	BITs appear to play a minor and secondary role in influencing FDI flows.
Hallward-Driemaier, 2003	Bilateral flows of FDI; inflows/GDP; and share of home country outflows	1980-2000	31 host developing countries. 20 OECD countries. 537 pairs of countries	Conclusion of a BIT	The size of the host and home country; inflation; trade/GDP; skills gap; components of institutional quality from ICRG (legal system and corruption). In addition, transition to a market economy and the conclusion of NAFTA	Fixed effects estimations.	No statistically significant effect of BITs on FDI inflows	BITs are complements to good institutional quality rather than substitutes
Banga, 2003	FDI inflows based on approved FDI from developed and developing countries	1980-81 to 1999-2000. 1986-87 to 1996-97 for panel data for 10 host countries	15 host developing countries from South, East and S-E Asia. All home developed and developing countries	FDI policies such as FDI liberalization, incentives, profit transfer and tariffs. Total number of BITs and dummies for APEC and ASEAN investment agreements	GDP and GDP growth; wages, education and labour productivity; cost of capital; exchange rate; infrastructure; debt and budget deficit.	Random effects estimation	FDI policies are an important determinant of FDI inflows, especially removal of restrictions. BITs play an important role in stimulating inflows, especially BITs with developed countries	

/...

Annex. A summary of econometric studies on the impact of BITs on FDI (continued)

Source	Dependent Variable	Period	Host and home countries	Explanatory variable related to BITs	Control variables	Econometric method	Econometric results	Conclusions
Tobin and Rose-Ackerman, 2003	1. Total FDI inflows, 5-year averages. Share of world inflows.	1975-2000	45 DCs	Total No. of BITs; No. of BITs with high- and low-income countries.	Log of GDP per capita; population; fuels and ores exports; black market rate of exchange premia; aggregate political risk; host country distance from equator	Fixed-effects estimation. In some cases random effects estimation is considered	BITs appear to have little impact on FDI. Negative effects at the high level of risk. Positive effect at the low level of risk. Majority of DCs are in the high risk category	
	2. FDI inflows from the United States	1980-2000	48 DCs	A BIT with the United States	Same specifications as above plus distance of host country from the United States; exchange rate stability; skill differences	Fixed effect estimation (in some cases pooled estimation)	Little relationship between a United States BIT and inflows from the United States. Where there is relationship it is weakly negative	
Egger and Paffermayr, 2004	Bilateral stocks of outward FDI in constant 1995 \$	1982-1997	19 home OECD countries (old and new) and 57 host countries (including 27 OECD countries)	Signed BITs (BITS) and ratified BITS (BITR) between countries in the sample during the period 1982-1997	Country size (GDP), factor endowments (tertiary enrolment), trade and FDI friction and interaction terms. In some specifications in addition (or instead): EU and NAFTA membership, real GDP per capita or secondary school enrolment (for factor endowments)	Fixed effect estimation	Positive impact of ratified BITS on FDI on bilateral stocks of FDI. In most of the cases positive impact of even only signing BITS on outward FDI, although at a lower significance level	Implemented BITS exert a positive and significant effect on real stocks of outward FDI
Büthe and Milner, 2004	Annual inflows of FDI into host countries	1970-2000	Up to 122 host developing countries with a population over 1 million	A total number of signed cumulative BITS	Variables for market size, economic growth, trade openness, domestic political constraints and political instability	Fixed effect analyses. Additional tests for heteroskedasticity and autocorrelation	Statistically and substantially significant correlation between BITS and subsequent inward FDI into developing countries	Each developing country has to weigh costs of BITS against their benefits of increased FDI and possibly other benefits

/...

Annex. A summary of econometric studies on the impact of BITs on FDI (continued)

Source	Dependent Variable	Period	Host and home countries	Explanatory variable related to BITs	Control variables	Econometric method	Econometric results	Conclusions
Salacuse and Sullivan, 2005	1. Total FDI inflows (% changes)	1998, 1999 and 2000.	More than 100 DCs	A United States BIT: a total No. of BITs with other OECD countries; a total with DCs	Host country GDP, GDP per capita, real effective exchange rate, population and rule of law	Multivariate Ordinary Least Squares (OLS) and cross-sectional regression. Fixed effect estimation	United States BITs have a large, positive and significant association with a host country's overall FDI inflows. Impact of other OECD BITs is weaker	Strong evidence that BITs have attained to a significant extent their stated goal of promoting FDI. Better to sign BITs with higher protection standards (like those in US BITs)
	2. Bilateral FDI flow from the United States	1991-2000	31 DCs, USA. 300 observations	A BIT with the US; no. of other OECD BITs	As above plus total FDI inflows			
Neumayer and Spess, 2005	FDI inflows into a host country in constant 1996 \$; share of a host country's total inflows of DCs	1970-2001 and 1984-2001 for some variables	119 DCs; OECD countries	No of BITs with OECD countries weighted by a share of a home country in world outward FDI flows	Log of per capita GDP and population size; GDP growth rate; WTO membership; no of bilateral trade agreements with home countries; inflation rate; natural resource intensity; political stability; institutional quality; investment risk index. Trade openness and secondary enrollment in sensitivity analysis	Random and fixed effects estimations	Positive effect of BITs with developed countries on FDI. Consistent and robust across various model specifications. The effect depends sometimes on institutional quality	Succumbing by developing countries to the obligations of BITs does have a desired payoff of higher FDI inflows. DCs signing more BITs with developed countries receive more FDI. But it is impossible to tell if benefits from increased FDI inflows are higher than costs of BITs for DCs
Grosse and Trevino, 2005	Annual FDI inflows into a host country	1990-1999	13 host countries from Central and Eastern Europe	A total number of BITs concluded by a host country. The impact of BITs was examined in the context of other institutional variables related to corruption, regulations on FDI and enterprises, privatization and political risk	Inflation, currency valuation and market size	Standard multiple regression	BITs tend to stimulate inward FDI, together with the degree of enterprise reform and repatriation rules	The finding should be of interest to international organizations, including UNCTAD, and to host developing countries

/...

Annex. A summary of econometric studies on the impact of BITs on FDI (continued)

Source	Dependent Variable	Period	Host and home countries	Explanatory variable related to BITs	Control variables	Econometric method	Econometric results	Conclusions
Gallagher and Birch, 2006	Total FDI inflows; FDI inflows from the United States	1980-2003	24 host countries from Latin America	Total no. of BITs; BITs with the United States	Inflation, GDP, total exports or exports/GDP, literacy rate, GDP per capita, GDP growth, no. of privatizations	Fixed-effects estimation	Neither the total No. of BITs nor BITs with the US have an independent and positive effect on total FDI inflows or inflows from the United States	It may not be worthwhile to carry the costs of BITs such as lifting performance requirements and applying broad expropriation rules
Tobin and Rose-Ackerman, 2006	Total FDI inflows into DCs in constant 2000 dollars. OECD outflows to DCs in constant dollars. Five-year averages	1980-2003	137 DCs (Increased from 40 DCs with all data, using best data predictions and other techniques)	Total number of BITs; total no. of BITs with DCs. Signed BITs. Weighted and un-weighted BITs index by the size of the home OECD country; interaction between host country BITs and total no. of BITs in the world	Political risk; GDP per capita; population; GDP growth; natural resource endowments; trade/GDP	Fixed-effects estimation.	Number of BITs with high income countries has a positive and significant effect on FDI inflows. More worldwide BITs reduce the marginal benefit of an extra BIT to a host country	As each extra BIT has decreasing benefits in terms of stimulating FDI inflows, host countries may be less eager to sign BITs over time
Egger and Merlo, 2007	Bilateral stocks of outward FDI	1980 - 2001	24 home and 28 host countries; 22 of the 28 host countries are OECD countries	Dummy variable for BIT ratification (or conclusion)	Once-lagged FDI stocks; joint size of home and host country markets in terms of GDP; home-to-host country relative GDP; home-to-host country skilled-labour endowment ratio	Generalised Method of Moments (GMM) estimation	The variable for BIT ratification has a positive and significant impact on outward FDI stocks; the short-run impact of BITs is smaller than the long-run impact	There is a substantial difference between the existing positive short-run and long-run impact of BITs on FDI. Hence there is a need to take the dynamic nature of FDI more into account
Aisbett, 2007	Bilateral (log) inflows of FDI	1980-1999	28 DCs. 29 OECD countries. Less than 672 observations per year	Lagged BIT ratification	Host and home country GDP; population; share of trade in GDP; the skill gap between host and home country	Fixed effects estimation.	BITs are positively and significantly correlated with FDI inflows. But this does not imply that BITs cause large FDI increase (of up to 50%) because of endogeneity of BITs	The lack of evidence on the impact of BITs on FDI is important information for countries weighing the cost and benefits of beginning or expanding BITs programme

/...

Annex. A summary of econometric studies on the impact of BITs on FDI (concluded)

Source	Dependent Variable	Period	Host and home countries	Explanatory variable related to BITs	Control variables	Econometric method	Econometric results	Conclusions
Yackee, 2007	As in Neumayer and Spess, 2005, but adding a constant start to FDI share variable	1984-2003	Host developing countries and 18 home capital exporting countries	A weighted count of BITs signed by capital importing countries with 18 capital-exporting countries. Added to BITs FCN treaties and FTAs with investment provisions	As in Neumayer and Spess, 2005, with trade openness replacing the number of FTAs)	Same methodology as in Neumayer and Spess, 2005, with some changes, e.g., excluding year dummies	The case for BITs is far weaker than suggested by Neumayer and Spess. Small changes in methodology and model specifications make the BITs effect on FDI largely or entirely disappear. Institutional quality test shows an opposite conditional relationship than that found by Neumayer and Spess	
Busse, Koeniger and Nunnenkamp, 2008	Three-year averages of bilateral FDI flows measured as a share of a host country in the outflows of a home country to all host countries in the sample. In tests for robustness bilateral FDI flows in US dollars and inflows as a share of host's country GDP	1978-2004	83 host DCs and transition economies and 28 home countries, including 10 DCs	Ratified BITs	Market size, macroeconomic stability, trade openness, per capita GDP differences and a dummy for free trade agreements. As part of a gravity model, dummies for a common border and language, colonial ties and the distance between host and home country. Political constraints on the executive branch for institutional development. Unilateral liberalization measured by a degree of a capital account openness	A gravity model using fixed effects estimation as well as General Method of Moments (GMM) estimation	BITs promote FDI inflows to developing countries from developed countries. The result is fairly robust across various models. BITs may substitute for weak local institutions	Policymakers in developing countries have resorted to an effective means to promote FDI by concluding BITs

Source: UNCTAD.

^a "DCs" stands for developing countries

Selected UNCTAD publications on transnational corporations and foreign direct investment

(For more information, please visit www.unctad.org/en/pub)

A. Serial publications

World Investment Reports

(For more information visit www.unctad.org/wir)

World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. Sales No. E.09.II.D.15. \$80. http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.

World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. An Overview. 54p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2009overview_en.pdf.

World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Sales No. E.08.II.D.23. \$80. http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf.

World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. An Overview. 42 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview_en.pdf.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Sales No. E.07.II.D.9. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2007overview_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Sales No. E.06.II.D.11. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Sales No. E.05.II.D.10. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Sales No. E.04.II.D.36. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. An Overview. 62 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2004overview_en.pdf.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Sales No. E.03.II.D.8. \$49. http://www.unctad.org/en/docs/wir2003_en.pdf.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. An Overview. 66 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview_en.pdf.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. 352 p. Sales No. E.02.II.D.4. \$49. http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. An Overview. 66 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview_en.pdf.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 356 p. Sales No. E.01.II.D.12 \$49. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. An Overview. 67 p.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead.
Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview. 75 p. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Directories

(For more information visit <http://www.unctad.org>)

World Investment Directory 2004: Latin America and the Caribbean. Volume IX. 599 p. Sales No. E.03.II.D.12. \$25.

World Investment Directory 2003: Central and Eastern Europe. Vol. VIII. 397 p. Sales No. E.03.II.D.24. \$80.

Investment Policy Reviews

(For more information visit <http://www.unctad.org/ipr>)

Investment Policy Review – Rwanda. 130 p. Sales No. E.06.II.D.15. \$25.

Investment Policy Review – Colombia 73 p. Sales No. E.06.II.D.4 \$25.

Investment Policy Review – Kenya. 126 p. Sales No. E.05.II.D.21. \$25.

Investment Policy Review – Benin. 147 p. Sales No. F.04.II.D.43. \$25.

Investment Policy Review – Sri Lanka. 89 p. No. E.04.II.D.19 \$25.

Investment Policy Review – Algeria. 110 p. Sales No. F.04.II.D.30. \$25.

Investment Policy Review – Nepal. 89 p. Sales No. E.03.II.D.17. \$20.

Investment Policy Review – Lesotho. 105 p. Sales No. E.03.II.D.18. \$15/18.

Investment Policy Review – Ghana. 103 p. Sales No. E.02.II.D.20. \$20.

Investment Policy Review – Tanzania. 109 p. Sales No. E.02.II.D.6 \$20.

Investment Policy Review – Botswana. 107 p. Sales No. E.01.II.D.I. \$22.

Investment Policy Review – Ecuador. 136 p. Sales No. E.01.II.D.31. \$25.

Investment and Innovation Policy Review – Ethiopia. 130 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4.

Investment Policy Review – Mauritius. 92 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22.

Investment Policy Review – Peru. 109 p. Sales No. E.00.II.D.7. \$22.

Investment Policy Review – Egypt. 119 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19.

Investment Policy Review – Uganda. 71 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15.

Investment Policy Review – Uzbekistan. 65 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc. 13.

International Investment Instruments

(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIV. Sales No. E.05.II.D.8. 326 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIII. Sales No. E.05.II.D.7. 358 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XII. Sales No. E.04.II.D.10. 364 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XI. 345 p. Sales No. E.04.II.D.9. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/dite4volxi_en.pdf.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. X. 353 p. Sales No. E.02.II.D.21. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX. 353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII. 335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII. 339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI. 568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/psldited2v6_pl.en.pdf (part one).

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

UNCTAD Investment Guides

(For more information visit <http://www.unctad.org>)

An Investment Guide to Rwanda: Opportunities and Conditions. 79 p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/3

An Investment Guide to Mali: Opportunities and Conditions. 68 p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/2.

An Investment Guide to Kenya: Opportunities and Conditions. 92 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/2.

An Investment Guide to Tanzania: Opportunities and Conditions. 82 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/3.

An Investment Guide to the East African Community: Opportunities and Conditions. 109 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/4.

An Investment Guide to Mauritania: Opportunities and Conditions. 80 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/4.

Guide de l'investissement au Mali: Opportunités et Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/1.

An Investment Guide to Cambodia: Opportunities and Conditions. 89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/6. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20036_en.pdf.

An Investment Guide to Nepal: Opportunities and Conditions. 97 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/2. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20032_en.pdf.

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions. 109 p. UNCTAD/ITE/IIA/4. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiad4.en.pdf>.

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/3.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29_en.pdf.

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 90 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/2.

International Investment Policies for Development
(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

The Protection of National Security in IIAS. 170 p. Sales no. E.09.II.D.12. \$15.

Identifying Core Elements in Investment Agreements in the APEC Region. 154 p. Sales no. E.08.II.D.27. \$15.

International Investment Rule-Making: Stocktaking, Challenges and the Way Forward. 124 p. Sales no. E.08.II.D.1. \$15.

Investment Promotion Provisions in International Investment Agreements. 103 p. Sales no. E.08.II.D.5. \$15.

Preserving Flexibility in IIAs: The Use of Reservations. 104 p. Sales no.: E.06.II.D.14. \$15.

International Investment Arrangements: Trends and Emerging Issues. 110 p. Sales No. E.06.II.D.03. \$15.

Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review. 106 p. Sales No. E.06.II.D.1 \$15.

South-South Cooperation in Investment Arrangements. 108 p. Sales No. E.05.II.D.26 \$15.

International Investment Agreements in Services. 119 p. Sales No. E.05.II.D.15. \$15.

The REIO Exception in MFN Treatment Clauses. 92 p. Sales No. E.05.II.D.1. \$15.

Issues in International Investment Agreements
(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

International Investment Agreements: Key Issues, Volumes I, II and III. Sales no.: E.05.II.D.6. \$65.

State Contracts. 84 p. Sales No. E.05.II.D.5. \$15.

Competition. 112 p. E.04.II.D.44. \$ 15.

Key Terms and Concepts in IIAs: a Glossary. 232 p. Sales No. E.04.II.D.31. \$15.

Incentives. 108 p. Sales No. E.04.II.D.6. \$15.

Transparency. 118 p. Sales No. E.04.II.D.7. \$15.

Dispute Settlement: State-State. 101 p. Sales No. E.03.II.D.6. \$15.

Dispute Settlement: Investor-State. 125 p. Sales No. E.03.II.D.5. \$15.

Transfer of Technology. 138 p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.

Illicit Payments. 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.

Home Country Measures. 96 p. Sales No. E.01.II.D.19. \$12.

Host Country Operational Measures. 109 p. Sales No E.01.II.D.18. \$15.

Social Responsibility. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.

Environment. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

Transfer of Funds. 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.

Flexibility for Development. 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$15.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

Taking of Property. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

National Treatment. 94 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

Admission and Establishment. 69 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 133 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$12.

Lessons from the MAI. 52 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$10.

Fair and Equitable Treatment. 85 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

Transfer Pricing. 71 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Scope and Definition. 93 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Most-Favoured Nation Treatment. 57 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Investment-Related Trade Measures. 57 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 74 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

Investment Advisory Series A

No. 3. **Evaluating Investment Promotion Agencies.** 85 p. UNCTAD/DIEE/PCB/2008/2 http://www.unctad.org/en/docs/diaepcb20082_en.pdf.

No. 2. **Investment Promotion Agencies as Policy Advocates.** 112 p. UNCTAD/ITE/IPC/2007/6 http://www.unctad.org/en/docs/iteipc20076_en.pdf.

No. 1. **Aftercare: A Core Function in Investment Promotion.** 82 p. UNCTAD/ITE/IPC/2007/1 http://www.unctad.org/en/docs/iteipc20071_en.pdf.

Investment Advisory Series B

No. 2. **Best Practices in Investment for Development. How to utilize FDI to improve transport infrastructure – roads. Lessons from Australia and Peru.** 113 p. http://www.unctad.org/en/docs/diaepcb20092_en.pdf.

No. 1. ***Best Practices in Investment for Development. How to utilize FDI to improve infrastructure – electricity. Lessons from Chile and New Zealand.*** 92 p. http://www.unctad.org/en/docs/diaepcb20091_en.pdf.

B. Individual studies

Investor-State Dispute Settlement and Impact on Investment Rulemaking. 110 p. Sales No. E.07.II.D.10. \$30.

Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking. 112 p. Sales No. E.06.II.D.16. \$30.

Investment Provisions in Economic Integration Agreements. 174 p. UNCTAD/ITE/IIT/2005/10.

Globalization of R&D and Developing Countries. 242 p. Sales No. E.06.II.D.2. \$35.

Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008. 74 p. Sales No. E.05.II.D.32. \$18.

World Economic Situation and Prospects 2005. 136 p. Sales No. E.05.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.).

Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries. 318 p. Sales No. E.03.II.D.32. \$35. http://www.unctad.org/en/docs/iteia20037_en.pdf.

FDI in Land-Locked Developing Countries at a Glance. 112 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/5.

FD in Least Developed Countries at a Glance: 2002. 136 p. UNCTAD/ITE/IIA/6. http://www.unctad.org/en/docs/iteia6_en.pdf.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices. *Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand.* 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283 p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiid14.en.htm>.

Studies on FDI and Development

TNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas. 78 p. Sales No. E.05.II.D.20.

Measuring Restrictions on FDI in Services and Transition Economies, 56 p. Sales No. 06.II.D.13.

C. Journals

Transnational Corporations Journal (formerly ***The CTC Reporter***). Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20. http://www.unctad.org/en/subsites/dite/l_itncls/l_tncls.htm.

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Please consult your bookstore or write:

For Africa, Asia and Europe to:

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
E-mail: unpubli@unog.ch

For Asia and the Pacific, the Caribbean, Latin America and North America to:

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Tel: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Fax: (1-212) 963-3489
E-mail: publications@un.org

All prices are quoted in United States dollars.

For further information on the work of the Division on Investment and Enterprise, UNCTAD, please address inquiries to:

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment and Enterprise
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: (41-22) 917-5651
Telefax: (41-22) 917-0498
<http://www.unctad.org>

QUESTIONNAIRE

The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries

Sales No. E.09.II.D.20

In order to improve the quality and relevance of the work of the UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise Development, it would be useful to receive the views of readers on this publication. It would therefore be greatly appreciated if you could complete the following questionnaire and return it to:

Readership Survey
UNCTAD Division on Investment and Enterprise
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations, Room E-9123
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Fax: 41-22-917-0194

1. Name and address of respondent (optional):

2. Which of the following best describes your area of work?

Government	☐	Public enterprise	☐
Private enterprise	☐	Academic or research	☐
Institution			
International	☐	Media	☐
Not-for-profit			
organization	☐	Other (specify) _____	

3. In which country do you work? _____

4. What is your assessment of the contents of this publication?

Excellent	☐	Adequate	☐
Good	☐	Poor	☐

5. How useful is this publication to your work?

Very useful	☐	Somewhat useful	☐
Irrelevant	☐		

6. Please indicate the three things you liked best about this publication:

7. Please indicate the three things you liked least about this publication:

8. If you have read other publications of the UNCTAD Division on Investment, Enterprise Development and Technology, what is your overall assessment of them?

Consistently good	☐	Usually good, but with some exceptions	☐
Generally mediocre	☐	Poor	☐

9. On average, how useful are those publications to you in your work?

Very useful	☐	Somewhat useful	☐
Irrelevant	☐		

10. Are you a regular recipient of *Transnational Corporations* (formerly *The CTC Reporter*), UNCTAD-DITE's tri-annual refereed journal?

Yes	☐	No	☐
-----	--------------------------	----	--------------------------

If not, please check here if you would like to receive a sample copy sent to the name and address you have given above: ☐