

NATIONS UNIES

CONSEIL
ECONOMIQUE
ET SOCIAL



Distr.
GENERALE

E/3325
26 février 1960

FRANCAIS
ORIGINAL : ANGLAIS

Vingt-neuvième session
Point 5 de l'ordre du jour

MOYENS D'AUGMENTER LE COURANT INTERNATIONAL
DE CAPITAUX PRIVES

Rapport provisoire du Secrétaire général

60-03294

1199 P.

/...

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>
AVANT-PROPOS	1 - 4
RESUME	5 - 19
CHAPITRE PREMIER - PRESENTATION DU PROBLEME	20 - 38
CHAPITRE II - SECTEUR 'ET FORMES D'INVESTISSEMENT	39 - 102
1. Secteurs d'investissement et politique officielle des pays sous-développés	39 - 72
2. Formes d'investissement	73 - 102
CHAPITRE III - MESURES VISANT A ENCOURAGER LES INVESTISSEMENTS	103 - 169
1. Diffusion de renseignements sur les possibilités d'investissement	104 - 111
2. Création d'une infrastructure économique et sociale	112 - 115
3. Financement des activités de développement	116 - 132
4. Mesures fiscales	133 - 159
5. Mesures prises en matière de change et de commerce .	160 - 169
CHAPITRE IV - MESURES VISANT A PROTEGER LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS	170 - 208
ANNEXE I RESOLUTION 1318 (XIII) DE L'ASSEMBLEE GENERALE	
ANNEXE II LISTE DE LOIS ET TEXTES OFFICIELS CONCERNANT LES INVESTISSEMENTS PRIVES ETRANGERS DANS LES PAYS SOUS-DEVELOPPES	
ANNEXE III CONVENTIONS GENERALES TENDANT A EVITER LA DOUBLE IMPOSITION EN MATIERE D'IMPOTS SUR LE REVENU, QUI INTERESSENT LES PAYS ET TERRITOIRES SOUS-DEVELOPPES	

AVANT-PROPOS

1. Le présent rapport a été établi comme suite à la résolution 1318 (XIII) de l'Assemblée générale, en date du 10 décembre 1958 (dont le texte est reproduit à l'annexe I), sur les moyens d'augmenter le courant international de capitaux privés.
2. L'élaboration du rapport a été précédée d'une première série de consultations avec des fonctionnaires, des banquiers et des industriels, au nombre desquels des représentants de sociétés ayant des intérêts internationaux et des entrepreneurs des pays où les capitaux sont investis, appelés dans la suite du présent rapport pays d'investissement. Le Secrétaire général tient à exprimer sa gratitude à tous ceux qui ont généreusement offert leur temps et leur expérience. Ces consultations ont permis de pénétrer plus avant le problème des moyens de stimuler le courant international de capitaux privés vers les pays sous-développés. Le présent rapport n'a cependant qu'un caractère provisoire : les conclusions qui y figurent devront être vérifiées à l'aide de nouvelles consultations s'appuyant sur une gamme encore plus étendue d'opinions et d'expérience.
3. Le présent rapport préliminaire examine les formes d'investissements privés étrangers que les pays sous-développés recherchent et que les détenteurs de fonds pratiquent volontiers, ainsi que les diverses mesures prises pour augmenter l'apport de capitaux privés dans ces pays en général et dans tel secteur de l'activité ou sous telle forme d'investissement qui ont la préférence des pouvoirs publics. Il fait une place particulière à la protection des investissements privés étrangers contre les risques non commerciaux. On n'a pas essayé de présenter une analyse quantitative du courant international de capitaux privés, cette analyse faisant l'objet d'une série d'études distinctes périodiquement soumises au Conseil en exécution des résolutions 824 (IX) et 1035 (XI) de l'Assemblée générale^{1/}. Le rapport n'expose pas non plus en détail les diverses

^{1/} Le dernier rapport de cette série a été publié en 1959 sous le titre Le courant international des capitaux privés 1956-1958 (Publication des Nations Unies, No de vente : 59.II.D.2). Un rapport intérimaire sera présenté au Conseil à sa trentième session.

mesures gouvernementales en vigueur qui visent à encourager ce courant^{1/}.

4. Lors de la préparation du rapport, il a été tenu compte de la résolution 1427 (XIV) de l'Assemblée générale, en date du 11 décembre 1959, dans laquelle l'Assemblée demandait que l'on examinât le rôle des banques de développement industriel et des sociétés de développement comme moyens d'encourager le courant international de capitaux privés, ainsi que des débats que l'Assemblée générale, à sa treizième session, a consacrés à l'examen d'un projet de résolution sur les investissements privés étrangers dans les industries extractives, qui avait été présenté par la République socialiste soviétique de Biélorussie^{2/}.

1/ Ces mesures ont été examinées dans : Foreign Investment Laws and Regulations in the ECAFE Region (publication des Nations Unies, No de vente : 1951.II.F.1); Imposition aux Etats-Unis des revenus des investissements privés en Amérique latine (Nations Unies, document E/CN.8/69/Rev.1); Foreign Capital in Latin America (publication des Nations Unies, No de vente : 1954.II.G.4); Government Policies Affecting Private Foreign Investment in a Latin American Regional Market (Nations Unies, document E/CN.12/C.1/12 et Add.1); Laws and Regulations Affecting Foreign Investment in Asia and the Far East (Nations Unies, document ECAFE/L.122), et Imposition des investissements privés à l'étranger, dans les pays exportateurs et dans les pays importateurs de capitaux (Nations Unies, documents E/2865 et E/3074).

2/ Voir A/C.2/L.392, A/C.2/SR.570 et A/3947.

RESUME

5. Les efforts faits par les pays en voie de développement pour attirer les capitaux privés étrangers doivent être examinés compte tenu du volume croissant des investissements internationaux directs, stimulés par l'expansion continue de l'économie mondiale et l'assouplissement des restrictions de change dans les pays fournisseurs de capitaux et dans les pays d'investissement. Ces efforts se reflètent souvent dans des déclarations de principes, des lois sur les investissements et des programmes de développement où les gouvernements indiquent leurs préférences quant aux secteurs de l'activité et aux modes d'opération qui promettent une utilisation optimum des capitaux privés étrangers en vue du développement économique.

6. Dans l'application de ces déclarations, lois et programmes, bien des gouvernements en adaptent les dispositions aux exigences et aux pratiques légitimes des investisseurs privés étrangers. A cette souplesse d'attitude des gouvernements correspond une diversité croissante des opérations des investisseurs étrangers. Dans leurs opérations étrangères, les grandes sociétés cherchent à s'assurer une expansion à long terme en créant et en renforçant de nouveaux marchés; à cet égard, elles évaluent la rentabilité de l'entreprise en fonction de ses possibilités d'expansion par réinvestissement des bénéfices. Les formes très variées que revêt l'investissement de capitaux étrangers dans les pays sous-développés supposent des arrangements très divers et très souples, en fonction de la situation des différents pays d'investissement et des objectifs qu'ils assignent à leur politique.

7. La participation de l'entreprise privée étrangère à la mise en valeur des ressources naturelles est à l'heure actuelle souvent recherchée et obtenue à des conditions qui diffèrent très sensiblement de ce qu'elles étaient autrefois. Les gouvernements ont mis au point, souvent au moyen de lois-cadres, de nouveaux régimes de concession en vertu desquels les investisseurs étrangers sont tenus de satisfaire à des exigences plus rigoureuses. Plusieurs pays, tout en réservant au secteur public la propriété et la mise en valeur des ressources pétrolières, se sont entendus avec des sociétés étrangères pour qu'elles fournissent divers services sous contrat. L'attitude à l'égard des investissements privés étrangers dans les services publics est moins claire.

8. L'industrialisation est l'un des principaux objectifs de la plupart des pays sous-développés. Les investissements privés étrangers et l'apport de connaissances techniques dont ils s'accompagnent sont le plus souvent recherchés dans le secteur de l'industrie manufacturière, et notamment dans des industries intermédiaires assez diverses comme celle des produits synthétiques, des produits chimiques ou du montage de véhicules. Les gouvernements semblent concevoir de façon de plus en plus large le rôle des capitaux étrangers dans le développement industriel, et les pays assouplissent les conditions auxquelles l'investisseur étranger doit satisfaire.

9. L'existence de ces programmes de développement dans les pays sous-développés préoccupe moins l'investisseur étranger que la gamme des possibilités qu'ils lui offrent. De fait, ces programmes se sont révélés utiles en ce qu'ils précisent les secteurs de l'activité dans lesquels les investissements privés étrangers sont particulièrement recherchés et le régime qui sera imposé à ces investissements.

10. La rigueur des lois concernant l'emploi du personnel local a été souvent atténuée en raison d'une grave pénurie de techniciens et de cadres. Les sociétés qui opèrent à l'étranger sont également soucieuses de réduire au minimum, ne serait-ce qu'en raison de son coût, l'emploi d'un personnel expatrié et un grand nombre d'entre elles ont institué leurs propres programmes de formation en vue de compléter ceux du pays d'investissement. On a constaté que les pays attachent une très grande importance aux moyens de formation offerts au titre de programmes internationaux d'assistance technique.

11. La plupart des sociétés industrielles opèrent à l'étranger par l'intermédiaire de succursales ou de filiales qu'elles possèdent ou contrôlent. Ces derniers temps, toutefois, elles tendent à se lancer dans des entreprises conjointes en associant leurs capitaux, leurs connaissances techniques et leur personnel de direction, non seulement à ceux d'autres investisseurs étrangers - souvent de pays tiers - mais surtout à ceux d'entreprises du pays d'investissement. Bien des pays sous-développés exigent ou du moins préconisent que les investissements industriels étrangers revêtent la forme d'entreprises conjointes. Des difficultés surgissent parfois entre les associés étrangers et ceux qui sont ressortissants du pays au sujet des principes à appliquer pour la gestion administrative ou financière de l'entreprise ou pour la répartition des bénéfices, mais cette forme

d'investissement, bien qu'il soit encore un peu tôt pour bien en juger, devrait pouvoir donner de bons résultats lorsqu'une mise en commun des capitaux, de l'expérience et des méthodes s'impose. On se rend compte souvent que le contrôle formel est moins important qu'une participation active sur le plan technique ou sur celui de la direction et de la gestion.

12. Les concessions de licence et accords analogues suscitent beaucoup d'intérêt en ce qu'ils permettent d'associer la technologie étrangère au développement de l'entreprise locale, même en l'absence d'investissements étrangers. Pour l'entreprise étrangère, un accord de cet ordre représente souvent un premier pas vers des investissements sous forme de capital-actions, le cas échéant en participation avec le concessionnaire. L'utilité des accords de licence est assez limitée lorsque l'écart entre le potentiel technique du concessionnaire et celui du cédant est très marqué, et lorsqu'il est difficile de se procurer des capitaux, et notamment des devises, pour l'achat du matériel nécessaire.

13. Les avantages destinés à atténuer ou à écarter les entraves aux investissements étrangers sont souvent accordés en fonction de chaque cas particulier, dans le cadre de la législation applicable et après évaluation, selon des critères établis, de l'utilité des investissements envisagés.

14. Dans le domaine fiscal, les gouvernements des pays d'investissement peuvent, du fait que les principaux pays fournisseurs de capitaux tendent à réduire la charge imposée aux revenus d'origine étrangère, offrir toute une variété d'avantages fiscaux; il peut s'agir notamment de dérogations spéciales au régime fiscal du pays d'investissement, ou d'avantages positifs sous forme de trêves fiscales. Les stimulants d'ordre fiscal sont généralement offerts dans les mêmes conditions aux investisseurs étrangers et aux investisseurs du pays, et il est rare qu'on leur reproche d'accorder une situation privilégiée à l'investisseur étranger, critique qui est parfois adressée aux mesures d'encouragement prise en matière de change ou de commerce. Toutefois, un grand nombre d'investisseurs recherchent un régime fiscal stable et rationnel plutôt que de substantiels allègements, du fait notamment que ceux-ci sont en général de durée limitée. D'importants allègements fiscaux conviennent mieux, semble-t-il, aux premiers stades de l'industrialisation, alors que le régime fiscal n'est pas encore pleinement orienté vers le développement économique.

15. Les grandes entreprises internationales sont renseignées sur les possibilités d'investissement par leurs établissements à l'étranger et leurs bureaux d'étude et de recherche. Mais les investisseurs qui n'ont guère l'expérience des opérations à l'étranger peuvent utiliser les renseignements que fournissent un nombre croissant de gouvernements. Les centres d'investissement qui donnent ces renseignements contribuent à éveiller l'intérêt pour les investissements à l'étranger et aident les investisseurs à préparer et à mettre au point leurs projets.

16. Un nombre croissant d'institutions internationales, de banques ou sociétés de développement constituées sous les auspices des pouvoirs publics, et d'établissements financiers privés fournissent des capitaux de plus en plus abondants aux pays sous-développés pour des entreprises industrielles ou commerciales privées. On a constaté que ces capitaux complémentaires contribuaient à attirer l'entreprise étrangère en diminuant le capital initial que l'investisseur étranger doit fournir.

17. Les investisseurs étrangers attachent une grande importance aux risques non commerciaux. L'expérience montre que le risque d'expropriation est moindre pour les entreprises manufacturières de dimensions moyennes que pour les grandes entreprises dont l'activité intéresse les ressources naturelles, les plantations ou les services publics. Il n'en reste pas moins que toute atteinte aux avoirs d'un investisseur étranger risque d'influer sur l'attitude de détenteurs de fonds qui pourraient éventuellement investir dans d'autres secteurs de l'activité économique ou même dans d'autres pays. Afin d'apaiser ces appréhensions, les gouvernements des pays d'investissement et des pays fournisseurs de capitaux ont pris des mesures, soit unilatéralement, soit par voie d'accords bilatéraux, pour protéger l'investisseur contre ces risques ou, du moins, pour l'indemniser s'ils se réalisent.

18. Les limitations inhérentes aux solutions unilatérales et bilatérales ont amené à envisager la conclusion d'une charte multilatérale des investissements. Toutefois, aucune des chartes d'investissement proposées jusqu'ici n'est encore entrée en vigueur, la raison essentielle en étant, semble-t-il, que les règles pertinentes du droit international sont encore trop contestées pour qu'on puisse se mettre d'accord sur une définition véritablement utile des droits et obligations de l'investisseur.

19. Un grand nombre d'investisseurs se sont vivement intéressés à la possibilité d'un arbitrage international des litiges qui peuvent les opposer aux gouvernements des pays d'investissement. Diverses lois sur les investissements et un certain nombre d'accords de concession, intéressant notamment le pétrole, stipulent cet arbitrage international. Mais les investisseurs n'ont pas, en général, pu se faire garantir ce droit. Une solution serait peut-être de créer, par exemple sous les auspices de l'Organisation des Nations Unies, un tribunal ou groupe spécial dont l'impartialité et la compétence seraient incontestées et dont les membres seraient choisis, éventuellement sur une base régionale, parmi les ressortissants tant des pays fournisseurs de capitaux que des pays d'investissement. L'existence de cet organisme pourrait encourager les gouvernements à accepter d'y recourir, tout d'abord, peut-être, seulement en dernier ressort à l'occasion de tel ou tel litige, puis, de façon plus générale, en vertu de leurs lois sur les investissements et peut-être en vertu d'accords bilatéraux ou, en fin de compte, multilatéraux.

CHAPITRE PREMIER

PRESENTATION DU PROBLEME

20. De tous les facteurs qui ont stimulé le courant des investissements internationaux privés au cours des dernières années, le plus actif et le plus général a été l'expansion continue de l'économie mondiale^{1/}. Cette expansion, qui s'est manifestée d'abord dans les régions très industrialisées, s'est accompagnée, d'une part, du rétablissement de la stabilité des changes entre les principales monnaies et d'un effort croissant vers la convertibilité, le multilatéralisme et la libération des échanges entre pays exportateurs de capitaux et, d'autre part, d'une attitude de plus en plus réceptive des pays importateurs de capitaux à l'égard des investissements privés étrangers.

21. Le progrès continu de l'économie des pays industriels a non seulement multiplié les possibilités d'investissements directs et d'investissements financiers entre pays économiquement développés et incité ces pays à procéder à de tels investissements, mais encore il a suscité une augmentation des sorties de capitaux privés vers le reste du monde. L'expansion industrielle d'un pays développé crée un besoin d'expansion nouvelle et amène à entreprendre de nouvelles activités, tant à l'étranger qu'à l'intérieur du pays. Un rapide progrès technique et industriel se traduit par l'apparition de nouveaux procédés de fabrication et de nouveaux produits, par l'importance des sommes que les sociétés consacrent à la recherche et au développement, et par l'amélioration ou le perfectionnement des méthodes de production et de commercialisation. On se trouve alors en présence de tout un ensemble de procédés et de techniques qui peuvent aussi être appliqués à l'étranger et dont les pays importateurs de capitaux cherchent à bénéficier.

22. Pendant longtemps, les investissements privés étrangers dans les pays sous-développés ont surtout eu pour objet le développement des cultures d'exportation et la mise en valeur des minéraux, y compris le pétrole, et ce secteur continue

^{1/} Depuis 1955, les investissements internationaux se sont développés plus rapidement que le commerce mondial. Les sorties de capitaux pendant la période 1955-1958 ont atteint une moyenne annuelle de 4 milliards de dollars, soit le double de la moyenne annuelle des sorties enregistrées en 1951-1952. Nations Unies, Le courant international des capitaux privés 1956-1958 (No de vente : 59.II.D.2).

d'attirer une partie importante des capitaux étrangers^{1/}. Aujourd'hui cependant, le développement économique, grâce à l'industrialisation et à la diversification de l'économie, compte parmi les principaux objectifs de la plupart des pays de production primaire. L'indépendance politique, en libérant certaines forces et en les orientant vers un développement et une industrialisation concertés, risque de créer des problèmes de transition et d'amener certains changements d'attitude à l'égard des investissements privés étrangers. Les gouvernements des pays sous-développés n'épargnent aucun effort pour favoriser la création et le développement d'un secteur industriel national. Ils cherchent à arrêter les programmes-types d'investissement et les priorités qui, à leur avis, sont de nature à favoriser au maximum le développement économique et assureront à l'économie du pays le plus d'avantages possible.

23. Mais le manque de capitaux, de matériel et de connaissances techniques amène souvent les pouvoirs publics - et même les entrepreneurs privés - des pays sous-développés à rechercher, auprès de sociétés étrangères, une assistance de nature diverse - technique et, si possible, financière - de sorte que dans le domaine des capitaux, comme dans celui de la technologie et de ses applications pratiques, il existe une concurrence internationale intense. D'autre part, les mesures protectrices auxquelles les pays importateurs de capitaux ont souvent recours pour favoriser l'industrialisation, mesures dont l'effet est accentué par les problèmes de devises avec lesquels ces pays sont souvent aux prises, offrent, si les conditions du marché local sont favorables, un stimulant puissant aux industries étrangères qui voient dans la création d'usines à l'intérieur du pays, en association avec un entrepreneur local ou non, le moyen d'échapper aux droits de douane et aux restrictions quantitatives frappant la vente de leurs produits. Ainsi, au désir des pays en voie de développement de produire des marchandises pouvant se substituer aux importations correspond chez les entreprises des pays fournisseurs de capitaux le souci de produire des marchandises pouvant se substituer aux exportations.

^{1/} Il n'est pas possible d'indiquer avec précision quel est le volume des capitaux privés étrangers qui se dirigent vers les régions sous-développées d'Amérique latine, d'Afrique ou d'Asie. On a estimé que les sorties de capitaux vers ces régions avaient atteint en moyenne 2 milliards de dollars par an au cours de la période 1955-1958 (Nations Unies, loc. cit.). Les deux tiers, peut-être, de ces capitaux ont été investis dans l'extraction du pétrole et des minéraux.

24. Bien que les investissements financiers et les placements de portefeuille aient récemment repris de l'ampleur, la plupart des sorties de capitaux privés se présentent sous forme d'investissements directs qui complètent les investissements intérieurs plutôt qu'ils ne s'y substituent. Il convient de noter que ces investissements sont financés surtout avec les bénéfices non distribués provenant d'opérations intérieures; la société qui investit peut aussi faire appel à d'autres sources de financement, mais il est rare qu'elle ait recours au lancement d'émissions sur le marché.

25. Les investissements directs dans le secteur industriel, à l'intérieur du pays comme à l'étranger, semblent dépendre surtout des perspectives de développement à long terme. Les plans d'investissement peuvent être établis à partir de prévisions portant sur une période de dix à vingt ans. La lutte pour les débouchés et l'accès aux sources de matières premières sont des facteurs qui n'influent guère moins sur les décisions touchant les investissements industriels ou commerciaux, étant donné qu'à la longue ils auront un effet sur la rentabilité des investissements. Il convient cependant de faire une distinction entre les entreprises de l'industrie manufacturière et celles de l'industrie extractive.

26. Les décisions des sociétés minières et pétrolières en matière d'investissements sont avant tout fonction des perspectives d'expansion économique qui s'offrent dans les pays industriels plutôt que de celles qui s'offrent dans les pays où sont situés les gisements de minéraux ou de pétrole, encore que, dans le cas d'un pays, comme l'Argentine, où le secteur industriel, déjà assez important, ne cesse de se développer, les sociétés pétrolières notamment sont également incitées à prospecter et à mettre en valeur les ressources locales, afin de pouvoir alimenter les raffineries et les réseaux de distribution existants.

27. Les entreprises de l'industrie extractive s'efforcent aussi de maintenir leur position par rapport à leurs concurrents, dans certains cas pour ce qui est non seulement de la vente des produits, mais aussi des droits de prospection et d'exploitation de nouveaux gisements, reconnus ou non.

28. Si les conditions sont propices, l'absence de réserves reconnues, ou même supposées, n'empêche pas nécessairement les sociétés minières ou pétrolières d'entreprendre des recherches préliminaires. Ainsi, au cours des vingt dernières

années, plus de 100 millions de dollars ont été consacrés à la prospection du pétrole dans la Nigeria, considérée comme une région politiquement stable, alors qu'au départ, il y avait, semble-t-il, moins de chances qu'ailleurs d'y découvrir du pétrole en quantités susceptibles d'une exploitation commerciale.

29. Dans le cas des industries manufacturières, ce sont surtout les dimensions du marché local qui limitent les investissements et c'est l'une des raisons qui font que les investissements industriels sont dans une large mesure fonction d'un processus plus vaste de développement. Cependant, ces investissements sont possibles, même en l'absence de ce processus, tant qu'ils favorisent l'industrialisation en permettant d'absorber des matières premières ou des produits semi-finis déjà disponibles ou de produire des matières premières ou d'autres biens qui feront l'objet de nouvelles transformations. En outre, le passage de régions jusqu'alors arriérées d'une économie de subsistance à une économie monétaire crée de nouveaux marchés locaux et le mouvement vers l'urbanisation, qui se manifeste dans nombre de pays sous-développés, multiplie le nombre des centres où le marché s'élargit.

30. Les capitaux qui s'investiront dans l'industrie manufacturière se dirigent surtout vers des pays qui, eu égard à leur structure industrielle et commerciale, ont déjà dépassé les premiers stades du développement économique. Des capitaux étrangers ont été investis dans l'industrie manufacturière de pays qui commencent à se doter d'une industrie alimentaire et textile et d'autres industries employant une abondante main-d'oeuvre et qui, bien que le revenu par habitant soit faible, peuvent devenir un marché important en raison de leur étendue, de leur population et de leurs ressources. Le détenteur de fonds étranger qui veut investir dans l'industrie s'intéresse également aux pays qui peuvent arriver à offrir un marché important par une intégration ou association économique régionale plus ou moins poussée, ou aux pays qui possèdent d'importantes ressources naturelles et s'efforcent de diversifier leur économie.

31. Le volume total des investissements étrangers dans l'industrie des pays sous-développés n'est pas considérable, comparé aux investissements dans le pétrole et les minéraux, qui, comme on l'a dit, absorbent l'essentiel des capitaux privés étrangers exportés vers les régions sous-développées. Il convient de noter cependant que les investissements de capitaux nécessaires au développement de l'industrie

manufacturière sont relativement faibles par rapport à ceux dont ont besoin d'autres secteurs : services, transports, logement et mise en valeur des ressources minérales autochtones, qui, tous, dans la plupart des pays sous-développés, absorbent une grande quantité de capitaux étrangers et nationaux, et ce serait une erreur que d'évaluer la contribution des investissements industriels étrangers au développement économique uniquement en fonction des importations de capitaux proprement dits. En effet, d'une part, ces pays bénéficient simultanément d'apports considérables dans le domaine de la technologie et de ses applications pratiques et, d'autre part, les bénéfices non distribués constituent une nouvelle source régulière de capitaux disponibles pour le réinvestissement^{1/}.

32. Si les sociétés décident de créer des entreprises industrielles à l'étranger, c'est qu'elles y voient un moyen d'utiliser plus pleinement, d'une manière ou d'une autre, les ressources dont elles disposent. Il peut s'agir de la perception de redevances pour ce qui est des marques de fabrique, de la clientèle, des brevets ou d'autres biens incorporels de la société qui sont souvent déjà amortis. Ces entreprises peuvent aussi permettre à la société d'étaler ses frais généraux, pour certains postes - direction, recherche et développement, par exemple - sur un volume d'opérations plus important.

33. Pour ce qui est des investissements étrangers comme des investissements nationaux dans l'industrie, la rentabilité probable de l'entreprise est évaluée d'après les perspectives de développement du marché d'un produit déterminé et de l'économie dans son ensemble, et non d'après les bénéfices initiaux qu'elle peut procurer. Dans le cas des investissements industriels, les détenteurs de fonds n'attachent pas la même importance au rendement immédiat que dans le cas des investissements financiers. Les responsables de la planification industrielle reconnaissent que, pour une entreprise donnée, le seuil de rentabilité peut ne pas être atteint avant plusieurs années et les projections concernant les ventes et les bénéfices sont étalées sur trois à cinq ans ou davantage, à partir du moment où l'opération devient rentable.

^{1/} Par exemple, les filiales étrangères des sociétés manufacturières des Etats-Unis réinvestissent en moyenne 50 pour 100 de leurs bénéfices. Voir Nations Unies, loc. cit., Tableau 8; ce tableau a été établi à partir de données statistiques publiées par le Département du Commerce des Etats-Unis.

34. La rentabilité d'une entreprise étrangère peut aussi dépendre du volume des capitaux investis. De grosses sociétés, connues dans le monde entier, peuvent souvent se permettre de lancer une entreprise à l'étranger avec une mise de fonds assez faible et de recourir très largement à l'emprunt local, afin de limiter leurs engagements en devises. Cette politique peut prêter à la critique si lesdites sociétés étrangères profitent de leur réputation de solidité financière pour s'attribuer ce que l'on considère comme une part excessive des fonds limités disponibles sur le marché local.

35. Les écarts de salaires ne risquent guère à eux seuls d'entraîner de migrations internationales de capitaux - sauf dans des cas exceptionnels, lorsqu'il s'agit par exemple de pays sous-développés qui font partie d'un marché plus vaste - étant donné que la faiblesse des salaires s'accompagne souvent de taux de productivité peu élevés.

36. Les opérations financées par des capitaux étrangers dans les pays sous-développés sont généralement de moindre envergure que celles des mêmes entreprises dans les pays industriels et demandent proportionnellement davantage de main-d'oeuvre. Mais la présence de capitaux étrangers et d'entreprises étrangères dans un pays implique généralement un mode de production relativement assez mécanisé et une production assez vaste ou, du moins, une production planifiée qui est importante eu égard à l'état du marché.

37. Dans la plupart des pays sous-développés, la concurrence est très imparfaite, surtout dans le secteur des industries "de développement", et le fabricant d'un produit entièrement nouveau peut jouir (provisoirement du moins) d'un quasi-monopole. Mais il y aura presque toujours une certaine concurrence, qu'elle vienne des importations ou d'autres produits nationaux qui peuvent plus ou moins facilement servir de produits de remplacement. En outre, si une industrie paraît suffisamment intéressante pour attirer une importante entreprise de transformation étrangère, il est probable que ses concurrents seront tentés de la suivre.

38. La méthode qu'emploie en matière d'investissement à l'étranger une grosse société qui fabrique des médicaments et autres produits pharmaceutiques indique assez bien comment les affaires peuvent s'étendre hors du pays. Lorsque ladite société s'est créé un marché d'exportation, elle nomme un agent indépendant comme distributeur exclusif de ses produits pour l'ensemble du pays. Puis, elle préside à la création d'une usine locale, à laquelle elle accorde une licence de fabrication et qui utilise pour sa production les matières premières que la société lui vend. La dernière étape est la création d'une filiale locale; à cette fin, il n'est pas rare que la société rachète l'usine locale et emploie son propriétaire comme directeur. Dans les pays où, pour des raisons politiques, la société ne désire pas engager de gros capitaux, elle a recours à l'emprunt local pour compléter des investissements en actions relativement modestes. S'agissant de la création d'une filiale étrangère, le programme d'investissement est généralement établi pour dix ans, mais ce principe peut faire l'objet de nombreux aménagements. Pendant les dix premières années, les bénéfices de la filiale sont généralement réinvestis. Les principales raisons qui incitent les sociétés à créer des usines à l'étranger sont le niveau élevé des tarifs douaniers ou l'existence d'autres obstacles à l'importation, ainsi que l'apparition sur ce marché d'un concurrent étranger.

CHAPITRE II

SECTEUR ET FORMES D'INVESTISSEMENT

1. Secteurs d'investissement et politique officielle des pays sous-développés

39. Les gouvernements des pays d'investissement, même les mieux disposés à l'égard des investissements privés étrangers, ont des préférences quant aux secteurs de l'économie qu'ils veulent développer en priorité et aux types ou formes d'investissement qui permettent le mieux d'atteindre le but souhaité. Il importe avant tout de créer les conditions particulières dans lesquelles les modes normaux d'investissement industriel peuvent être adaptés aux besoins et aux aspirations des pays qui doivent en bénéficier.

a) Investissements intéressant les ressources naturelles

40. La prospection et la mise en valeur des ressources minières nécessitent d'importantes mises de fond et les pays qui possèdent de telles ressources n'ont guère eu de difficultés après la guerre à attirer des capitaux étrangers. Les principales sociétés minières et pétrolières investissent dans les opérations de prospection et d'extraction même quand leurs produits sont peu demandés en prévision d'une augmentation ultérieure continue de la demande et afin de maintenir leur position à l'égard de la concurrence pour ce qui est des réserves, du raffinage et de la distribution.

41. Dans la plupart des pays sous-développés, l'Etat contrôle la mise en valeur et l'exploitation des ressources naturelles^{1/}. Dans certains, la mise en valeur et l'exploitation de certaines ou de l'ensemble des ressources naturelles sont interdites à l'entreprise privée, étrangère ou nationale; l'Etat jouit d'un monopole qu'il exerce par l'intermédiaire d'un établissement public ou d'un conseil national.

42. Les lois qui régissent l'exploitation du pétrole sont généralement distinctes des lois minières en raison des différences considérables qui existent entre

^{1/} On trouvera, dans le document des Nations Unies A/AC.97/5 : Etat de la question de la souveraineté permanente sur les richesses et les ressources naturelles, un exposé très détaillé des mesures de réglementation de la mise en valeur et de l'exploitation des ressources naturelles.

l'exploitation du pétrole de celle d'autres minéraux, tant sur le plan technique que sur le plan financier comme parfois sur celui de l'opinion publique. Depuis la fin de la guerre et plus particulièrement au cours des dix dernières années, la politique des pays producteurs de pétrole s'est profondément modifiée, reflétant l'évolution de la position respective des pays et des sociétés pétrolières internationales sur le marché. Les gouvernements des pays producteurs ont cherché à obtenir une part plus grande des recettes de l'extraction, en augmentant les redevances et les impôts, et à participer aux autres phases de l'exploitation. La formule dite des 50 pour 100 a fait place dans certains cas à un régime plus avantageux pour le pays producteur, et l'implantation de nouvelles sociétés indépendantes plus petites a eu pour effet d'intensifier la demande de baux et de concessions.

43. D'un autre côté, la découverte récente de nouveaux gisements de pétrole en Afrique du Nord et ailleurs, venant s'ajouter à un excédent temporaire de l'offre sur la demande, a amené les pays qui sont déjà ou pourraient devenir des producteurs, à prendre de nouvelles mesures en vue d'attirer les capitaux et l'aide technique de l'étranger aux fins de prospection. Certains pays qui n'ont pas de réserves reconnues importantes ont pris des mesures ayant expressément pour objet d'encourager la participation étrangère à la prospection et à l'exploitation du pétrole^{1/}. D'autres ont jugé préférable de ne plus, comme ils tendaient à le faire, accorder des droits exclusifs de prospection et d'exploitation des ressources pétrolières nationales à des entreprises d'Etat jouissant d'un monopole, et de favoriser, en faisant appel à diverses entreprises, une prospection systématique impliquant de lourdes dépenses de devises.

44. Dans la déclaration du Gouvernement indien de 1956, sur la politique industrielle, les huiles minérales figuraient dans une liste A, qui énumérait les catégories d'industries dans lesquelles la création de toute nouvelle entreprise

^{1/} Voir, par exemple, Pérou : Loi pétrolière No 11.780 du 12 mars 1952 (El Peruano, 14 mars 1952); Turquie : Loi pétrolière No 6.326 du 7 mars 1954, sous sa forme modifiée (Gazette officielle, 16 mars 1954). En Libye, une loi analogue a été adoptée en 1955 (Loi pétrolière No 25 de 1955 (Gazette officielle, 19 juin 1955)).

"exception faite des entreprises dont la création par le secteur privé a été approuvée, sera réservée à l'Etat"^{1/}, mais vers la fin de 1959, le gouvernement, tenant compte notamment de la situation en devises, a décidé d'admettre les compagnies pétrolières étrangères "sous réserve de conditions de prospection mutuellement acceptables, et étant entendu que les accords conclus dans ce domaine avec des prospecteurs étrangers s'inscrivent de façon générale dans le cadre de la déclaration de principes du Gouvernement indien"^{2/}.

45. Une politique analogue a été adoptée par le Gouvernement argentin, qui a annoncé en novembre 1958 que les entreprises étrangères seraient autorisées à participer plus largement que par le passé à la mise en valeur des ressources pétrolières, mais en tant que fournisseurs de services sous contrat et non en tant que concessionnaires^{3/}.

46. Cette plus grande variété des régimes adoptés pour permettre aux capitaux étrangers de participer à la mise en valeur des ressources pétrolières tient sans doute à ce que de nombreux pays producteurs ont mis au point un type de lois qui, outre qu'elles dissipent certaines incertitudes fondamentales, comprennent des dispositions et des garanties qui ont déjà été mises à l'épreuve dans d'autres pays ou dans d'autres subdivisions politiques comme, par exemple, les provinces du Canada.

47. On constate une diversité analogue dans les dispositions régissant la mise en valeur d'autres ressources minérales qui ont absorbé d'importants capitaux étrangers au cours des dernières années. Les opérations minières peuvent être liées à de vastes projets de développement, parfois financés en partie par des prêts de la Banque internationale, de l'Etat ou de banques privées, et qui intéressent la production d'énergie ou la création de fonderies ou d'importantes

1/ Industrial Policy Resolution of the Government of India, 30 avril 1956, par. 8. (Publiée dans le numéro de mai 1956 du Reserve Bank of India Bulletin).

2/ Discours du Ministre des mines et du pétrole en date du 24 novembre 1959, rapporté dans le Financial Times.

3/ Nations Unies, op. cit., chapitre V, par. 89 à 93.

installations pour la fabrication de l'acier ou de l'aluminium, ou les deux à la fois. Nombre de ces projets sont exécutés par des consortiums de sociétés étrangères de différents pays, parfois avec la participation d'intérêts nationaux^{1/}. La formule du consortium, indépendamment des avantages qu'elle peut présenter pour les membres de celui-ci, peut, pour un pays qui s'inquiète de voir ses ressources contrôlées de l'étranger, être préférable à celle d'une entreprise individuelle d'importance analogue.

48. La plupart des accords concernant la participation étrangère à la mise en valeur des ressources minières et pétrolières des pays sous-développés font l'objet de négociations spéciales dans chaque cas. Cependant, ils diffèrent sensiblement des anciens accords de concession en ce qu'ils sont, dans bien des cas, élaborés dans le cadre d'une loi générale. Le gouvernement du pays d'investissement et la société intéressée accordent en général une telle importance à l'investissement envisagé qu'ils ont dans chaque cas à se mettre d'accord sur un certain nombre de points, en ce qui concerne notamment les avantages consentis et les obligations imposées en matière d'impôts et de charge, ou dans d'autres domaines, ainsi que l'aménagement par l'Etat ou la société d'une infrastructure sociale^{2/}. Les sociétés minières et pétrolières étrangères fournissent en général les moyens de transport et les logements sans lesquels il serait impossible d'accéder à des régions reculées et d'y entreprendre des opérations.

1/ C'est ainsi qu'un projet d'exploitation de gisements de bauxite en Guinée est financé par des intérêts industriels français, suisses, britanniques et américains et à l'aide d'un prêt à long terme du Gouvernement français.

2/ C'est ainsi que l'accord conclu entre le Gouvernement de la Jamaïque et un groupe de sociétés productrices d'aluminium qui voulaient investir des capitaux dans l'exploitation des gisements de bauxite de l'île comprend une clause aux termes de laquelle les sociétés sont tenues de mettre en culture les terres dans lesquelles elles n'effectuent pas d'opérations minières.

b) Investissements intéressant les services publics

49. A l'heure actuelle, les perspectives d'investissements privés étrangers dans le secteur des services publics sont variables. Les services publics gérés par des particuliers (qu'ils soient contrôlés par des étrangers ou des nationaux) sont parfois assujettis à des règlements fixant les tarifs des bénéficiaires à un niveau qui ne permet ni de couvrir pleinement les frais de gestion et d'amortissement ni d'obtenir des bénéfices assez élevés pour inciter ces entreprises à de nouveaux investissements. Dans les pays où des services publics sont exploités depuis longtemps par des sociétés étrangères, les pouvoirs publics ont envisagé l'expropriation dans plusieurs cas, et il s'est révélé de plus en plus difficile d'obtenir des concessions pour de nouveaux projets ou de nouvelles zones à desservir. Dans nombre des pays qui ont accédé à l'indépendance au cours des dernières années, l'Etat s'est attribué la propriété et l'exploitation de services d'utilité publique, notamment de l'énergie électrique, des chemins de fer et des téléphones.

50. On peut citer des cas récents de nationalisation, par exemple dans l'Etat du Rio Grande do Sul, au Brésil. En revanche, on discerne les symptômes d'une attitude plus favorable à l'égard des investissements étrangers dans les services publics en Argentine, au Chili, au Pérou et au Brésil même, où il semble que la "règle du prix de revient réel" servant à fixer les tarifs n'est plus appliquée ou subit des aménagements. Dans plusieurs cas, les sociétés étrangères se sont déjà associées à des organismes publics nationaux et cette forme d'investissement semble devoir se répandre. Pour le moment, toutefois, le volume des investissements étrangers dans le secteur des services publics est très inférieur au niveau élevé d'avant 1939^{1/}.

c) Investissements dans l'industrie manufacturière

51. L'expansion et la diversification de l'industrie manufacturière doivent, estime-t-on, contribuer de façon très importante au développement économique de la plupart des pays sous-développés.

^{1/} Organisation des Nations Unies, Les mouvements internationaux de capitaux entre les deux guerres (No de vente : 1949.II.D.2), p. 34 et 36.

52. Aux premiers stades du développement économique, les industries légères comme celles de la préparation des produits alimentaires et de la fabrication de textiles, qui visent à satisfaire les besoins essentiels du consommateur, sont généralement des entreprises locales. Cependant, une fois que le processus d'industrialisation est entamé et que l'industrie locale se lance dans de nouvelles activités nécessitant une technologie plus poussée comme la fabrication de matières plastiques, la métallurgie ou le montage des véhicules, des possibilités peuvent s'offrir aux investisseurs étrangers dans de nombreuses industries intermédiaires, notamment dans l'industrie des fibres synthétiques (d'un intérêt particulier pour les pays à revenu faible où l'on attache une grande importance aux biens de consommation essentiels à bon marché), des cordes pour bandages pneumatiques et des bandages pneumatiques, de la verrerie, des produits chimiques, des engrais et des produits pharmaceutiques. Dans bien des cas, ce sont les entrepreneurs locaux qui prennent l'initiative de construire l'usine et il arrive soit qu'ils s'assurent la coopération étrangère dès le début, soit qu'ils cherchent une assistance et des capitaux étrangers quand leur marché s'étend suffisamment pour absorber une production en grande série et pour permettre la spécialisation et la diversification des produits.

53. Les investissements industriels étrangers semblent particulièrement indiqués pour la création ou le développement d'industries intermédiaires qui exigent une technologie très poussée, un perfectionnement des produits et de la commercialisation et l'emploi d'autres méthodes tout à fait récentes. De plus, les investissements étrangers peuvent offrir le seul moyen d'importer du matériel lorsque la dévaluation ou la pénurie de devises en rendent l'achat coûteux ou impossible. Les investissements étrangers dans les industries intermédiaires n'entraînent pas en général de contrôle des ressources productives essentielles; c'est pourquoi ils sont d'ordinaire acceptés, bien que soumis parfois à certaines restrictions. A mesure que le développement prend de l'ampleur, les investissements dans la production de biens de consommation durables et de biens d'équipement s'étendent. De nouvelles possibilités s'offrent aux sociétés industrielles étrangères, parfois en association avec des intérêts privés ou publics du pays, pour la fabrication, notamment, de matériel de bureau, de machines à coudre, de tubes d'acier, de réfrigérateurs, de tracteurs et d'automobiles (comme le cas s'est présenté récemment en Argentine, au Brésil et au Mexique).

54. Peu de pays sous-développés encouragent les investissements étrangers dans l'industrie lourde (aciéries, constructions navales), mais ils sont parfois désireux de recevoir une aide étrangère pour créer cette industrie.

55. La politique de développement industriel varie selon les pays sous-développés, certains étant partisans de réserver le plus possible à l'Etat la propriété et l'exploitation des entreprises, d'autres insistant sur un contrôle de l'Etat (sans exiger nécessairement que l'Etat possède et exploite les entreprises), d'autres encore laissant à l'entreprise privée le rôle principal dans le développement économique, tout en réservant à l'Etat un certain contrôle.

56. La plupart des gouvernements indiquent qu'ils attachent une grande importance au développement de certaines industries déterminées du secteur privé. Les investissements, étrangers ou intérieurs, dans ces industries agréées ou déclarées bénéficient souvent d'avantages fiscaux ou autres très divers (voir plus loin, chapitre III).

57. Les programmes de développement diffèrent considérablement par leur portée et par la précision de leurs dispositions. Peu de pays de l'hémisphère occidental ont dressé des plans généraux de développement économique. D'un autre côté, le deuxième plan quinquennal indien fixe en termes quantitatifs les objectifs à atteindre en matière d'investissement et comprend une estimation très modeste du volume probable des nouveaux investissements de capitaux étrangers pendant la période en question. Il arrive plus souvent que les programmes de développement indiquent, qualitativement, les secteurs prioritaires du développement économique. C'est ainsi que le Gouvernement ghanéen a dressé une liste des industries "pionniers" bénéficiant d'allègements fiscaux particuliers et qui comprennent la métallurgie, la fabrication d'articles à base de résines synthétiques, la verrerie, les produits pharmaceutiques et le montage de camions et d'autobus.

58. On a constaté que les investisseurs étrangers s'opposent rarement à ce que les programmes de développement englobent le secteur privé et y sont parfois très favorables. Il peut y avoir intérêt à ce que les gouvernements définissent clairement les secteurs où ils autorisent ou encouragent les investissements privés ou les investissements privés étrangers. De même, en indiquant exactement sous quelles formes ils considèrent ces investissements acceptables, ils attireraient plutôt qu'ils ne décourageraient les capitaux étrangers.

59. Dans leurs déclarations de principes sur la politique industrielle, leurs lois sur les investissements et leurs programmes de développement, la plupart des pays d'investissement ne font pas de distinction entre les capitaux privés qu'ils soient étrangers ou nationaux. Les investissements étrangers sont normalement traités comme les capitaux nationaux pour ce qui est des industries autres que celles qui sont réservées au secteur public et, par là même, interdites à l'entreprise privée. Des restrictions supplémentaires, tenant par exemple à la politique suivie en matière de propriété et d'emploi, peuvent être imposées à des entreprises étrangères mais, d'un autre côté, ces entreprises peuvent bénéficier de privilèges qui donnent parfois lieu à des protestations de la part des entrepreneurs locaux. Ainsi, le traitement spécial (notamment la franchise douanière et l'exemption des restrictions de change) fréquemment accordé aux investisseurs étrangers qui fournissent le matériel nécessaire ou les devises permettant de l'acheter peuvent être critiqués comme conférant à ces entreprises étrangères une position par trop avantageuse.

60. Les différentes attitudes des pays sous-développés à l'égard des investissements privés étrangers dans l'industrie manufacturière peuvent être illustrées à l'aide de quelques exemples précis.

61. L'Inde fournit l'exemple caractéristique d'un pays qui offre à l'industrie privée l'occasion de se développer et de s'agrandir "dans le cadre des plans de développement national"^{1/}. On y distingue trois secteurs industriels :

- a) Les industries de base, comprenant l'extraction et le raffinage des minéraux et du pétrole, la sidérurgie, les services publics et les industries stratégiques, dont le développement doit être à l'avenir la responsabilité exclusive de l'Etat; toutefois, l'expansion des entreprises privées existantes n'est pas interdite, à condition que l'Etat exerce un certain contrôle sur l'entreprise (par une participation majoritaire au capital ou autrement);

^{1/} Industrial Policy Resolution du 30 avril 1956 (remplaçant la déclaration de principes initiale de 1948), par. 4 et 5 (publiée dans Reserve Bank of India Bulletin, mai 1956).

- b) Un petit groupe d'industries, comprenant les produits pharmaceutiques essentiels, les engrais et les machines-outils, qui doivent être progressivement nationalisées; l'industrie privée pourra cependant contribuer au développement de ces secteurs, seule ou avec la participation de l'Etat;
- c) Toutes les autres industries (surtout les industries productrices de biens de consommation secondaires), dont le développement sera, en règle générale, laissé au secteur privé.

62. Compte tenu de ces dispositions, les investissements privés étrangers, une fois admis dans le pays, bénéficient exactement du même traitement que les investissements privés nationaux. L'entrée des capitaux étrangers est assujettie à un filtrage et à une autorisation préalables, régis par un ensemble de critères établis : on recherche notamment dans quelle mesure un investissement donné permet l'introduction dans le pays d'une technique nouvelle et jusqu'à quel point il nécessite d'importants achats à l'étranger d'installations et de machines qui peuvent être obtenues plus facilement en même temps que les capitaux étrangers, et on s'assure qu'il nécessite le moins possible d'importations de matières premières et de pièces détachées, et qu'il procure ou permet d'économiser des devises. Une liste des branches d'activité qui ont besoin d'un apport de capitaux étrangers a été établie, mais elle n'est ni exhaustive ni définitive.

63. La politique industrielle de plusieurs autres pays est calculée sur celle de l'Inde. C'est ainsi que le Gouvernement ghanéen distingue trois catégories d'industries : celles qui sont entièrement réservées à l'Etat (services publics, énergie atomique et armements); celles où l'Etat se réserve en général une participation (il s'agit actuellement de la fabrication de l'alcool, des boissons alcooliques et des stupéfiants); enfin, les industries qui n'entrent pas dans ces deux groupes^{1/}.

64. L'attitude de l'Union birmane à l'égard de l'industrie privée a évolué, après une période initiale pendant laquelle l'Etat avait joué un rôle capital dans le lancement du mouvement d'industrialisation. En 1955, le gouvernement, dans une importante déclaration de principes relative aux investissements, a reconnu que

^{1/} Industrial Promotion in Ghana, publié par le Ministère du commerce et de l'industrie du Ghana.

les investissements privés productifs, tant étrangers que nationaux, pouvaient apporter une contribution au progrès économique et social du pays et aux plans à long terme visant à accroître la production et la productivité et à élever le niveau de vie, et il s'est déclaré en faveur de l'apport de connaissances administratives et techniques dont s'accompagnent les investissements privés étrangers. Dans cette même déclaration de principes, le Gouvernement notait l'existence en Birmanie de nombreuses possibilités intéressantes d'investissement dans diverses industries manufacturières, dans les industries de transformation et les entreprises de distribution et de services. Par la suite l'Etat a créé des entreprises mixtes en association avec la Burma Oil Co. et d'autres sociétés étrangères touchées par les mesures de nationalisation des années qui ont immédiatement suivi la fin de la guerre. Plus tard, en juin 1957, le gouvernement a fait savoir qu'il s'occuperait surtout des projets économiques essentiels et que l'entreprise privée aurait accès à l'ensemble du secteur industriel, y compris les industries extractives^{1/}.

65. Au Pakistan, l'Etat, par nécessité plutôt que par principe, joue un rôle de premier plan dans l'industrialisation. Les investissements privés sont autorisés dans toutes les industries manufacturières, mais l'Etat conserve un certain contrôle sur de nombreuses industries, dont la sidérurgie ainsi que la fabrication des machines et des outils de précision, du matériel mécanique lourd, des métaux non-ferreux et des alliages, des produits pharmaceutiques, du papier, du carton et de la pâte à papier. L'Etat encourage les Pakistanais à participer à des entreprises constituées par des étrangers, et la participation majoritaire de capitaux nationaux est exigée en règle générale dans de nombreuses industries : conserves alimentaires et conserves de poissons, raffinage du sucre, industrie du cuir, filatures et tissages de coton, grosse industrie chimique et matières colorantes, verrerie et céramique, ciment et constructions navales. D'un autre côté, dans ses déclarations de principes^{2/}, le Gouvernement pakistanais a souligné qu'il sera heureux d'accueillir les capitaux étrangers qui cherchent à s'investir à des fins purement industrielles et économiques, et pour lesquels on ne réclamera aucun privilège spécial.

1/ The Premier Reports to the People, Gouvernement birman, imprimerie nationale.

2/ Industrial Policy Statement du 2 avril 1948, Supplementary Statement du 18 novembre 1948 et Supplementary Statement du 3 novembre 1954, reproduits dans l'annexe A à la brochure "Pakistan Welcomes Foreign Investment", publiée par le Bureau of Business Facilities and Information du Department of Supply and Development.

66. En Iran également, c'est par nécessité plutôt que par choix que l'Etat a assumé le contrôle et dans de nombreux cas la propriété des industries. La propriété et la gestion de presque toutes les installations industrielles importantes en Iran sont confiées à l'Office du plan septennal, organisme public semi-autonome chargé d'élaborer le programme de développement et d'en surveiller l'exécution. Toutefois, l'Office du plan s'est fixé pour objectif ultime de céder ces entreprises, dont un bon nombre sont encore déficitaires, à des intérêts privés. Il est donc probable que les investissements étrangers seront favorablement accueillis, en particulier ceux qui aideront à créer de nouvelles industries et à produire des biens pouvant se substituer à ceux qu'il faut actuellement importer.

67. Dans les pays et territoires où presque tous les secteurs de l'activité économique sont accessibles à l'entreprise privée, les lois qui accordent des avantages fiscaux ou autres en faveur des investissements montrent à quels types d'investissements industriels nationaux ou contrôlés par des intérêts étrangers on accorde préférence ou priorité. Dans la Fédération de Malaisie^{1/}, à la Jamaïque^{2/} et à la Trinité^{3/}, les industries "pionniers", c'est-à-dire celles qui n'ont pas encore une production importante, bénéficient de stimulants spéciaux et d'un traitement préférentiel. Pour avoir droit aux allègements fiscaux prévus par les lois de la Fédération de Malaisie, une industrie doit être nouvelle ou ne pas avoir encore l'ampleur répondant aux besoins et au développement économiques de la Fédération, et doit offrir de bonnes perspectives d'expansion.

68. Pour juger de l'intérêt que présente une nouvelle industrie, le Gouvernement de la Jamaïque s'assure en particulier a) qu'elle offrira des débouchés à la main-d'oeuvre locale; b) qu'elle aidera à élever le niveau général des connaissances techniques; c) qu'elle augmentera la productivité nationale et individuelle; d) qu'elle contribuera à la diversification de l'économie du pays. Des avantages spéciaux sont également accordés aux industries qui produisent pour l'exportation.

69. A la Trinité, les pouvoirs publics examinent les demandes d'agrément en fonction des répercussions probables des investissements proposés sur les

1/ Pioneer Industries (Relief from Income Tax) Ordinance, No 31 de 1958.

2/ Jamaica Industrial Development Corporation : A National Plan for Jamaica, 1957-1967, chapitre 7.

3/ Regulations and Policy Concerning Investment of Foreign Capital in Trinidad (mimeographie).

ressources en devises et du rôle qu'ils peuvent jouer dans le développement économique. Le gouvernement a dressé une liste d'industries réparties en trois groupes : "très favorables", "moyennement favorables" et "défavorables".

70. Les exemples ci-dessus montrent bien que l'ordre de priorité que les pays sous-développés affectent aux divers secteurs et types d'activité industrielle est sensiblement le même, que ces secteurs soient accessibles ou non à l'entreprise privée et aux investissements étrangers. Les lois ou les déclarations de principe partent toutes de l'hypothèse que ces activités amélioreront la production nationale, la productivité et les possibilités d'emploi et procureront, ou permettront d'économiser, des devises. Les listes d'industries ayant la faveur des pouvoirs publics sont évidemment sujettes à modification à mesure que l'industrialisation prend de l'ampleur.

71. De façon plus précise, les pouvoirs publics encouragent les investissements privés étrangers dans l'industrie manufacturière lorsqu'ils ont lieu de penser que ces investissements auront un effet salubre sur la production, la productivité, l'emploi et les réserves en devises, et que par là même, ils contribueront à améliorer l'ensemble du climat industriel. Il est évidemment peu probable qu'un seul investissement puisse avoir tous ces effets souhaitables, et il y a des projets qui, à côté des avantages qu'ils présentent, peuvent avoir certains effets fâcheux. C'est ainsi que l'introduction de moyens modernes de production dans une industrie qui était jusqu'alors exploitée par des entreprises locales ou de petits artisans peut fort bien avoir des répercussions défavorables sur la situation de l'emploi. Une industrie nouvelle, implantée avec l'aide de capitaux et de cadres étrangers, peut ne contribuer guère ou ne pas contribuer directement à l'amélioration des ressources du pays en devises, et peut en fait nécessiter des importations supplémentaires.

72. Il faut presque toujours concilier dans une certaine mesure, tout au moins à court ou à moyen terme, les objectifs divergents de la politique industrielle, qu'il s'agisse des investissements privés nationaux ou étrangers. Toutefois, il apparaît de plus en plus que les gouvernements et investisseurs étrangers se rendent compte que les investissements dans un nombre croissant d'industries peuvent être à l'avantage des uns et des autres, à condition que l'on puisse mettre au point les arrangements voulus. Nombre des tensions et des conflits qui vont de pair avec le développement économique s'atténuent à mesure que le secteur industriel se développe.

2. Formes d'investissement

73. On a déjà indiqué que la plupart des investissements privés étrangers dans les pays sous-développés sont des investissements industriels directs au sens large du terme "industriel", qui englobe les ressources naturelles et les services publics aussi bien que les industries manufacturières. Il existe cependant d'autres formes importantes d'investissement, qui sont toutes essentiellement assimilables soit à un investissement de capitaux soit à l'apport de connaissances techniques et qui comprennent notamment les crédits à l'exportation pour l'achat d'articles, d'outillage et de matériel industriels, les accords relatifs aux brevets, aux licences et à l'assistance technique, et les dispositions prises par des établissements ou par des établissements de concert avec l'Etat qui permettent de diriger les ressources financières et autres, privées ou publiques, vers des projets de développement.

a) Crédits à l'exportation

74. Dans les pays peu développés, l'industrialisation nécessite de nouvelles importations de biens d'équipement, et par conséquent modifie la place respective des biens de consommation et des biens d'équipement dans les importations. Les sommes requises pour les importations tendent à dépasser les ressources en devises même lorsqu'une aide étrangère, des prêts à long terme et des investissements privés étrangers viennent s'ajouter aux recettes d'exportation.

75. En accordant des crédits à l'exportation, les pays industrialisés d'Europe occidentale ont sans aucun doute aidé considérablement les pays sous-développés à financer leurs importations de matériel et d'outillage^{1/}. Par suite de la concurrence entre exportateurs de biens d'équipement, le volume et la durée de ces crédits ont augmenté au cours des dix dernières années. Dans certains cas, on peut en déduire qu'un pays approche du moment où il disposera d'un excédent de capitaux pouvant être investis à l'étranger. Dans la République fédérale d'Allemagne, et dans une moindre mesure en Italie, l'octroi d'importants crédits à l'exportation

^{1/} Pour un exposé détaillé des crédits à l'exportation et une analyse des systèmes européens de crédit à l'exportation, voir Claudio Segré : "Medium Term Export Finance, European Problems and Experiences", dans Banco Nazionale de Lavoro, Quarterly Review, Rome, juin 1958.

a abouti dans plusieurs cas à une participation plus directe à des entreprises étrangères. D'un autre côté, les échéances d'importants crédits à l'exportation risquent d'imposer aux pays importateurs une charge dont il leur sera difficile de s'acquitter. La concurrence entre pays fournisseurs de capitaux sur le plan des crédits peut également avoir des effets fâcheux dans ces pays et faire diminuer l'offre de capitaux destinés aux investissements à long terme^{1/}.

76. En mettant les choses au mieux, les crédits à l'exportation peuvent tout au plus remplacer en partie les investissements industriels ou commerciaux étrangers.

b) Accords de licence et accords d'assistance technique

77. Il arrive souvent qu'un acheteur demande à être mis au courant du fonctionnement et de l'entretien du matériel qu'il achète. Les sociétés étrangères qui ont des procédés techniques à vendre mais qui hésitent à investir des capitaux importants dans des entreprises étrangères, sont souvent disposées à satisfaire à de telles demandes en concluant des accords pour l'utilisation de brevets et de licences, et en fournissant une assistance technique^{2/}.

78. Les accords de licence et les contrats d'assistance technique conclus avec des pays sous-développés prévoient pour la plupart la fourniture de services, qu'il s'agisse de la planification, de l'installation ou de l'exploitation pendant une période déterminée d'une industrie nouvelle ou d'un projet nouveau ou, comme c'est le cas plus fréquemment, d'une assistance prêtée directement par une industrie à une autre en vue de la mise au point ou de l'amélioration de certains produits, de certaines phases de production ou de certaines méthodes de commercialisation. Les contrats d'assistance technique de la première catégorie

1/ Voir Le Courant international des capitaux privés 1956-1958 (Publication des Nations Unies, No de vente : 1959.II.D.2), chapitre IV.

2/ En 1957, on comptait 650 sociétés des Etats-Unis au moins qui avaient conclu avec des sociétés étrangères (tant dans les pays sous-développés que dans les pays économiquement développés, mais surtout dans ces derniers) des accords de licence, et les recettes brutes réalisées à ce titre s'élevaient à 140 millions de dollars. Gouvernement des Etats-Unis, Hearings before the Sub-Committee on Foreign Trade Policy of the Committee on Ways and Means, Chambre des Représentants, 85ème Congrès (deuxième session), p. 15 (déclaration de M. Henry Kearns, Secrétaire adjoint au Commerce, chargé des affaires internationales).

ont généralement trait à l'implantation d'une nouvelle industrie de base nécessitant un important capital fixe acheté à l'aide de fonds publics ou privés étrangers, et une technologie poussée. Ce type de contrat est employé pour les travaux publics (routes, barrages), la construction d'usines pour l'industrie lourde (aciéries), la prospection de ressources naturelles et, en général, les projets qui sont de préférence contrôlés par des intérêts nationaux (publics ou privés) et dont les aspects financiers, techniques et administratifs (bien que souvent combinés d'une manière ou d'une autre) sont abordés séparément.

79. La deuxième catégorie de contrats, utilisée surtout dans l'industrie manufacturière, se présente sous forme d'accords de licences ou d'accords "technologiques" en vertu desquels les procédés étrangers, généralement considérés comme l'un des avantages complémentaires de l'investissement étranger direct, sont de plus en plus souvent mis à la disposition d'entreprises nationales, cette cession étant indépendante de toute autre opération bien qu'elle s'accompagne parfois d'une participation financière directe limitée de la part du cédant. Le cédant peut non seulement offrir le droit d'utiliser des brevets et des données techniques de production ou autres, mais encore fournir une assistance technique pour aider à résoudre certains problèmes et à former le personnel local. Les accords de licence vont souvent de pair avec des ventes d'outillage. Le paiement peut prendre la forme d'une redevance ou d'un droit de licence fixe (en plus du prix de l'outillage, qui est souvent payable à long terme), d'un pourcentage des ventes ou d'une part du capital social du concessionnaire. A chacune de ces trois possibilités correspond une association de plus en plus étroite du cédant aux risques de l'entreprise du concessionnaire.

80. Le cédant peut ainsi participer à une entreprise étrangère et étendre son marché et ses opérations avec le minimum de risques et sans être limité par ses ressources en capitaux. L'accord de licence permet à une société industrielle étrangère d'augmenter la rentabilité des sommes qu'elle a consacrées à ses bureaux de recherche et à ses services techniques, et donne aux firmes qui se spécialisent dans la technologie plutôt que dans la production la possibilité de se lancer dans d'importantes opérations à l'étranger. L'entrepreneur local, de son côté, a accès à de nouveaux procédés et à un nouveau matériel étranger sans avoir à investir à cet effet des capitaux considérables ou à céder une partie importante du contrôle et des bénéfices de son entreprise.

81. Les accords de licence et les accords d'assistance technique entre industries présentent certaines limitations et certains inconvénients pour le pays bénéficiaire. Ils peuvent provoquer des sorties de devises qui ne se trouvent pas compensées par une importation antérieure de capitaux; en outre, ils ne concernent pas toujours les industries qui procurent directement des devises étrangères, surtout lorsque la licence a trait à l'utilisation d'une marque de fabrique, de types ou de modèles (d'imprimés ou de tissus) qui offrent un intérêt pour le commerce plutôt que pour le développement du pays.

82. Toutefois, il y a d'autres facteurs plus importants qui dépendent essentiellement de la mesure dans laquelle le cédant et le concessionnaire peuvent et veulent collaborer. Lorsque le prix fixé pour la cession des procédés techniques est important et payable en monnaie forte, et que le cédant prend certains engagements particuliers, le contrat ne devrait pas donner lieu à des difficultés. Mais s'il faut exercer un contrôle effectif des opérations pour obtenir des résultats satisfaisants, les accords de licence ne sont peut-être pas la meilleure solution. Dans les pays dont le taux de change tend à se déprécier, la valeur en monnaie forte des paiements relatifs à des ventes intérieures fléchira. Ce sont là les limitations inhérentes à toutes les formes d'aide étrangère, surtout quand la responsabilité de l'exécution est partagée entre deux sociétés différentes que séparent la distance, la langue et les habitudes. C'est pourquoi les industries qui mettent leurs procédés techniques à la disposition de concessionnaires étrangers fixent rarement des conditions précises quant aux résultats à obtenir, à moins que le contrat ne leur donne effectivement la direction complète des opérations, ce qui est exceptionnel.

83. Ces limitations ont amené certaines sociétés à substituer aux accords de licence des investissements directs (impliquant parfois propriété totale de l'entreprise) dans des installations de production locales chaque fois que l'élargissement du marché local justifiait et, à leur avis, nécessitait ce passage à un contrôle direct des opérations. Les contrats d'assistance technique représentent donc souvent un premier pas vers des investissements directs dans les moyens de production.

b) Investissements directs et prises de participation

84. Lorsque les dirigeants d'une société industrielle d'un pays économiquement développé projettent d'implanter des installations de production dans un pays sous-développé ou en voie de développement, ils ont à faire un choix important : investir dans une succursale, ou dans une filiale contrôlée par eux, ou s'associer à des intérêts locaux du pays d'investissement en créant une entreprise conjointe.

85. Certaines sociétés insistent, par principe, pour exercer le contrôle exclusif de leurs investissements à l'étranger, notamment quand elles se lancent dans l'exécution d'un vaste projet qui nécessite d'importantes mises de fonds. En pareil cas, il peut être essentiel d'exercer un entier contrôle sur le développement de l'entreprise, et en particulier sur sa gestion.

86. D'un autre côté, beaucoup de grandes sociétés industrielles se sont rendu compte qu'en général il est peu souhaitable, ou du moins peu pratique, d'entreprendre des opérations dans un pays étranger sans s'associer à des capitaux de ce pays, même quand il s'agit de vastes projets qui nécessitent d'importantes mises de fonds. Cette conclusion découle souvent de l'expérience que ces sociétés ont acquise en gérant à l'étranger des filiales qu'elles contrôlaient exclusivement, mais elle peut être l'aboutissement de considérations purement économiques, notamment de l'avantage qu'il y a à partager les risques et les responsabilités avec des associés particulièrement bien placés pour régler des problèmes locaux ou déjà bien établis dans le pays d'investissement. Elle peut trouver un appui dans les politiques suivies par certains pays d'investissement qui ont une préférence marquée pour les entreprises conjointes et leur offrent des avantages fiscaux et autres. Les sociétés qui ne souhaitent pas ou ne peuvent pas effectuer de grosses mises de fonds pour construire des installations de production à l'étranger tendent également, ce qui est bien naturel, à préférer les entreprises conjointes.

87. Les entrepreneurs et les industriels des pays en voie de développement, bien qu'ils préfèrent avoir le contrôle exclusif de leur entreprise (préférence légitime, surtout lorsqu'il s'agit d'entreprises individuelles ou familiales, même si elles revêtent extérieurement la forme de sociétés), doivent cependant tenir

compte de la nécessité de faire face à la concurrence - notamment à la concurrence des importations et à celle des entreprises étrangères ou gérées par des étrangers - en modernisant leurs usines et en renouvelant leur matériel. Ils ont également besoin d'une technologie nouvelle et avancée, qu'ils ne peuvent obtenir que de l'étranger, pour diversifier la production et pour passer d'activités industrielles "primaires" à des activités "secondaires".

88. Tant que l'entreprise du pays d'investissement peut obtenir une assistance de l'étranger sans abandonner le contrôle exclusif ou majoritaire de ses affaires, elle sera normalement portée à le faire. C'est l'une des raisons qui expliquent la fréquence des accords de licence et des accords d'assistance technique. Mais l'entreprise peut en arriver au point où, visiblement, seuls des liens plus étroits avec une société étrangère lui permettraient de soutenir la concurrence et de survivre. La modernisation et l'expansion supposent des capitaux considérables qui ne peuvent être constitués à l'aide des gains de l'entreprise ni fournis par l'épargne intérieure, et même lorsqu'il y a des bénéfices à réinvestir, le coût de l'outillage et du matériel à importer peut être prohibitif, du moins en devises.

89. Les entreprises conjointes contribuent souvent à l'expansion et à la modernisation d'une certaine catégorie intermédiaire d'industries, comprenant par exemple les entreprises de textiles, de conserves alimentaires et de papier où la technologie est la plus poussée, les fabriques de produits synthétiques, certaines entreprises chimiques et les entreprises de montage (et parfois de production de pièces détachées) de biens durables.

90. Il se présente parfois des difficultés lorsque les nouvelles méthodes de direction et de gestion se heurtent aux traditions locales et nécessitent une collaboration étroite entre le personnel local et le personnel étranger.

91. Il peut y avoir aussi des divergences de vues quant aux principes à appliquer pour la répartition des bénéfices et des dividendes. Alors que les investisseurs des pays économiquement développés ont coutume de réinvestir dans l'entreprise une bonne partie des bénéfices, notamment tant que l'investissement initial n'est pas intégralement amorti, ceux des pays sous-développés préfèrent généralement des dividendes assez généreux. Cette divergence de vues tient peut-être à un désaccord sur le rythme auquel l'entreprise doit se développer, les hommes d'affaires des pays sous-développés recherchant souvent des bénéfices élevés par unité de production plutôt qu'une expansion du chiffre d'affaires.

92. Le financement des entreprises conjointes pose également des problèmes. Dans les pays où le montant des capitaux disponibles pour des entreprises nouvelles et hasardeuses est faible, on peut juger inopportun que des entreprises créées en association avec des sociétés étrangères, qui peuvent se procurer des fonds sans difficulté, absorbent des capitaux locaux. On a même fait valoir qu'il faudrait exiger des sociétés étrangères qu'elles se procurent elles-mêmes tous les capitaux nécessaires à la création d'une nouvelle entreprise, et qu'elles attendent quelque temps pour céder à des investisseurs nationaux la majorité du capital de l'entreprise ainsi constituée.

93. Dans bien des pays sous-développés, l'attitude des pouvoirs publics à l'égard de la création d'entreprises conjointes est fonction de l'importance des investissements en jeu. Lorsqu'ils cherchent surtout à attirer le plus possible d'investissements étrangers et à réserver les faibles disponibilités du pays en capitaux à des entreprises gérées par des nationaux, les gouvernements préfèrent, et encourageront peut-être, ou du moins autoriseront, l'investissement de capitaux étrangers dans de grands projets, même lorsque la politique officielle est de limiter les investissements étrangers aux entreprises conjointes. De nombreux gouvernements semblent avoir adopté une attitude plus souple à l'égard de la participation - et, dans certains cas, de la participation majoritaire - des capitaux nationaux. Ils se rendent compte que, même lorsque la société étrangère ne recourt pas, comme il arrive fréquemment, à la désignation de membres du conseil d'administration ou à la constitution dans le pays d'une filiale détenant les capitaux "nationaux", la supériorité de l'associé étranger sur le plan de la technologie et des méthodes de gestion - surtout quand il détient des brevets essentiels - est telle que ce "contrôle" par des intérêts nationaux risque en tout état de cause de ne pas servir les objectifs souhaités. De plus, l'application de règles trop strictes pour ce qui est de la propriété ou du contrôle des entreprises risque tout simplement de détourner les investisseurs industriels vers d'autres pays.

94. Dans l'ensemble, la collaboration des investisseurs nationaux et étrangers à la gestion d'entreprises conjointes semble donner des résultats satisfaisants. Il

faut noter cependant qu'il s'agit là d'une forme relativement nouvelle d'investissement dans les pays sous-développés et qu'il faudra en poursuivre l'étude avant de pouvoir apprécier son efficacité en pleine connaissance de cause^{1/}.

c) Investissements financiers et placements des organismes spécialisés

95. Les investissements directs et les investissements financiers sont facilités de plus en plus par les opérations d'établissements financiers privés^{2/} d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord, qui aident à mobiliser des capitaux publics et privés aux fins du développement. L'expansion de leur activité reflète l'amélioration de la situation des pays en voie de développement et les nouvelles possibilités qu'ils offrent, évolution due aux efforts des gouvernements de ces pays et à l'assistance que leur ont fournie les pays industrialisés et les organisations internationales.

96. Les investissements financiers internationaux sont le champ d'action traditionnel d'un groupe relativement restreint de banques spécialisées d'Europe occidentale et des Etats-Unis. Un grand nombre de grosses banques commerciales des Etats-Unis étendent rapidement leur activité dans ce domaine et commencent à s'intéresser à des régions nouvelles, depuis l'Afrique jusqu'à l'Extrême-Orient. La First National City Bank of New York, la First National Bank of Boston et la Bank of America International (affiliée à la Bank of America) opèrent depuis longtemps dans certaines régions, notamment en Amérique latine. La Chase Manhattan Bank of New York a créé une filiale, la Chase International Investment Corporation,

^{1/} Un nombre croissant de documents sont consacrés à l'étude de certaines entreprises conjointes. On peut citer en particulier Joint International Business Ventures, A Research Project of Columbia University. Cette série de documents, qui n'est pas encore publiée, comprend actuellement des études sur certaines entreprises industrielles ou commerciales conjointes dans les pays suivants : Birmanie, Brésil, Colombie, Cuba, Inde, Italie, Japon, Mexique, Pakistan et Turquie. La même série comprend également une étude des exportations de capitaux allemands et de la participation de capitaux allemands à des entreprises conjointes dans les pays peu développés.

^{2/} Le rôle que les établissements publics internationaux et nationaux de crédit jouent dans l'accroissement du courant international de capitaux privés destinés au développement est exposé plus loin au chapitre III (section 3).

qui encourage les placements de capitaux privés dans les pays sous-développés et conseille les clients de la banque mère sur leurs investissements à l'étranger. La Chemical Bank New York Trust Co. a créé une filiale, la Chemical International Finance Ltd., qui a un rôle analogue. Les principales banques commerciales du Canada, comme la Royal Bank of Canada et la Bank of Montreal, élargissent également leur champ d'action à l'étranger.

97. En outre, un certain nombre de nouveaux groupements financiers qui dépendent moins directement de banques commerciales ont été créés en vue d'investissements à l'étranger. On peut citer notamment l'American Oversea Finance Co., la Transoceanic Development Corporation Ltd., société d'investissement à l'étranger contrôlée conjointement par des banques de placement et des banques commerciales d'Europe occidentale et des Etats-Unis, et l'International Basic Economy Corporation (IBEC), qui place des capitaux en Amérique latine surtout. L'IBEC offre une gamme de services très étendue : sa division du développement industriel aide à organiser des sociétés industrielles à l'étranger, négocie des accords de licence, étudie les marchés étrangers, met en rapports des associés éventuels, américains et étrangers, aide à assurer le financement de projets et donne des conseils sur la gestion et la surveillance des opérations à l'étranger. L'IBEC fournit ses services moyennant rémunération sous forme d'honoraires, de commissions ou d'actions du capital des entreprises étrangères qu'elle crée ou qu'elle aide. A la fin de mars 1959, elle avait des intérêts dans 21 entreprises intéressant des pays sous-développés, notamment plusieurs usines de transformation des produits agricoles (café, semences, alimentation des volailles), des cités commerciales au Pérou et au Venezuela et une usine d'emboutissage au Brésil. La part de l'IBEC dans le capital-actions de ces entreprises allait de 100 pour 100 à un minimum de 7,1 pour 100. L'IBEC a également créé des sociétés de financement et de gestion des investissements au Brésil, en Thaïlande et au Venezuela^{1/}.

98. Dans le Royaume-Uni, la Barclays Bank D.C.O., qui exerce son activité en Afrique surtout, a aidé à financer et à constituer des sociétés de développement, comme l'Investment Company of Nigeria, en association avec la Commonwealth Development Finance Company, établissement semi-public. Elle participe également à des projets de développement et de construction par l'intermédiaire d'un syndicat

^{1/} International Basic Economy Corporation. Rapport annuel pour 1958.

d'investissement, le South African and General Investment Trust (SAGIT) qu'elle gère en collaboration avec des compagnies d'assurance, des sociétés de développement et d'autres établissements financiers.

99. La Chartered Bank of India, Australia and China, banque du Royaume-Uni qui opère principalement en Extrême-Orient, a constitué en 1956 une nouvelle filiale dont elle possède tout le capital, la Chartered Bank of India Development Corporation, en vue du financement des activités de développement dans les pays sous-développés.

100. La Banque de Paris et des Pays-Bas, la Banque de l'Indochine et d'autres banques françaises intensifient également leur activité et étendent leur champ d'action; les banques belges font de même. Aux Pays-Bas, plusieurs groupes fournissent un appui financier et technique à des entreprises industrielles et commerciales néerlandaises dans les pays sous-développés. Les banques commerciales de la République fédérale d'Allemagne, qui jusqu'à présent s'occupaient surtout d'encourager le commerce d'exportation allemand, commencent à fournir une aide aux investisseurs allemands en Amérique latine et dans d'autres régions en voie de développement. Les banques italiennes s'occupent d'encourager le commerce et les investissements dans diverses régions du Moyen-Orient et de l'Afrique.

101. Tout en étendant leur action individuelle en matière d'investissements à l'étranger, de nombreuses banques d'Europe occidentale participent à la formation de syndicats de banques et de sociétés d'investissement ayant pour objet de financer des projets dans les pays sous-développés. Les principaux organisateurs de ces ententes sont la S. G. Warburg Ltd., Lazard Frères, la Société financière de transports et d'entreprises industrielles (SOFINA), N. M. Rothschild et la Banca di Credito Finanziario (MEDIORANCA). Certains groupes, consortiums et syndicats nationaux ou internationaux, ont été créés en association avec des sociétés d'ingénieurs-conseils et autres firmes de consultants. On peut citer par exemple la Middle East Industrial Development Projects Corporation S.A. (MIDDEC), dont le siège se trouve au Luxembourg et qui compte des participants de 17 pays. Cette société a récemment pris des dispositions pour doubler son capital.

102. Les banques étrangères sont l'une des principales sources de prêts et de fonds de roulement pour les sociétés étrangères qui opèrent dans les pays sous-développés. De plus, elles seront peut-être amenées à jouer un rôle croissant dans la mobilisation de l'épargne intérieure aux fins d'investissement dans les entreprises privées. C'est ainsi que la Barclays Bank D.C.O. a récemment aidé à lancer une émission d'actions de la Nigerian Cement Company Limited (entreprise financée conjointement par des fonds publics de la Nigeria et du Royaume-Uni et deux sociétés privées du Royaume-Uni), qui a été souscrite à plus de 100 pour 100. Cinquante et un pour cent des demandes portaient sur le nombre minimum d'actions (dix) et sur cette fraction du total, 95 pour 100 émanaient d'Africains.

CHAPITRE III

MESURES VISANT A ENCOURAGER LES INVESTISSEMENTS

103. La nature des mesures visant à encourager les investissements dépend étroitement de la structure et du stade de développement du pays importateur de capitaux. Moins le pays est développé, plus on s'efforcera de réduire les coûts et les risques initiaux de l'entreprise ou de les compenser par des avantages spéciaux, notamment d'ordre fiscal. La protection des investissements étrangers contre les risques non commerciaux fait l'objet du chapitre suivant.

1. Diffusion de renseignements sur les possibilités d'investissement

104. Pour que les investissements privés étrangers augmentent, il faut que les détenteurs de fonds des pays fournisseurs de capitaux soient suffisamment au courant des possibilités qui s'offrent à eux. Beaucoup de projets qui pourraient bénéficier d'investissements passent inaperçus et les autres ne sont pas toujours signalés à l'attention de l'investisseur étranger sous une forme propre à éveiller son intérêt. En outre, même lorsqu'il a connaissance d'un projet, l'investisseur peut ne pas disposer des données de base nécessaires pour en apprécier l'intérêt.

105. Cependant, si bien informé que soit l'entrepreneur des possibilités qui s'offrent à lui, nul autre que lui-même ne peut prendre la décision d'investir. Mais, dès que l'investisseur éventuel est au courant d'une possibilité d'investissement, les organismes spécialisés peuvent l'aider considérablement à évaluer le projet, en lui fournissant des renseignements détaillés sur les coûts et les marchés, en lui faisant connaître les avantages offerts et, dans certains cas, en lui indiquant comment s'y prendre pour en bénéficier. Lorsque les dispositions légales régissant la création de nouvelles entreprises sont complexes et longues à interpréter, ces organismes peuvent intervenir et interviennent souvent pour orienter l'investisseur étranger et hâter la présentation de ses demandes.

106. Les centres d'investissement, quel que soit l'organisme sous les auspices duquel ils ont été constitués, peuvent faire trois choses : attirer l'attention de l'entrepreneur étranger sur les possibilités d'investissement en général ou sur des projets précis qu'ils ont établis, fournir à l'investisseur les données de base, économiques ou autres, dont il a besoin pour se décider et faciliter l'acceptation et la mise au point d'un projet. Pour le centre, les deux premières tâches se

chevauchent plus ou moins^{1/}, mais du point de vue de l'investisseur, elles sont distinctes. Les sociétés qui font déjà des opérations à l'étranger sont informées des possibilités d'investissement par leurs agents dans les différents pays (nombre d'entre elles ont d'ailleurs des services de planification des investissements), mais il arrive souvent qu'elles aient encore besoin de données économiques précises et d'une assistance administrative avant de pouvoir entreprendre la mise en route d'un projet.

107. Les gouvernements des pays qui cherchent à encourager l'apport de capitaux privés étrangers mènent une action très variée en ce sens par l'intermédiaire de leurs agents commerciaux à l'étranger et aussi, de plus en plus, par l'intermédiaire de l'administration nationale de banques et sociétés de développement et d'autres organismes. C'est ainsi que le Conseil industriel de l'Est africain, responsable du développement industriel sous toutes ses formes des trois territoires de l'Ouganda, du Kenya et du Tanganyika, fournit des renseignements sur la situation économique de la région et les perspectives industrielles qu'elle peut offrir, et que l'East African Railways and Harbours, entreprise publique chargée de l'administration des chemins de fer et des ports, a publié des plans détaillés sur les sites industriels disponibles au Kenya. Le Gouvernement du Kenya a créé, à Nairobi, un service d'information à l'intention des industriels. En Haïti, l'une des principales tâches du Département de l'industrie et du commerce consiste à encourager les investissements privés étrangers; c'est lui également qui désigne les industries ayant droit à des exonérations d'impôts et de droits d'importation. Au Libéria, l'office des concessions étrangères et le Bureau de la géologie et des mines fournissent tous renseignements sur les investissements étrangers et répondent à toute demande touchant les investissements dans les mines, le pétrole, l'agriculture et la sylviculture.

^{1/} Voir, par exemple, la brochure intitulée Pakistan Welcomes Foreign Investment (publiée par le Bureau of Business Facilities and Information du Department of Supply and Development), où sont exposées la situation économique du Pakistan (ressources de base, industrie, finance et banque, fiscalité, main-d'oeuvre, etc.) ainsi que les déclarations de principes et les dispositions légales intéressant les investissements.

108. Quelques pays sous-développés ont créé à l'étranger des succursales des établissements qui, chez eux, sont chargés d'encourager les investissements. Le Centre d'investissement du Gouvernement israélien et la Société de développement industriel de la Jamaïque, qui peuvent, l'un comme l'autre, agréer ou écarter les investissements étrangers et qui décident des avantages à accorder aux entreprises étrangères pour les encourager à investir, ont tous deux des bureaux à New York; la Société de la Jamaïque a aussi un bureau à Londres et un autre à Toronto. Le bureau de New York de la Société de développement industriel de la Jamaïque étudie les projets, en évalue le coût initial, trouve les emplacements propres à la construction d'usines et, dans certains cas, construit l'usine qui sera louée ou vendue à l'entreprise étrangère, engage et forme les ouvriers et même, si elle estime que l'industrie en voie de création est suffisamment importante pour l'avenir de la Jamaïque, achète des actions ordinaires ou des obligations de l'entreprise. L'Administration du développement économique de Porto-Rico, qui est évidemment dans une situation particulière puisqu'elle se trouve à l'intérieur des frontières douanières et politiques des Etats-Unis, a à New York, à Chicago, à Los Angeles et à Miami des bureaux qui, tous, fournissent une aide considérable pour l'élaboration des plans de nouvelles usines et l'implantation de celles-ci. Elle vient d'ouvrir une agence pour l'Europe occidentale à Francfort, dans la République fédérale d'Allemagne.

109. Il est difficile de savoir si d'autres pays sous-développés créeront ou non à l'étranger des centres d'investissement, car leur décision dépendra de divers facteurs, notamment des frais qu'entraîne le fonctionnement d'un centre de ce genre eu égard aux avantages que l'on compte en retirer en échange. A ce sujet, il convient de noter que nombre d'investisseurs, surtout en Europe occidentale, font rarement appel aux centres d'investissement et s'efforcent chacun de leur côté de découvrir les possibilités d'investissement et de les exploiter. Il en est notamment ainsi des grosses sociétés, qui ont des bureaux d'étude et de recherche et peuvent compter sur leurs établissements situés à l'étranger pour obtenir des renseignements sur la situation qui y règne.

110. Parmi les pays exportateurs de capitaux, les Etats-Unis se sont efforcés, systématiquement, de signaler les possibilités d'investissement à l'étranger à l'attention des sociétés et des particuliers susceptibles de s'y intéresser et de

conseiller les hommes d'affaires désireux de créer des entreprises à l'étranger. Le Département du commerce des Etats-Unis publie sur les possibilités d'investissement à l'étranger des renseignements rassemblés par les fonctionnaires du Gouvernement américain en poste dans les différents pays^{1/}. Il publie également des rapports sur divers aspects du commerce et des investissements à l'étranger^{2/}.

III. Les institutions internationales, comme les gouvernements, peuvent jouer leur rôle dans la recherche des possibilités d'investissement privé à l'étranger. Les rapports des missions de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement ont accru l'intérêt porté aux possibilités d'investissement à l'étranger. La Société financière internationale, organisme affilié à la BIRD et qui a été créé en 1956, est essentiellement chargée d'étudier de près les projets d'investissement de l'entreprise privée et d'en favoriser l'exécution. Au début, la Société se bornait à examiner des propositions émanant de particuliers, mais récemment, ayant constaté les difficultés auxquelles se heurtent les investisseurs privés pour étudier des projets intéressants des pays étrangers, elle a commencé à enquêter, pour son propre compte, sur les possibilités d'investissement, à élaborer elle-même des plans préliminaires et à entreprendre des négociations "de manière à pouvoir présenter aux investisseurs des propositions bien conçues et à les mettre en mesure d'envisager d'y donner leur appui sans avoir à engager eux-mêmes de dépenses excessives à cet effet"^{3/}. Le Fonds spécial des Nations Unies a été institué en vue de faciliter "de nouveaux investissements de capitaux de toute nature en créant des conditions qui rendent ces investissements soit possibles,

1/ Voir Foreign Commerce Weekly. Les projets mentionnés sont surtout des entreprises conjointes.

2/ Voir la série "Investing in...", qui indique la procédure à suivre pour investir dans différents pays et les conditions à observer. Voir aussi "Licensing and Exchange Controls in ...", "Living Costs and Conditions in ...", ainsi que des traductions de lois étrangères relatives aux investissements.

3/ Discours prononcé par M. Robert L. Garner, Président de la Société financière internationale, à la session de 1959 du Conseil d'administration de la Société financière internationale, Washington (D.C.), 30 septembre 1959, p.3.

soit plus efficaces"^{1/}, et il doit, à cette fin, procéder à des enquêtes par pays ou par région sur les ressources naturelles, la main-d'oeuvre, le personnel technique et le potentiel industriel. On a constaté que les rapports des experts de l'assistance technique des Nations Unies pouvaient être une source de renseignements détaillés sur les possibilités d'investissement, du fait qu'ils contenaient souvent des données statistiques ou d'autres données économiques de première main intéressant les pays sous-développés et que ces données pouvaient révéler l'existence de telles possibilités, soit dans l'ensemble de l'économie, soit dans tel ou tel secteur de celle-ci^{2/}.

2. Création d'une infrastructure économique et sociale

112. L'absence des installations et services qu'exige l'industrie moderne est l'un des principaux obstacles aux investissements. Cette lacune est une conséquence normale de l'insuffisance du développement et elle est donc d'autant plus sensible que le pays en question est moins développé. Il n'est pas rare que de grandes entreprises, surtout parmi celles qui exploitent des ressources naturelles, créent leur propre infrastructure économique et sociale (routes, écoles, hôpitaux, par exemple), mais dans le cas de l'industrie manufacturière, l'investisseur n'est généralement pas en mesure d'en faire autant et ce ne sont d'ailleurs pas tous les pays qui verraient volontiers les investisseurs étrangers pénétrer dans un domaine qui est par excellence celui de l'Etat.

113. Aussi les pouvoirs publics se sont-ils davantage préoccupés, dans certains pays sous-développés, de prendre les dispositions voulues (indépendamment de leur programme général d'investissement en biens d'équipement) pour mettre à la disposition de l'industrie les installations et services dont elle a besoin; ils ont aménagé à cet effet des sites industriels où l'énergie fournie est relativement peu coûteuse et qui sont dotés de moyens de transport, de logements pour les travailleurs, etc. Dans les pays où le régime foncier repose encore sur un système

1/ Nations Unies, Le Fonds spécial des Nations Unies : Mémoire explicatif du Directeur général, 1959 (SF/1), p.1.

2/ On trouvera la liste de tous les rapports publiés avant le 30 juin 1959 et dont la distribution n'est plus restreinte, dans le document intitulé "Index of Final Reports Issued as United Nations Documents" (ST/TAA/INF/5).

tribal complexe, il peut être important pour l'investisseur de pouvoir louer, à un prix raisonnable, des terres franches de toutes charges^{1/}.

114. L'aménagement, dans un pays sous-développé, de l'infrastructure économique nécessaire à certains groupes d'investisseurs peut entraîner des frais considérables. Néanmoins, si l'aménagement d'un secteur industriel occupe dans le programme des pouvoirs publics, un rang de priorité élevé il peut utilement contribuer à attirer des capitaux privés étrangers. Vers la fin de 1958, l'assistance fournie par la Société de développement industriel de la Jamaïque sous forme de bâtiments industriels et de prêts à l'industrie avait facilité l'implantation de vingt-deux entreprises industrielles, dont les investissements en capital s'élevaient au total à plus de 3 millions de livres sterling^{2/}.

115. Les insuffisances du régime juridique peuvent aussi empêcher que toutes les possibilités d'investissement soient mises à profit. Les lacunes existant dans certains domaines importants du droit commercial, lacunes que l'on rencontre souvent dans les pays qui en sont aux premiers stades de leur développement économique, limitent les garanties institutionnelles dont l'investisseur étranger peut se prévaloir et exposent ses transactions à de très graves incertitudes quant à leur nature et à leurs conséquences juridiques. La situation se complique encore, surtout dans certains des pays qui n'ont accédé que depuis peu à l'indépendance, lorsque des règles coutumières tribales et des pratiques commerciales très complexes d'origine étrangère coexistent. C'est pourquoi la plupart de ces pays se préoccupent de mettre au point un ensemble cohérent de règles de droit commercial, souvent avec le concours des Nations Unies ou à l'aide d'une assistance technique fournie au titre d'accords bilatéraux. Les travaux dont s'agit intéressent notamment le droit des sociétés, l'insolvabilité, les effets de commerce, les règles relatives à la vente, à la location et au crédit, les brevets et les marques de fabrique, les activités bancaires, les assurances et, enfin, les marchés de capitaux.

1/ Dans leur ouvrage Opportunities in the Gold Coast (New York, 1955), Wood, Keyser et Hehmeyer étudient cette question (p.83 à 86).

2/ Economic Survey Jamaica 1958, p.22. Un grand nombre de ces entreprises ont été créées avec le concours de capitaux étrangers et d'une assistance technique étrangère.

3. Financement des activités de développement

116. La répugnance des investisseurs à risquer des capitaux dans le développement économique des pays sous-développés a, en même temps qu'elle stimulait la coopération internationale dans ce domaine, incité les pays exportateurs de capitaux et les pays importateurs de capitaux à créer des banques et des sociétés de développement en vue, d'une part, d'aider et de compléter les investissements de capitaux privés étrangers dans des activités de développement et, d'autre part, d'encourager l'accroissement de l'épargne et des investissements privés intérieurs.

Institutions internationales et établissements financiers des pays fournisseurs de capitaux

117. Sur le plan international, des capitaux publics et privés considérables ont été investis par l'intermédiaire de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement. Bien que la BIRD soit un organisme public, géré et financé par des Etats, elle a facilité l'investissement de capitaux privés très importants en s'entendant avec des banques commerciales et des banques d'investissement privées pour qu'elles contribuent directement au paiement des premières échéances de ses prêts^{1/}. Elle a également fait appel au marché des capitaux en y plaçant ses obligations et, dans le cas des pays qui étaient parvenus à acquérir ou à retrouver une situation financière solide, elle a obtenu que des émissions d'obligations fussent lancées sur le marché parallèlement aux prêts qu'elle-même accordait.

^{1/} C'est ainsi qu'un groupe de banques des Etats-Unis a souscrit 12 millions de dollars au titre d'un prêt de 72 millions de dollars consenti au Gouvernement iranien pour son programme de construction routière; un groupe plus nombreux de banques américaines a souscrit 1,5 million de dollars, soit un tiers du total, au titre d'un prêt de 3,5 millions de dollars consenti à la Banque centrale du Costa Rica pour l'importation de biens d'équipement. On a annoncé qu'une banque d'investissement de New York allait se charger de placer sur le marché privé des titres représentant au moins la moitié du montant d'un prêt de 35 millions de dollars consenti à la Compagnie minière franco-américaine COMILOG pour l'équipement et l'exploitation d'une mine de manganèse dans la République gabonaise (BIRD, quatorzième rapport annuel, 1958-59).

118. La Société financière internationale finance, en association avec les capitaux privés et la direction d'entreprises privées (et sans garantie gouvernementale), des entreprises privées productives dans les pays membres de la SFI en voie de développement. L'un de ses principaux objectifs est de stimuler le courant des investissements (financiers et non industriels ou commerciaux) de capitaux de source privée. Pour chaque dollar que la SFI s'est engagée jusqu'à présent à fournir, on compte plus de 3 dollars investis par l'entreprise privée^{1/}.

119. Les établissements publics de crédit des pays exportateurs de capitaux participent aussi au financement du développement, de concert avec les investisseurs privés. L'Export-Import Bank de Washington, outre qu'elle est une importante source de financement des crédits d'exportation à court et à moyen termes, accorde également des prêts pour le développement. Elle travaille en collaboration aussi étroite que possible avec les banques privées et a, elle aussi, participé à la création de plusieurs importantes entreprises industrielles conjointes^{2/}. La politique actuelle de l'Export-Import Bank est d'étendre les relations qu'elle entretient déjà avec les banques d'investissement^{3/}.

120. Dans le Royaume-Uni, la Commonwealth Development Finance Company a été créée en 1953 en vue de faciliter les investissements de capitaux privés dans des projets de développement du Commonwealth de nature à améliorer la balance des paiements

1/ Société financière internationale, troisième rapport annuel, 1958-1959, p. 15. Au nombre des investissements qu'elle a faits en 1959, on peut mentionner un prêt de 1,5 million de dollars consenti à une société entièrement contrôlée par des intérêts indiens, la Republic Forge, qui doit construire une fabrique de pièces d'acier forgé près d'Hyderabad, le reste des crédits nécessaires à l'achèvement de la première tranche des travaux, qui s'élèveront à quelque 3 millions de dollars, sera couvert par une émission publique d'actions et par des apports d'une société des Etats-Unis, la Steel Improvement and Forge Company, laquelle a conclu un accord de gestion et d'assistance technique pour les douze premières années des opérations de l'usine.

2/ Par exemple, l'Hindustan Aluminium Corporation, entreprise créée de concert par la Kaiser Aluminium and Chemical Corporation d'Oakland (Californie) et par la société indienne Birla et dans laquelle les investissements de l'Export-Import Bank représentent 13,6 millions de dollars sur un total de plus de 39 millions de dollars (Communiqué de presse No 532 de l'Export-Import Bank du 27 janvier 1960).

3/ Le Président de l'Export-Import Bank a exposé les grandes lignes de cette politique dans le discours qu'il a prononcé au Congrès de l'Investment Bankers Association, tenu à Bar Harbor (Floride), le 3 décembre 1959.

de la zone sterling, et notamment dans des projets pour lesquels on ne pouvait pas se procurer de fonds suffisants par les voies normales. Le capital de cette société, qui s'élève à 15 millions de livres sterling, a été souscrit par quatre-vingt-onze entreprises industrielles ou commerciales du Royaume-Uni et par la Banque d'Angleterre, et la société est autorisée à emprunter deux fois ce montant sur le marché des capitaux. Non seulement la société a financé divers projets intéressant l'industrie, l'exploitation de sources d'énergie et d'autres secteurs, mais elle a investi dans diverses sociétés de développement (Nigeria et Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland)^{1/}. La Colonial Development Corporation, financée au début par des capitaux publics, mais autorisée à emprunter sur le marché, peut investir en association avec l'entreprise privée, bien qu'en fait elle se soit surtout occupée du financement de projets entrepris sous les auspices des pouvoirs publics^{2/}.

121. L'assistance financière que le Gouvernement français prête aux membres de la Communauté est essentiellement fournie par l'intermédiaire de la Caisse centrale de coopération économique (anciennement Caisse centrale de la France d'outre-mer) et du Fonds d'aide et de coopération (FAC) (anciennement Fonds d'investissement et de développement économique et social (FIDES)). L'un et l'autre de ces organismes tendent de plus en plus à participer aux investissements directs du secteur privé, surtout dans de grandes entreprises minières. Au nombre des projets qu'ils ont financés, on peut citer le Complexe international de Fria, en Guinée (bauxite et aluminium) et l'exploitation des gisements de manganèse dans la République gabonaise^{3/}.

1/ Voir Cmnd. 237, The United Kingdom's Role in Commonwealth Development.

2/ Ibid.

3/ Voir Nations Unies, Etude sur la situation économique de l'Afrique depuis 1950 (No de vente 59.II.K.1) chapitre 4, p. 47.

Banques et sociétés de développement des pays sous-développés^{1/}

122. De nombreuses banques et sociétés de développement se sont créées dans les pays sous-développés au cours des dernières années, la plupart d'entre elles entièrement ou essentiellement à l'aide de fonds publics. Certains de ces établissements, surtout ceux qui se sont créés depuis moins de dix ans, ont bénéficié de l'assistance technique ou financière, ou de l'assistance à la fois technique et financière de gouvernements étrangers, de sociétés d'investissement et de la Banque internationale. Les missions organisées à la requête des gouvernements par la BIRD et l'Organisation des Nations Unies ont vivement recommandé la création de nouvelles banques de développement. Aux Etats-Unis, un rapport établi à la demande du Département d'Etat recommandait "au Gouvernement des Etats-Unis de soutenir davantage encore, en leur accordant son appui financier, les banques étrangères de développement rationnellement organisées" et "d'accepter de compléter les ressources des établissements financiers américains disposés à investir dans des entreprises privées contribuant au développement économique des pays sous-développés"^{2/}.

123. Si le but déclaré de toutes les banques de développement est de favoriser le développement économique, leur activité varie considérablement en étendue. Certaines de ces banques ont entrepris de financer et d'exécuter de grands programmes gouvernementaux d'investissement dans les mines, le pétrole et l'industrie manufacturière. Quelques-unes, comme les banques de développement du Brésil et du Chili et la Société de développement industriel de la Jamaïque, ont joué un rôle plus général dans l'élaboration des plans de développement économique. Ces tâches sont essentiellement celles des banques de développement à leurs débuts. Si l'objectif fondamental des banques demeure inchangé, l'expérience acquise dans l'exécution des programmes de développement et la tendance croissante des pays sous-développés à encourager les investissements privés productifs ont amené les banques à modifier leurs fonctions, leur structure administrative et la portée

^{1/} La présente section a été établie comme suite à la résolution 1427 (XIV) de l'Assemblée générale. Pour plus amples détails, voir l'ouvrage de Shirley Boskey Problems and Practices of Development Banks, publié pour le compte de la BIRD par les éditions Johns Hopkins, 1959.

^{2/} Expanding Private Investment for Free World Economic Growth. Rapport spécial de M. Ralph Straus établi à la demande du Département d'Etat du Gouvernement des Etats-Unis (Washington (D.C.), 1959), p. 16.

de leurs activités de financement. Aux termes de leurs statuts, certaines banques de développement peuvent fonder et gérer des entreprises entièrement nouvelles pour le pays, qui ne procureront vraisemblablement pas de bénéfices assez vite pour intéresser les entrepreneurs privés, et doivent céder leurs intérêts dès que ces entreprises se sont révélées économiquement viables, en laissant à des entrepreneurs privés le soin de veiller à l'expansion ultérieure de ces entreprises.

124. Au cours des dernières années, les banques de développement se sont surtout attachées à stimuler l'entreprise privée en essayant de remédier partiellement à la pénurie - ou à l'absence - de capitaux à moyen ou à long terme et de capitaux en actions disponibles pour les investissements industriels et d'appeler l'attention des hommes d'affaires, dans le pays et à l'étranger, sur les nouvelles et intéressantes possibilités d'investissement. C'est ainsi que l'Industrial Credit and Investment Corporation of India Ltd. (ICICI) a souscrit à des émissions publiques et privées et à des offres de vente de valeurs industrielles; souscrit directement à ces valeurs; consenti, contre sûretés, des prêts en roupies remboursables en 15 ans au maximum; consenti d'autres prêts semblables, en devises, pour le règlement d'importations de biens d'équipement et de services techniques et garanti le remboursement de crédits ouverts par des tiers; annoncé, enfin, qu'elle était prête à aider ses clients à formuler des propositions d'investissement et à leur fournir ou à leur procurer, en Inde ou à l'étranger, des conseils et des services techniques et administratifs^{1/}. La Banque de développement, en Ethiopie, peut, seule ou en association, consentir ou garantir des prêts à toute entreprise industrielle, agricole ou commerciale, aux conditions qu'elle juge appropriées, acheter, détenir ou vendre des actions ou tout autre titre de propriété de toute entreprise industrielle, agricole ou commerciale, et emprunter de l'argent, lancer des emprunts ou émettre des obligations. La Banque iranienne de développement industriel et minier a pour tâche d'encourager et de favoriser le développement de l'industrie privée en Iran, en consentant des prêts à moyen et à long termes et en investissant des capitaux en actions, d'aider à créer un marché des capitaux, de garantir les prêts et engagements d'autres investisseurs, et de fournir des conseils d'ordre technique et administratif à l'industrie iranienne.

1/ ICICI : A Source of Capital for Private Industry in India. The Commercial Printing Press Private Ltd., Bombay, 1959, p. 6.

125. La plupart des banques de développement créées depuis un certain temps sont des établissements publics, appartenant à l'Etat et gérés par lui ou, parfois, des établissements mixtes, groupant des capitaux publics et privés, mais où les intérêts privés sont minoritaires. Toutefois, on a récemment enregistré la création de divers établissements entièrement ou principalement contrôlés par des intérêts privés : la Banque de développement industriel, en Turquie, la Industrial Credit and Investment Corporation, en Inde, la Development Finance Corporation, à Ceylan, la Industrial Credit and Investment Corporation, au Pakistan, et la Banque du développement industriel et minier, en Iran, qui, toutes, ont à leurs débuts été aidées de divers côtés, et notamment par la BIRD. Plusieurs autres banques de développement ont été créées par des intérêts privés, bien que leur capital initial ait été constitué en grande partie à l'aide de fonds publics; c'est le cas notamment de la China Development Corporation, de la Industrial Development Bank, en Israël, du Crédit agricole, industriel et foncier, au Liban, de la Industrial Development Corporation, en Malaisie, et de la Banque industrielle de la Syrie.

126. Les investisseurs privés et les banques commerciales, les compagnies d'assurances et autres organismes de placement, ainsi que de grandes sociétés industrielles ont commencé à participer au financement des banques de développement. Les statuts de plusieurs de ces banques de développement, notamment ceux de la Industrial Credit and Investment Corporation de l'Inde, de la Industrial Credit and Investment Corporation du Pakistan et de la Banque turque de développement industriel, prévoient expressément la participation de capitaux étrangers. Quatre investisseurs privés des Etats-Unis ont souscrit pour 250.000 dollars chacun au capital de la Industrial Credit and Investment Corporation de l'Inde, dans laquelle quarante-quatre bailleurs de fonds du Royaume-Uni (huit banques s'occupant de transactions avec l'Orient, trente des compagnies d'assurances les plus importantes, la Commonwealth Development Finance Company Ltd. et cinq sociétés industrielles) ont également investi 2 millions de dollars. La participation étrangère à la Industrial Credit and Investment Corporation du Pakistan représente l'équivalent de plus de 1,6 millions de dollars : des investisseurs du Royaume-Uni ont souscrit pour 3 millions de roupies au capital de cette société, de même que

des investisseurs des Etats-Unis qui ont souscrit pour la même somme, et un groupe de douze banques de change japonaises a, de son côté, souscrit pour 2 millions de roupies. Des investisseurs allemands, américains, belges, britanniques, français, italiens et néerlandais ont versé 40 pour 100 des 5,3 millions de dollars que représentait la capital social de la Banque iranienne de développement industriel et minier.

127. Certaines banques de développement ont essayé d'inciter des hommes d'affaires étrangers à s'associer à leurs investissements. Au courant de la situation locale et connaissant le crédit des entrepreneurs locaux, elles sont mieux placées que les investisseurs étrangers pour déceler les possibilités d'investissement intéressantes. Au Chili, la Corporación de Fomento de la producción, qui a des bureaux à New York et en Europe, a créé un comité spécial chargé de favoriser la participation étrangère aux entreprises industrielles. En Afrique du Sud, l'Industrial Development Corporation a réussi à intéresser des entreprises étrangères à des projets mis au point par elle.

128. Les banques de développement peuvent, en créant et en organisant un marché des capitaux, contribuer utilement à mobiliser l'épargne locale, laquelle peut être très importante^{1/}. Certaines banques ont vendu leurs propres actions au public et d'autres ont amené des investisseurs locaux à participer à leur financement ou ont souscrit des émissions de valeurs nouvelles.

129. Des banques commerciales, des entreprises industrielles et des associations commerciales ont souscrit la totalité de la première émission d'actions de capital de la Banque turque de développement industriel, mais lors de la deuxième émission qui, quatre ans plus tard, a été souscrite à plus de 100 pour 100, les souscripteurs comprenaient un grand nombre de particuliers. A l'occasion d'une émission lancée en février 1955, les particuliers ont souscrit 10,5 millions de roupies sur un total de 250 millions de roupies représentant le capital autorisé de la Industrial Credit and Investment Corporation de l'Inde. Le tiers de la première émission d'actions de la Industrial Credit and Investment Corporation du Pakistan a été

1/ "Dans nombre de pays sous-développés, l'Inde notamment, le volume des capitaux disponibles pour l'investissement est parfois étonnamment et inexplicablement important" (Rapport (non publié) de la mission de la BIRD en Inde cité par William Diamond, Development Banks (Publication de l'Institut de développement économique de la BIRD), 1957, p. 10).

souscrit par des particuliers. La première émission publique d'obligations de la Industrial Development Bank d'Israël a été souscrite en deux heures.

130. En émettant des certificats de participation, la société mexicaine Nacional Financiera a beaucoup contribué à créer, parmi la population locale, des habitudes d'épargne et d'investissement. Depuis 1941, le montant de ces certificats est passé de 7 millions à 1.130 millions de pesos. Grâce à ces certificats, à revenu fixe, la Nacional Financiera joue le rôle d'une société d'investissement, en administrant le fonds commun d'actions et d'obligations que constituent les divers certificats émis. En mai 1956, elle a lancé sur le marché un nouveau titre, le certificat de copropriété industrielle, qui diffère du certificat de participation en ce que son revenu est variable. Le fonds commun appartenant en copropriété aux détenteurs de certificats se compose, en quantité égale, d'actions et d'obligations, de sorte que les détenteurs sont assurés de recevoir l'intérêt minimum que rapportent les obligations tout en participant aux dividendes attribués pour les actions. Au cours de la deuxième année qui a suivi l'émission, le dividende versé pour les certificats de copropriété a été de 8,9 pour 100^{1/}.

131. Les établissements de développement appartenant à des étrangers ont activement contribué à développer les marchés de capitaux d'Amérique latine. La société Deltec, société privée qui opère surtout en Argentine, au Brésil et au Venezuela, mais a récemment étendu ses intérêts à la Colombie et au Pérou, a été fondée pour étendre la répartition des capitaux et des facilités de souscription en Amérique latine. Elle s'occupe également de placer des valeurs latino-américaines, surtout des valeurs de filiales de sociétés étrangères ou de sociétés associées à des sociétés étrangères, sur les marchés des capitaux d'Europe occidentale et des Etats-Unis.

132. A ce jour, les banques et sociétés de développement n'ont pas lancé d'émissions étrangères. Le nombre d'investisseurs étrangers qui pourraient éventuellement désirer acquérir des actions ou obligations de ces établissements est assez limité, car les banques de développement ne peuvent offrir un taux de rémunération élevé.

^{1/} Nacional Financiera, S.A. : L'économie mexicaine en voie d'expansion, p. 24 et 25 (1959).

De fait, les dividendes sont limités par la loi pour ce qui est de la Banque industrielle du Pérou (6 pour 100), de la Banque turque de développement industriel (12 pour 100), et de la Industrial Credit and Investment Corporation de l'Inde (12 pour 100). Toutefois, les obligations de cette dernière société, de même que celles de la Industrial Développement Corporation de l'Afrique du Sud, sont garanties par le gouvernement.

4. Mesures fiscales

133. Lorsqu'ils s'efforcent d'encourager les investissements de capitaux privés étrangers dans des projets qui les intéressent, les gouvernements des pays sous-développés ont recours de plus en plus à l'octroi d'allègements fiscaux aux entreprises qu'ils veulent favoriser. Ces stimulants d'ordre fiscal, qui sont souvent prévus par des lois générales sur les investissements, sont généralement offerts dans les mêmes conditions aux investisseurs nationaux et aux investisseurs étrangers. L'effet que ces stimulants peuvent avoir pour l'investisseur étranger dépend de la façon dont opère le régime fiscal de son pays d'origine. Quel que soit le rôle du facteur fiscal dans la décision de l'investisseur, la charge fiscale qui l'intéresse représente la somme des impôts auxquels est assujetti, tant dans le pays où se trouve la source de ce revenu que dans son propre pays, le revenu de ses investissements à l'étranger.

134. Par suite, les stimulants d'ordre fiscal offerts par le pays d'investissement ainsi que l'ensemble des charges fiscales qui y sont imposées doivent être examinés compte tenu de l'effet qu'ils ont en définitive lorsque l'on fait également entrer en ligne de compte les impôts perçus par le pays fournisseur de capitaux.

1) Mesures prises par les pays fournisseurs de capitaux^{1/}

Mesures unilatérales

135. Les pays fournisseurs de capitaux ont réduit leurs exigences fiscales à l'égard des revenus d'origine étrangère, ou les ont totalement exonérés d'impôts^{2/}, afin de respecter la primauté du pouvoir d'imposition qui appartient au pays d'investissement^{3/}. Ce résultat a été essentiellement obtenu grâce aux mesures visant à éviter la double imposition. Un certain nombre de pays (République fédérale d'Allemagne, Canada, Etats-Unis, Japon, Royaume-Uni) remédient à la double imposition grâce à un système dit de déduction impôt sur impôt, qui consiste à défalquer de l'impôt sur les revenus d'origine étrangère qui est dû dans le pays d'origine de l'investisseur, le montant de l'impôt payé sur ces revenus dans le pays où ils ont leur source. La charge totale du contribuable se réduit donc au montant du plus élevé de ces deux impôts; étant donné que dans la plupart des pays sous-développés l'imposition est moins lourde que dans les principaux pays fournisseurs de capitaux, ces derniers ne perçoivent que la différence entre les deux impôts déchargeant ainsi entièrement le contribuable du poids de l'impôt étranger. L'impôt dû par l'investisseur sur un revenu donné est donc en principe le même, que ce revenu provienne d'investissements intérieurs ou à l'étranger.

^{1/} Pour un exposé détaillé des diverses mesures prises par les pays d'investissement les pays fournisseurs de capitaux, voir notamment les études antérieures du Secrétariat intitulées : Imposition aux Etats-Unis des revenus des investissements privés en Amérique latine (document E/CN.8/69/Rev.1); Imposition des investissements privés à l'étranger, dans les pays exportateurs et dans les pays importateurs de capitaux (documents E/2865 du 23 mai 1956 et E/3074 du 3 juin 1958); Le courant international des capitaux privés 1956-1958 (No de vente : 1959.II.D.2) (voir aussi, à l'avant-propos, la note 2).

^{2/} Il est à noter que les exigences fiscales des pays fournisseurs de capitaux à l'égard des investissements à l'étranger se limitent pour la plupart à l'impôt sur le revenu (et dans quelques pays à l'impôt sur la fortune, qui suit en gros les mêmes règles que l'impôt sur le revenu), alors que dans les pays d'investissement, les investissements étrangers sont assujettis à toute la gamme des impôts (directs et indirects).

^{3/} Le Conseil économique et social a affirmé le principe de cette primauté dans sa résolution 378.B.II (XIII), du 10 août 1951, sur les problèmes fiscaux internationaux.

136. D'autres pays (France, Italie, Pays-Bas et Suisse) évitent la double imposition des investissements étrangers en exonérant pratiquement d'impôts les bénéficiaires qu'une société tire d'une activité industrielle ou commerciale exercée à l'étranger par l'intermédiaire d'établissements stables (succursales) et les dividendes reçus de certaines filiales étrangères^{1/}; aux Pays-Bas, pratiquement tous les revenus des holdings ou des sociétés d'investissement qui se présentent sous forme de dividendes jouissent en fait du même traitement privilégié, tandis qu'en Belgique le taux de l'impôt sur les bénéficiaires d'origine étrangère est réduit à une fraction du taux normal de la taxe proportionnelle. Les impôts étant en général, comme on l'a déjà vu, moins élevés dans les pays sous-développés que dans les pays fournisseurs de capitaux, ces mesures font plus qu'éviter la double imposition : elles ont pour résultat que les revenus d'origine étrangère sont, à montant égal, imposés moins fortement que les revenus intérieurs provenant d'opérations faites dans les pays fournisseurs de capitaux.

137. Dans les pays qui ont recours en principe à un système de déduction impôt sur impôt pour éviter la double imposition, la législation fiscale prévoit des avantages analogues pour toute une gamme d'investissements à l'étranger. C'est ainsi que le Canada exonère totalement les dividendes versés par les filiales étrangères de sociétés canadiennes, de même que les bénéficiaires réalisés par les succursales et filiales étrangères des sociétés dites Foreign Business Corporations, qui opèrent exclusivement et ont tous leurs avoirs en dehors du Canada (à l'heure actuelle cependant il n'est fait droit à aucune nouvelle demande présentée pour bénéficier de ce régime spécial). La législation de la République fédérale d'Allemagne permet aux autorités fiscales d'accorder un régime spécial (pouvant aller jusqu'à l'exonération complète) aux revenus tirés d'activités industrielles ou commerciales à l'étranger lorsque celles-ci présentent un intérêt pour l'économie allemande. Les Etats-Unis consentent une réduction forfaitaire du taux d'imposition (ramené actuellement de 52 à 38 pour 100) aux sociétés dites Western Hemisphere Trade Corporations qui tirent pratiquement tous leurs revenus d'opérations commerciales dans d'autres pays de l'hémisphère occidental.

^{1/} La France accorde un dégrèvement important sur ces dividendes.

138. L'un des avantages fiscaux les plus importants concédés aux sociétés des Etats-Unis qui investissent à l'étranger tient à ce qu'en vertu des règles actuelles (communes à un certain nombre de régimes fiscaux), les bénéfices que ces sociétés tirent d'opérations menées en dehors du territoire américain par l'intermédiaire de sociétés constituées à l'étranger sont considérés comme soustraits à la juridiction fiscale des Etats-Unis tant qu'ils ne sont pas versés à la société mère sous forme de dividendes. Etant donné que les sociétés industrielles américaines opèrent de plus en plus souvent par l'intermédiaire de filiales pour investir leurs capitaux à l'étranger et qu'une fraction importante des bénéfices des filiales étrangères est régulièrement réinvestie, ne constituant donc pas pour la société mère un revenu imposable, une partie considérable des revenus provenant d'investissements à l'étranger échappe ainsi à l'imposition des Etats-Unis. Même si la filiale étrangère est en fin de compte vendue ou liquidée, les bénéfices qu'elle aura accumulés ne seront imposables qu'au taux préférentiel appliqué aux gains en capital. Les sociétés minières et pétrolières ont en général moins souvent recours à des filiales étrangères, en raison des importants avantages fiscaux dont elles peuvent se prévaloir sous forme de déductions pour épuisement des gisements qui sont prévues par la législation fiscale américaine relative aux opérations de cet ordre menées à l'étranger (ou sur le territoire américain)^{1/}.

139. Le projet de loi sur l'encouragement des investissements à l'étranger (Foreign Investment Incentive Act) dont le Congrès des Etats-Unis est actuellement saisi^{2/} tend à élargir la portée de ce sursis au paiement de l'impôt en étendant ce privilège aux sociétés dites Foreign Business Corporations, c'est-à-dire aux sociétés américaines qui opèrent presque exclusivement à l'étranger. Cette loi permettrait aux sociétés américaines remplissant les conditions requises de différer le paiement de l'impôt sur les bénéfices qu'elles font, non seulement par l'intermédiaire de filiales étrangères (comme c'est le cas à l'heure actuelle), mais aussi directement par l'intermédiaire de succursales à l'étranger. En outre,

1/ Ainsi, pour les puits de pétrole, la déduction pour épuisement représente 27,5 pour 100 du revenu brut.

2/ H.R. 5, 86ème Congrès, première session (projet de loi dit Boggs Bill).

une Foreign Business Corporation pourrait jouer, pour plusieurs filiales étrangères, le rôle d'un holding par l'entremise duquel les bénéfices pourraient être transférés, sans être assujettis à l'impôt des Etats-Unis, d'une entreprise étrangère à l'autre. Une société pourrait ainsi, sans être assujettie de ce fait à l'impôt, financer une nouvelle entreprise à l'étranger au moyen des bénéfices accumulés dans une entreprise précédente, alors qu'à l'heure actuelle, elle ne pourrait le faire que par l'intermédiaire d'un holding établi dans un pays tiers.

140. Dans le Royaume-Uni on considère qu'une filiale étrangère n'est soustraite à la juridiction fiscale britannique que lorsque sa direction effective se trouve à l'étranger - condition qui n'est pas aussi facile à remplir que celle qui veut que l'entreprise soit constituée à l'étranger. Cependant, en 1957, le privilège du sursis au paiement de l'impôt a été étendu aux sociétés du Royaume-Uni dites Overseas Trade Corporations, qui opèrent uniquement à l'étranger, mais seulement pour les bénéfices qu'elles tirent directement de successions à l'étranger ou d'autres Overseas Trade Corporations, et non pas - comme dans le cas des Foreign Business Corporations qu'il est question de créer aux Etats-Unis - pour les dividendes reçus de leurs filiales étrangères. Les Overseas Trade Corporations ne peuvent donc pas jouer le rôle de holdings pour les opérations faites par l'intermédiaire de filiales domiciliées dans le pays où les capitaux sont investis - solution exigée dans un certain nombre de pays d'investissement (du moins pour que l'entreprise puisse prétendre au bénéfice des allègements fiscaux) et qui est préférée pour de nombreuses catégories d'opérations à l'étranger, notamment pour celles qui sont faites avec la participation de capitaux nationaux.

Mesures bilatérales - Conventions fiscales internationales^{1/}

141. Les mesures unilatérales examinées plus haut peuvent être encore renforcées par des conventions fiscales bilatérales. Au cours des quinze dernières années,

^{1/} Les paragraphes qui suivent ont trait seulement à celles des conventions générales relatives aux impôts sur le revenu qui intéressent plus particulièrement l'encouragement des investissements étrangers. Pour le texte de ces conventions et pour des données sur leur situation actuelle, ainsi que sur celle d'autres catégories de conventions fiscales relatives notamment à l'imposition des entreprises internationales de transport ou aux droits de succession et aux impôts sur les donations, voir : "Recueil des Conventions fiscales internationales", Volumes I à IX (Publication des Nations Unies, Nos de vente : Volume I : 1948.XVI.2; Volume II : 1951.XVI.1, Volume IV : 1954.XVI.1, Volume VI : 1956.XVI.1; Volume VII : 1958.XVI.1; Volume VIII : 1958.XVI.4 (remplaçant les volumes III et V) et Volume IX : 1958.XVI.5).

on a constaté une rapide extension du réseau de ces conventions conclues entre pays économiquement développés^{1/}, mais, jusqu'à une époque toute récente, très peu de conventions analogues avaient été conclues par des pays sous-développés indépendants, exception faite de pays membres du Commonwealth britannique qui avaient surtout conclu des conventions avec le Royaume-Uni. Un changement est en train de se dessiner à l'heure actuelle^{2/} : la République fédérale d'Allemagne, les Etats-Unis et la Suède ont déjà conclu un certain nombre de conventions avec des pays d'investissement et mènent actuellement des négociations à cette fin avec d'autres pays. Pour la première fois en 1956, un pays de l'Amérique latine, le Honduras, est devenu partie à une convention de ce genre (avec les Etats-Unis). Ceylan, le Ghana, l'Inde, la Fédération de Malaisie, le Pakistan et la République arabe unie sont au nombre des pays qui ont conclu des conventions fiscales ou sont en train d'en négocier avec les principaux pays fournisseurs de capitaux.

142. Le peu d'empressement à conclure des conventions fiscales dont faisaient preuve beaucoup de pays sous-développés tenait probablement en partie à ce que les mesures unilatérales dont il a été question plus haut suffisaient à éviter presque complètement la double imposition. En outre, ces pays risquaient dans certains cas une perte de recettes puisque, dans le type classique de conventions conclues entre pays développés, l'un des moyens souvent employés pour éviter en partie la double imposition de certaines catégories de revenus, notamment des dividendes, intérêts et redevances, consistait à limiter l'impôt prélevé à la source, c'est-à-dire par le pays d'investissement.

143. Il est significatif que dans certaines des conventions que des pays sous-développés ont signées récemment ou qu'ils sont en train de négocier, cette conception ne prédomine plus entièrement. Ainsi, les conventions conclues par l'Inde avec les Etats-Unis et la Suède n'exigent pas une réduction de l'impôt indien sur le revenu des capitaux investis par des étrangers; c'est au pays fournisseur de capitaux seul qu'il incombe de prévenir la double imposition - sous forme soit d'une déduction impôt sur impôt, comme aux Etats-Unis, soit d'une

1/ Plus d'une centaine de conventions de ce genre sont actuellement en vigueur.

2/ Voir l'Annexe III au présent rapport : "Conventions générales tendant à éviter la double imposition en matière d'impôts sur le revenu, qui intéressent les pays et territoires sous-développés".

exonération totale, comme en Suède. De fait, un certain nombre de ces conventions allègent considérablement le poids de l'impôt auquel est assujetti dans son propre pays le contribuable qui investit des capitaux à l'étranger, ce qui constitue pour lui un important stimulant d'ordre fiscal. L'exemple le plus probant à cet égard est celui de la Suède, qui n'a pris aucune mesure législative générale pour remédier à la double imposition, mais qui a signé des conventions fiscales en vertu desquelles les bénéfices reçus de succursales à l'étranger sont exonérés d'impôt, de même que, dans la plupart de ces conventions, les dividendes servis par une société à une autre société, lorsqu'ils proviennent de l'étranger. La République fédérale d'Allemagne, dont la législation prévoit la déduction des impôts payés à l'étranger, a conclu avec l'Inde, le Pakistan et la République arabe unie (Région égyptienne) des conventions fiscales qui exonèrent totalement d'impôt les bénéfices provenant de succursales à l'étranger et - sauf dans la dernière des conventions mentionnées - les dividendes versés par des filiales remplissant les conditions requises. Aux termes des conventions conclues en 1956 et 1957 avec nombre de ses territoires d'outre-mer, la France exonère de l'impôt proportionnel les dividendes payés sur les bénéfices réalisés dans ces territoires - importante dérogation à la règle qui prévaut en l'absence d'un traité. L'innovation la plus importante dans ce domaine est la clause de remise fiscale dite tax-sparing privilege figurant dans les traités fiscaux que les Etats-Unis négocient actuellement avec les pays sous-développés et qui permettrait à l'investisseur américain de défalquer de l'impôt dû par lui aux Etats-Unis sur ses revenus d'origine étrangère, non seulement l'impôt effectivement payé à l'étranger (comme dans le système normal de déduction impôt sur impôt), mais aussi le montant de l'impôt étranger sur le revenu qui serait normalement dû et dont le pays d'investissement lui a fait remise à titre de mesure spéciale d'encouragement des investissements^{1/}. Ce nouveau privilège n'est bien entendu pas nécessaire dans le cas des bénéfices non rapatriés de filiales étrangères, pour lesquels on a la faculté de différer le paiement de l'impôt. Cependant, lorsqu'il s'agit des bénéfices rapatriés des

^{1/} Il convient de noter que ce privilège ne s'étendra pas automatiquement à tous les stimulants fiscaux offerts dans le pays co-contractant, mais seulement à certains allègements spécifiés dans chaque traité.

filiales et des bénéficiaires de toutes catégories des succursales, cette remise fiscale permettra d'éviter que l'effet de ces stimulants ne soit réduit à rien par le jeu du système de déduction des impôts payés à l'étranger, dans lequel les réductions de l'impôt étranger consenties à titre de stimulant n'ont en général pour résultat que de diminuer le montant à déduire de l'impôt national - qui s'en trouve accru d'autant - ce qui fait qu'en définitive, l'exemption accordée par le pays étranger ne réduit pas la charge fiscale totale de l'investisseur et a pour effet de transférer du pays d'investissement au pays fournisseur de capitaux une partie du produit de l'impôt. Au contraire, la remise fiscale dont il s'agit aura pour résultat de réduire effectivement la charge fiscale totale du capitaliste du montant de l'impôt auquel renonce le pays d'investissement.

144. La conclusion avec un nombre croissant de pays sous-développés de conventions fiscales s'inspirant de ces principes devrait donc augmenter encore les avantages fiscaux auxquels les investisseurs étrangers peuvent déjà prétendre aux termes des lois fiscales de leurs pays d'origine. On remarquera que le privilège de remise fiscale et celui du sursis au paiement de l'impôt répondent l'un et l'autre au désir des pays sous-développés de ne favoriser que les investissements productifs à long terme, puisque le second de ces privilèges est limité aux bénéfices non distribués (c'est-à-dire en grande partie réinvestis) et le premier aux entreprises qui remplissent les conditions requises pour prétendre à un traitement privilégié dans le pays d'investissement lui-même.

145. Ce qui précède devrait confirmer la conclusion formulée dans une étude antérieure du Secrétariat^{1/}, à savoir que les principaux pays fournisseurs de

^{1/} "Imposition des investissements privés à l'étranger, dans les pays exportateurs et dans les pays importateurs de capitaux", document E/2865, par. 29.

capitiaux ont renoncé dans une large mesure à leurs exigences fiscales à l'égard des revenus d'origine étrangère lorsqu'elles risquaient de faire obstacle aux investissements à l'étranger, et qu'il ne leur reste qu'un champ d'action limité pour de nouvelles mesures capables d'offrir de nouveaux stimulants appréciables à ces investissements^{1/}. Le régime fiscal appliqué aux investisseurs étrangers dépend donc dans une large mesure du pays d'investissement.

Best Copy Available

^{1/} A titre d'exemple, on peut noter que le Trésor des Etats-Unis a récemment estimé à 240 millions de dollars les recettes fiscales annuelles provenant du revenu des investissements directs des Etats-Unis à l'étranger (Hearings before the Committee on Ways and Means, Chambre des représentants, 86^{ème} session, sur le H.R. 5, Foreign Investment Incentive Tax Act, 7, 8 et 9 juillet, p. 43). On peut comparer ce chiffre à celui de la valeur totale de ces investissements (25,2 milliards de dollars) et à celui du revenu annuel qui en est tiré (3,3 milliards de dollars pour 1957) (Le courant international des capitaux privés, 1956-1958, Publication des Nations Unies, No de vente : 1959.II.D.2, tableaux 7 et 8). Il faut cependant ajouter que les investisseurs américains continuent à considérer les modifications du régime fiscal appliqué par les Etats-Unis aux revenus des investissements à l'étranger comme les mesures les plus aptes à faciliter l'expansion de ces investissements (voir les réponses à deux enquêtes entreprises par le Département du commerce des Etats-Unis : Factors Limiting United States Investment Abroad - Deuxième partie : Business Views on the United States Government's Role, 1952, p. 6; Responses to Business Questionnaire Regarding Private Investment Abroad, 1959, p. 12 à 15 et 43).

ii) Mesures prises par les pays d'investissement

146. L'évolution exposée plus haut a offert aux pays sous-développés de plus vastes possibilités de mieux assurer la rentrée des recettes publiques sans pour autant imposer une charge excessive à l'investisseur étranger. Ces pays sont aussi davantage à même, s'ils le désirent, d'offrir à l'investisseur étranger des allègements fiscaux dont l'effet ne soit pas réduit à rien par les exigences fiscales du pays d'origine de celui-ci. La plupart des pays et territoires sous-développés accordent aujourd'hui des concessions de cet ordre (offertes en général dans les mêmes conditions aux investisseurs étrangers et aux investisseurs nationaux) en vue de favoriser des investissements de leur choix qu'ils jugent de nature à contribuer de façon durable à leur développement économique^{1/}. Ces concessions sont dans l'ensemble de deux sortes: celles qui ont pour but d'écartier les entraves d'ordre fiscal, c'est-à-dire les charges fiscales qui pourraient nuire au succès des entreprises, et celles qui sont destinées à rendre particulièrement attrayantes les catégories d'investissements souhaités.

Suppression des entraves d'ordre fiscal

147. Les entraves fiscales aux investissements tiennent à certains aspects du régime fiscal qui ne sont pas adaptés aux besoins de l'industrie moderne. Il peut arriver que le régime fiscal fasse une large place aux impôts indirects, qui accroissent le coût et le prix des produits industriels et frappent en même temps les marchés de grande consommation dont dépend l'industrie moderne. En outre, bien souvent, les droits de douane sont conçus de telle sorte qu'ils frappent lourdement l'importation des machines et des matières premières nécessaires à l'industrie. Il arrive que l'impôt sur le revenu, qui est en soi un élément fondamental d'imposition progressive, ne favorise pas le développement des sociétés industrielles, en particulier dans la grande industrie, en raison de son caractère rudimentaire. La plupart des pays ont reconnu ces inconvénients et beaucoup d'entre eux s'efforcent de moderniser leur régime fiscal, mais, étant donné la lenteur avec laquelle s'opèrent les réformes fiscales, les investisseurs ne peuvent attendre et doivent pouvoir compter, dans l'intervalle, sur les allègements que leur offrent des concessions fiscales spéciales.

^{1/} Voir à l'annexe II au présent rapport une liste de textes officiels concernant les investissements privés étrangers dans les pays importateurs de capitaux.

148. Dans un certain nombre de pays, ces concessions constituent donc les avantages fiscaux les plus intéressants qui soient actuellement accordés. Les plus importants sont les exonérations ou réductions de droits pour l'importation des biens d'équipement et du matériel nécessaires à l'implantation de l'entreprise. Presque tous les pays où les droits à l'importation représentent une charge considérable ont adopté des mesures de ce genre. Une entreprise peut continuer à bénéficier de ces concessions douanières pour l'outillage et les matières premières qu'elle importe pendant les années qui suivent son implantation, mais en général pendant une certaine période seulement^{1/} étant donné, d'une part, qu'il faut limiter la perte de recettes publiques qui en résulte, et d'autre part, qu'on espère que ces concessions ne seront plus nécessaires au bout d'un certain nombre d'années - soit par suite d'une modification des droits de douane ayant pour effet d'alléger la charge qui pèse sur les importations industrielles indispensables, soit du fait que certains produits aujourd'hui importés seront fabriqués par l'industrie nationale.

149. Plusieurs pays exonèrent des droits à l'exportation les produits des entreprises agréées pour leur permettre de soutenir la concurrence sur les marchés étrangers^{2/}. Des concessions temporaires analogues sont accordées pour d'autres impôts indirects qui risquent de compromettre plus particulièrement les prix de revient de l'entreprise et les possibilités qu'elle a de trouver des débouchés pour ses produits^{3/}.

150. D'autres stimulants fiscaux de ce genre visent à remédier à certains inconvénients du régime de l'impôt sur le revenu. C'est ainsi qu'un certain nombre de lois sur les investissements autorisent le report des pertes d'un exercice sur l'autre, ce qui permet d'étaler sur un certain nombre d'années la charge fiscale à laquelle sont assujettis des revenus variables^{4/}. Ce privilège est aussi offert aux sociétés qui ont droit à des déductions pour l'amortissement accéléré de nouveaux

1/ Cette limite varie de trois à dix ans dans la législation de plusieurs pays de l'Amérique latine, selon que l'entreprise est considérée plus ou moins utile; le taux du dégrèvement peut aussi varier en fonction des mêmes considérations (de 30 à 100 pour 100 en Equateur, par exemple).

2/ Au Nicaragua, la loi limite ce dégrèvement à un certain pourcentage suivant ce qu'exige la situation du marché international.

3/ En particulier les taxes à la production, les impôts sur le chiffre d'affaires et les taxes sur les ventes.

4/ Ce privilège est accordé, notamment, par la législation de l'Equateur et du

investissements, mais qui ne font pas de bénéfices suffisants pour pouvoir profiter pleinement de ces déductions pendant les premières années où elles leur sont accordées.

Avantages fiscaux

151. Au premier rang des concessions accordées aux investisseurs étrangers et nationaux à titre d'avantages fiscaux spéciaux, on doit mentionner les trêves fiscales dont bénéficient les investissements nouveaux dans certaines branches d'activité favorisées, la plupart du temps des industries manufacturières. Pour un investisseur déjà exonéré partiellement ou totalement de l'impôt normalement dû dans son pays d'origine, cette concession supplémentaire que lui accorde le pays d'investissement équivaut à un accroissement sensible des bénéfices nets (c'est-à-dire impôt déduit) qu'il peut escompter. Les trêves fiscales sont des exonérations d'impôt sur le revenu accordées en général à titre temporaire pour des périodes allant le plus souvent de cinq à dix ans (bien que dans quelques pays ces périodes puissent varier de deux à vingt ans). La trêve peut consister en une exonération totale ou en une réduction assez importante de l'impôt^{1/}. Suivant certaines législations, la période d'exonération varie selon le montant des capitaux investis^{2/}. Certains pays n'accordent d'exonération qu'à concurrence d'un certain pourcentage de rendement des capitaux investis^{3/}. Il est fréquent que les dividendes versés sur des bénéfices non imposés soient aussi exonérés de l'impôt^{4/}.

152. Nombre de législations introduisent des stimulants fiscaux dans le régime de l'impôt sur le revenu de manière à encourager les investissements et les réinvestissements qui permettent de créer, de renouveler ou de développer la capacité de production. Il s'agit notamment de concessions en vertu desquelles les entreprises sont autorisées à défalquer de leurs revenus imposables tout ou partie du coût d'une nouvelle installation ou d'un nouvel outillage, et de déductions pour

^{1/} Tel est le cas par exemple en vertu de la législation d'Israël et du Mexique.

^{2/} Voir par exemple les lois de la Fédération de Malaisie et du Soudan.

^{3/} Six pour cent en Birmanie et en Inde, cinq pour cent à Ceylan et au Soudan, 15 pour 100 en Afghanistan.

^{4/} Cet avantage est accordé, notamment, par la législation de la Fédération de Malaisie, du Ghana, de l'Inde et de la République arabe unie.

amortissement accéléré, qui leur permettent de récupérer une grande partie de ces frais, exonérée d'impôts, à l'aide des bénéfices réalisés pendant leurs premières années d'activité. Lorsqu'il s'agit de sociétés qui font des investissements importants et, d'une manière générale, de nouvelles entreprises, ces déductions peuvent représenter l'équivalent d'une exonération ou d'une réduction d'impôts. De fait, certaines des lois qui offrent les deux catégories de stimulants permettent à l'entreprise d'attendre, pour se prévaloir de ces concessions spéciales en faveur des investissements, jusqu'à l'expiration de la trêve fiscale de manière à empêcher que le premier de ces avantages ne soit annulé par le second^{1/}. En revanche, d'autres lois obligent l'entreprise à revendiquer simultanément le bénéfice de ces concessions, afin d'empêcher le cumul des avantages fiscaux^{2/}.

153. Dans les régimes fiscaux plus élaborés, les concessions prévues peuvent servir à "diriger" la productivité; c'est ainsi qu'on accordera des déductions spéciales pour les machines à taux d'utilisation élevé ou encore, qu'on fixera une période totale d'amortissement plus ou moins longue, suivant que l'on désire encourager l'entreprise à remplacer son matériel ou décourager un remplacement trop fréquent contraire aux lois de l'économie. D'autres concessions spéciales consistent à accorder des dégrèvements pour frais de recherche, à faire bénéficier les techniciens étrangers d'un régime fiscal spécial ou à exonérer d'impôts l'intérêt des emprunts faits à l'étranger pour l'importation d'outillage et de matériel industriels.

iii) Rôle des avantages fiscaux comme moyens d'encourager les investissements étrangers

154. La perspective d'une large exonération fiscale peut rendre séduisantes aux yeux de l'investisseur étranger certaines possibilités d'investissements et l'amener à s'y intéresser, alors qu'elles auraient pu autrement ne pas retenir son attention. Lorsque les avantages offerts ont pour résultat d'augmenter sensiblement les bénéfices nets (grâce, par exemple, à une trêve fiscale ou à des déductions pour amortissement accéléré), ils réduisent très sensiblement le temps

1/ Dans la Fédération de Malaisie, au Ghana et à la Jamaïque, par exemple.

2/ Tel est l'effet, par exemple, du plan d'avantages fiscaux appliqué en Inde.

nécessaire pour que l'investisseur récupère sa mise de fonds et, par conséquent, le risque initial que comporte tout investissement à long terme; ils peuvent encore permettre une expansion de l'entreprise par autofinancement sans qu'elle ait besoin de capitaux frais. Les concessions douanières, de leur côté, offrent la possibilité de lancer une affaire avec une mise de fonds initiale moins élevée en réduisant le coût des installations et du matériel qu'il est nécessaire d'importer pour créer l'entreprise.

155. Cependant, étant donné que la plupart des concessions importantes ne sont accordées que pour une durée limitée, le détenteur de fonds qui investit ses capitaux à long terme, seuls investissements qui bénéficient généralement de ces avantages, doit aussi tenir compte des charges fiscales normales auxquelles il sera assujéti une fois qu'il cessera de bénéficier de ces concessions. C'est pourquoi il se peut qu'un régime fiscal équilibré, visant à maintenir un taux d'imposition modéré, attire plus l'investisseur qu'un régime fiscal peu satisfaisant, complété par des exonérations et des dégrèvements spéciaux^{1/}. Du point de vue de l'Etat, de larges exonérations, notamment en ce qui concerne l'impôt sur le revenu, compromettent la structure des finances publiques en réduisant les recettes fiscales nécessaires au financement des programmes de développement et en portant atteinte au principe de l'égalité fiscale, rendant ainsi l'impôt plus difficilement acceptable pour l'ensemble des contribuables.

156. Des systèmes de concessions fiscales étendues conviennent peut-être mieux aux premiers stades de l'industrialisation, l'industrie n'occupant pas encore une place très importante dans le régime fiscal. L'investisseur, pour sa part, éprouvera probablement moins d'appréhension pour une fiscalité lourde ou défectueuse s'il n'y est pleinement assujéti qu'après avoir eu la possibilité de récupérer une bonne partie de sa mise de fonds initiale à la faveur de concessions fiscales spéciales - surtout s'il peut raisonnablement espérer que dans l'intervalle le régime fiscal se sera sensiblement amélioré. Les concessions fiscales peuvent contribuer d'une

^{1/} A l'appui de cette opinion, voir : Chambre de commerce internationale : La fiscalité et les pays en voie de développement (brochure 197, février 1959, p. 3-4); voir aussi : Hearings before the Committee on Foreign Relations of the United States Senate, 9 août 1957 : Mémoire présenté par le professeur Stanley S. Surrey de la Faculté de droit de l'Université Harvard, p. 32.

manière particulièrement efficace à donner une impulsion initiale au mouvement d'industrialisation qui, par la suite, devrait se poursuivre de lui-même.

157. De fait, à mesure que l'industrialisation progresse, il devrait être moins nécessaire de consentir des avantages fiscaux importants. L'expérience de plusieurs pays a montré que les gouvernements veillent de près à maintenir un équilibre entre ce que leur coûte et ce que leur rapporte un système de concessions fiscales et cherchent à réduire la portée de ce système (brusquement ou par étapes) en modifiant leur législation ou leurs règlements administratifs à mesure que le rythme de l'industrialisation s'accélère^{1/}. Le législateur s'efforcera alors probablement de mettre au point un régime d'imposition et de gestion fiscale équilibré et orienté vers le développement économique, plutôt que d'accorder des privilèges destinés à compenser les inconvénients d'un régime fiscal suranné.

158. Les concessions fiscales peuvent cependant conserver leur utilité lorsqu'il s'agit de diriger les investissements, nationaux ou étrangers, vers certaines industries dont le développement a tant d'importance qu'il justifie l'octroi de privilèges fiscaux particuliers, ou dont la situation est si difficile qu'elle rend ces privilèges nécessaires. Ces avantages peuvent aussi être consentis à titre de compensation pour amener l'entrepreneur à se conformer à telle ou telle politique de développement, visant, par exemple, l'utilisation accrue de matières premières produites dans le pays ou l'emploi et la formation d'un personnel local. A ce moment, compte tenu des progrès accomplis parallèlement dans la gestion fiscale, les concessions spéciales visant à orienter les investissements, comme les déductions susmentionnées accordées au titre d'investissements ou pour amortissement accéléré, auront une efficacité plus grande.

159. Des stimulants fiscaux de portée limitée et destinés à orienter les investissements peuvent donc, alors que les concessions fiscales de caractère général diminuent, conserver leur place dans un régime fiscal évolué, à mesure que l'industrialisation se révèle capable de progresser, entraînée par son propre élan.

^{1/} Ainsi, les lois mexicaines d'encouragement des investissements ont fait l'objet au cours des vingt dernières années de quatre révisions successives "qui reflètent, semble-t-il, quelques-unes des principales transformations subies par l'économie mexicaine pendant cette période" (Ross et Christensen, "Tax Incentives for Industry in Mexico", Programme international d'études fiscales de la Faculté de droit de l'Université Harvard, Cambridge, 1959, p. 41).

5. Mesures prises en matière de change et de commerce^{1/}

160. Libre transfert des revenus et des capitaux, franchise douanière et levée des restrictions de change, telles sont les principales mesures par lesquelles les pays d'investissement se sont efforcés d'attirer les capitaux étrangers.

a) Transfert des capitaux et des revenus

161. A quelques exceptions près, les restrictions de change ont été de plus en plus assouplies ces dernières années. Un grand nombre de pays sous-développés ont aujourd'hui un seul taux de change, variable ou fixe, sans restriction, du moins pour les transactions financières.

162. La plupart des pays qui continuent d'imposer des restrictions aux transferts en devises étrangères font une distinction entre les investissements "agrés" ou "déclarés" et les autres. Les transferts de bénéfices et de capitaux sont autorisés plus facilement dans le cas d'investissements déclarés. Les critères régissant l'agrément des investissements qui sont souvent les mêmes que ceux qui régissent l'octroi d'avantages fiscaux ou autres, varient beaucoup. On recherche presque toujours si les investissements permettront d'obtenir ou d'économiser des devises et, d'autre part, s'ils permettront d'absorber en quantités appréciables de la main-d'oeuvre locale ou des matières premières du pays. Les investissements dans les industries extractives (pétroles et minerais) jouissent souvent d'un régime spécial. Parfois, certaines formes d'investissements (par exemple les prêts de capitaux) sont soumises à un traitement différent, mais dans la plupart des pays les placements en actions et les placements de portefeuille dans des secteurs déterminés de l'économie sont traités de la même manière. Outre les critères déjà cités, il en est un qui a son importance, tout en étant moins précis, à savoir la contribution que l'entreprise peut apporter au développement économique et qui est évaluée en fonction du caractère "essentiel" de l'entreprise du fait qu'elle est située dans une zone en voie de développement ou des techniques nouvelles qu'elle apporte.

163. Dans les pays où il existe un système de déclaration, les investissements qui remplissent les conditions requises jouissent d'ordinaire automatiquement des privilèges prévus par la loi ou consentis par les pouvoirs publics. Dans nombre

^{1/} Une grande partie des renseignements donnés dans la présente section sont tirés du Dixième Rapport annuel sur les restrictions de change (1959), publié par le Fonds monétaire international.

de pays, ces privilèges équivalent aujourd'hui à une liberté totale des transferts de revenus et de capitaux (Ceylan, Inde, Libye, Fédération de Malaisie, Turquie). Ailleurs, une telle liberté n'est généralement accordée que pour les gains des entreprises agréées (Ethiopie, République arabe unie (région égyptienne)), le rapatriement des capitaux étant limité à un certain montant ou à un certain pourcentage des capitaux investis et n'étant souvent autorisé qu'à l'expiration d'un certain délai. En Ethiopie, le montant maximum des capitaux que les entreprises agréées peuvent rapatrier chaque année est fixé à 70.000 dollars par société. La République arabe unie (région égyptienne) impose un délai de cinq ans, à l'expiration duquel 20 pour 100 des capitaux investis, compte tenu de leur plus-value éventuelle, peuvent être rapatriés chaque année. Une troisième catégorie de pays limitent les transferts tant des capitaux que des revenus, même s'il s'agit d'investissements que les pouvoirs publics favorisent. Israël autorise le transfert de bénéfices, d'intérêts et de capitaux jusqu'à concurrence de 10 pour 100 par an au maximum du montant total des investissements, s'il s'agit d'investissements agréés; les autres investissements ne bénéficient pas de ces privilèges de transfert. Les revenus des capitaux étrangers investis aux Philippines peuvent être transférés jusqu'à concurrence d'un pourcentage annuel du montant total des revenus ou des capitaux investis, qui varie suivant la nature des investissements.

164. La distinction entre investissements "anciens" et investissements "nouveaux" est presque aussi générale et, de fait, découle en partie de la même législation que la distinction entre les investissements agréés et les autres investissements. On entend par investissements "anciens" ceux qui ont été faits avant l'entrée en vigueur de la loi, du décret ou du texte officiel établissant les catégories d'investissements auxquelles s'appliquent les divers règlements de change et autres; ils jouissent généralement d'un régime moins favorable que les "nouveaux" investissements agréés. En Inde, les revenus des capitaux investis avant le 1er janvier 1950 par des étrangers autres que des résidents de la zone sterling, du Danemark, de la Norvège et de la Suède, sont bloqués; les fonds provenant d'une liquidation peuvent cependant être réinvestis dans des valeurs indiennes agréées, dont les intérêts, mais non le principal, peuvent être transférés. Au Cambodge, les revenus des capitaux étrangers investis avant le 31 mai 1956 peuvent être transférés à des taux de change variables, et les capitaux eux-mêmes peuvent être

rapatriés, lors de la liquidation, par tranches annuelles qui ne peuvent dépasser 10 pour 100 du montant des investissements initiaux; dans le cas d'investissements nouveaux agréés, 20 pour 100 des bénéfices et, après liquidation, 20 pour 100 du capital peuvent être transférés ou rapatriés chaque année.

165. Les pays à taux de change multiples autorisent parfois le transfert des bénéfices et le rapatriement des capitaux à un taux préférentiel, lorsqu'il s'agit d'investissements dans des secteurs ou sous une forme que les pouvoirs publics favorisent. En Colombie, les capitaux investis dans l'industrie pétrolière ou les industries extractives peuvent être rapatriés, ainsi que les revenus qui en proviennent au taux favorable fixé pour les "permis de change". Au Brésil, il est possible, dans le cas de prêts et de crédits agréés, de rapatrier le capital et de transférer les intérêts à un taux préférentiel, jusqu'à concurrence de 8 pour 100 par an du capital investi.

166. Certains pays donnent expressément l'assurance qu'ils seront en mesure de fournir les devises nécessaires à ces transactions. En Iran, le gouvernement s'engage, en cas de pénurie de devises, à allouer sur ses réserves un montant minimum destiné à permettre à l'investisseur étranger de transférer ses bénéfices. Si le montant ainsi alloué ne suffit pas, l'investisseur est en droit d'exporter des marchandises autorisées jusqu'à concurrence de l'équivalent de l'excédent de ses bénéfices sans être tenu de vendre des devises. En Thaïlande, le gouvernement peut garantir le transfert à l'étranger des bénéfices nets provenant d'investissements agréés.

b) Transfert des sommes versées en paiement de services

167. Les dispositions régissant le rapatriement des traitements du personnel étranger peuvent avoir une très grande importance pour les investisseurs étrangers. Lorsqu'il existe un marché libre, comme dans beaucoup de pays de l'Amérique latine, aucune restriction n'est imposée, mais certains pays limitent les transferts de traitements à un pourcentage fixé ou à un montant "raisonnable". C'est ainsi que les étrangers travaillant en Inde sont autorisés à transférer des sommes raisonnables (jusqu'à concurrence de 150 livres sterling par mois pour les ressortissants de la zone sterling) dans leur pays d'origine pour l'entretien de leur famille et pour le règlement de leurs dépenses dans ce pays. En Ethiopie, les étrangers

travaillant dans le pays sont autorisés à transférer jusqu'à 25 pour 100 de leurs gains (jusqu'à 35 pour 100 pour les personnes employées sous contrat par l'Etat) pour l'entretien de leur famille. En Indonésie, le pourcentage maximum autorisé est de 20 pour 100, le plafond annuel étant de 36.000 roupies pour les travailleurs indépendants et de 48.000 roupies pour les salariés.

c) Marchandises

168. Les sociétés qui bénéficient d'investissements sous forme d'actions ou de prêts étrangers peuvent, à ce titre, si la priorité de l'investissement ou du prêt en question est officiellement reconnue, être exemptées pour leurs importations des restrictions quantitatives ou des surtaxes et des droits de douane qui, dans certains pays sous-développés, ont été institués en partie pour rationner les devises. C'est le cas en Argentine, au Brésil (à la fois pour les surtaxes de change et les droits de douane) et au Viet-Nam (pour les droits de douane seulement). En général, ces exemptions ne sont accordées que pour les biens d'équipement, mais exceptionnellement, elles peuvent être étendues aux importations de pièces détachées et d'articles semi-finis. En Inde, les importations qui font l'objet de paiement différés bénéficient d'une exemption spéciale des restrictions quantitatives à condition que les versements faits avant l'expédition ne dépassent pas 20 pour 100 du prix f.o.b. de l'installation et du matériel, et que le paiement du solde soit échelonné au moins sur sept ans, ou à condition que le versement initial ne dépasse pas 10 pour 100 de ce prix, le solde devant être payé, une fois que la production a commencé, par fractions ne dépassant pas le montant net des devises que l'entreprise permet d'obtenir ou d'économiser. Des facilités spéciales sont aussi accordées en Inde lorsque la valeur totale du matériel à importer est inférieure au montant des nouveaux capitaux étrangers investis dans l'entreprise.

168. L'offre d'un régime de faveur en matière de change et de droits de douane pour les catégories agréées d'investissements étrangers peut stimuler considérablement les investissements dans des pays de production primaire où les changes sont souvent instables du fait des fluctuations de leurs recettes d'exportation qu'entraînent les variations de la demande mondiale - instabilité qui peut être accentuée par des politiques de développement aboutissant d'une manière ou d'une autre à l'inflation. Cependant, les avantages spéciaux concédés en matière de change et de tarifs douaniers à tous les investisseurs étrangers, ou à certains d'entre eux seulement, ont parfois été critiqués en raison de la position privilégiée qu'ils confèrent ou

CHAPITRE IV

MESURES VISANT A PROTEGER LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS

Portée du problème

170. Au nombre des obstacles qui s'opposent aux investissements étrangers, le risque d'expropriation est celui auquel on attribue souvent un rôle prépondérant^{1/}. De façon plus générale, on constate une crainte analogue à l'égard de toutes les mesures des pouvoirs publics qui risquent de compromettre les droits ou les avoirs des investisseurs étrangers, soit directement, s'il s'agit par exemple d'une expropriation, soit indirectement, s'il s'agit par exemple d'exigences fiscales discriminatoires ou du refus de licences d'importation ou de devises.

171. A ceci s'ajoute la répugnance qu'éprouvent de nombreux investisseurs à entreprendre des opérations dans un pays étranger, parce qu'ils n'ont pas une connaissance suffisante de ses lois et de ses institutions, de l'étendue du contrôle de l'Etat sur les affaires ou des principes et des normes qui guident l'Etat dans l'exercice normal de ses attributions. Lorsque ces conditions sont sujettes à de fréquentes modifications, dues en particulier à l'instabilité gouvernementale, la répugnance des investisseurs est d'autant plus grande qu'il leur est difficile d'évaluer le coût et les risques de l'entreprise envisagée.

172. Cette dernière considération peut revêtir une importance particulière lorsqu'il s'agit de petites ou de moyennes entreprises - notamment du secteur de l'industrie manufacturière - qui n'ont pas les ressources nécessaires pour entreprendre des études détaillées et amplement documentées en matière d'investissement ou qui normalement ne sont pas en mesure d'apaiser leurs appréhensions en concluant des accords avec le gouvernement du pays où elles investissent. On a cependant constaté que c'est pour ces entreprises que le risque d'expropriation est le moins grand. L'expérience a montré que le risque d'expropriation des capitaux étrangers n'est pas le même pour les entreprises manufacturières moyennes que pour les grandes entreprises dont l'activité intéresse les ressources naturelles, les plantations ou

^{1/} "C'est sans doute la crainte de l'expropriation qui a été l'un des obstacles majeurs au courant international de capitaux privés ..." (Extrait d'une déclaration de la Chambre de commerce internationale : "Comment attirer les investissements étrangers", brochure 200, février 1959, p. 6).

les services publics^{1/}. Cependant, toute mesure qui compromet les avoirs d'un investisseur quelconque dans un pays donné risque d'influer défavorablement sur les décisions de bailleurs de fonds qui pourraient éventuellement investir dans d'autres secteurs de l'activité ou même dans d'autres pays.

173. Les gouvernements des pays fournisseurs de capitaux et ceux des pays d'investissement qui souhaitent encourager le courant international de capitaux privés ont donc cherché à écarter ces obstacles grâce à diverses mesures^{2/}. Ces mesures ont surtout pour effet soit de fournir directement des garanties contre ces risques non commerciaux, soit de prévoir l'indemnisation des investisseurs dans le cas où ces risques se réaliseraient. Ces garanties peuvent être données par le pays d'investissement ou par le pays fournisseur de capitaux, ou être offertes dans le cadre d'un traité international.

Solutions unilatérales

Garanties offertes par les pays d'investissement

174. On trouve de nombreux exemples de garanties unilatérales offertes par les pays d'investissement. Dans nombre d'entre eux, des dispositions constitutionnelles limitent les cas dans lesquels les biens privés (qu'ils appartiennent à des étrangers ou à des nationaux) peuvent être expropriés (par exemple pour cause d'utilité publique) et stipulent comment le propriétaire doit être indemnisé.

175. Des dispositions analogues figurent dans les lois spécialement destinées à encourager les investissements qui protègent les investissements satisfaisant aux conditions requises contre les expropriations pendant une période minimum (par exemple, de dix à trente ans aux termes de la loi cambodgienne sur les investissements étrangers, et de vingt à trente ans aux termes de la loi indonésienne sur les investissements étrangers)^{3/}, stipulent une pleine indemnisation en cas de dépossession (par exemple la loi soudanaise sur l'octroi de concessions aux

1/ Voir les exemples donnés dans : "Etat de la question de la souveraineté permanente sur les richesses et les ressources naturelles" (document A/AC.97/5, chapitre 1er, par. 120 à 224).

2/ Voir les recommandations détaillées figurant dans la résolution 824 (IX) de l'Assemblée générale, du 11 décembre 1954, sur le "Courant international des capitaux privés destinés au développement économique des pays sous-développés".

3/ Voir à l'Annexe II une "Liste de lois et textes officiels concernant les investissements privés étrangers dans les pays sous-développés".

entreprises agréées, qui assure non seulement une juste et équitable indemnité, mais aussi son libre transfert hors du pays), et garantissent de façon générale un traitement non discriminatoire aux investisseurs étrangers pour ce qui est des concessions et facilités disponibles (voir par exemple la loi iranienne sur l'encouragement et la protection des investissements de capitaux étrangers et la loi jordanienne tendant à encourager les investissements de capitaux étrangers)^{1/}.
176. De telles dispositions peuvent aussi figurer dans les accords de concession conclus entre un gouvernement et un investisseur étranger, en particulier lorsque l'investissement est important (voir par exemple l'accord conclu en 1951 entre l'Inde et la Standard Vacuum Oil Company pour la construction d'une raffinerie de pétrole, et aux termes duquel le gouvernement garantit la société contre toute expropriation pendant 25 ans au moins et lui assure une "indemnisation raisonnable" en cas de dépossession ultérieure).

177. Les déclarations de principes contenant de telles assurances sont l'un des moyens auxquels les pouvoirs publics ont eu de plus en plus recours pour définir publiquement leur attitude et leurs intentions à l'égard des investissements étrangers. Comme exemple récent, on peut citer la déclaration faite au Parlement en novembre 1959 par le Ministre des finances de l'Inde à l'issue d'un long voyage qu'il avait entrepris dans les pays fournisseurs de capitaux pour attirer leur attention sur les possibilités d'investissement en Inde. Le Ministre disait notamment :

"qu'il avait précisé aux investisseurs privés étrangers que l'Inde ne voyait pas dans la nationalisation un article de foi et qu'elle n'avait donc pas à proprement parler de programme de nationalisation.

"Cela ne signifiait cependant pas que certaines industries ne seraient pas nationalisées si l'intérêt public l'exigeait. En pareil cas, des indemnités seraient versées. Les investisseurs étrangers n'avaient aucunement lieu de craindre pour la sécurité de leurs investissements en Inde"^{2/}.

178. Lorsqu'elles émanent de représentants de gouvernements stables et sont faites dans des circonstances telles qu'elles peuvent être considérées comme l'expression

1/ Pour plus de détails sur ces dispositions, voir "Etat de la question de la souveraineté permanente sur les richesses et les ressources naturelles" (document A/AC.97/5, chapitre 1er, par. 120 à 224).

2/ Cité dans The Times of India, 20 novembre 1959.

dûment pesée de la politique officielle, ces déclarations peuvent se révéler très efficaces. Elles ont cependant une portée quelque peu limitée du fait que ces assurances ou garanties législatives ont le caractère d'actes unilatéraux. Même si elles demeurent inchangées et en particulier lorsqu'elles figurent dans un contrat conclu entre le gouvernement et l'investisseur, leur valeur dépend en général de la mesure dans laquelle l'exécution pourra en être poursuivie devant les tribunaux du pays et de la façon dont ces tribunaux interpréteront les dispositions légales ou contractuelles. On a également fait observer que beaucoup d'entreprises étrangères hésiteront, lorsqu'elles entendront s'opposer à des mesures autres qu'une expropriation, agir en justice contre un gouvernement dont le bon vouloir est peut-être l'une des conditions essentielles de la poursuite de leurs opérations dans le pays. Ainsi, la valeur de ces assurances et de ces garanties dépend peut-être en définitive moins de leur libellé et de leur forme juridique que de la confiance que l'investisseur place dans l'attitude durable du gouvernement et dans celle des organes exécutifs et judiciaires.

Garanties offertes par les pays fournisseurs de capitaux

179. C'est pour ces raisons que les investisseurs ont cherché à obtenir de leur gouvernement qu'il protège leurs investissements par un système d'assurance. Ce système d'assurance a l'avantage de permettre à l'investisseur de traiter avec un organisme qu'il connaît et dont il peut espérer partager les conceptions fondamentales, sinon nécessairement le point de vue, en cas de litige. Dans la mesure où cette assurance joue, la sécurité du capital investi (sinon des opérations de l'entreprise) ne dépend plus des mesures prises par le pays d'investissement.

180. De tels systèmes d'assurance contre certains risques non commerciaux déterminés existent actuellement pour les investisseurs des Etats-Unis (depuis 1948)^{1/}, du Japon (depuis 1956)^{2/} et de la République fédérale d'Allemagne (depuis 1959)^{3/}.

^{1/} Loi de sécurité mutuelle de 1954, article 413 b) (Public Law 665, 82ème Congrès), telle qu'elle a été modifiée.

^{2/} Loi sur l'assurance des exportations (loi, No 67 du 31 mars 1950), dont l'application a été étendue de façon à garantir les capitaux investis à l'étranger, à compter d'avril 1956, et à garantir les bénéfices provenant des investissements à l'étranger, à compter de mai 1957.

^{3/} Loi de finances de 1959, article 18, par. 1 (loi du 6 juillet 1959, Journal

181. Ces systèmes sont semblables dans leurs grandes lignes. La garantie offerte ne s'applique qu'aux projets d'investissement qui ont été approuvés par le gouvernement assureur comme servant des objectifs économiques importants^{1/}. En outre, le système appliqué par les Etats-Unis exige que le projet soit également approuvé par le pays d'investissement. Le système allemand et, depuis 1959, le système des Etats-Unis ne s'appliquent qu'aux investissements dans les pays sous-développés. Les trois pays offrent des garanties contre les risques d'expropriation, de non-convertibilité (pour les bénéfices exclusivement, dans le cas du Japon) et de pertes du fait d'hostilités. Ces garanties peuvent aussi dans certaines conditions s'étendre aux mesures gouvernementales équivalant à une expropriation. Les systèmes japonais et allemand couvrent également les pertes causées par des insurrections. De façon générale, la garantie ne joue que si l'entreprise n'est plus en mesure de poursuivre ses opérations normales. Tandis que le système des Etats-Unis couvre la totalité des pertes, les deux autres systèmes prévoient que l'investisseur supporte lui-même une part du risque (20 ou 25 pour 100). Les primes d'assurance ne varient pas selon le type d'investissement ou le pays d'investissement.

182. Les garanties offertes par les Etats-Unis ou l'Allemagne ne jouent en principe que pour les capitaux investis dans des pays qui ont signé un accord avec le gouvernement assureur. Aux termes des accords conclus par les Etats-Unis, le gouvernement assureur s'engage à limiter sa garantie aux projets agréés par le gouvernement cocontractant, tandis que celui-ci accepte que le Gouvernement des Etats-Unis soit subrogé dans toutes les créances des investisseurs qu'il aura dédommagées en vertu de cette garantie. Si ces accords ne garantissent aucunement que les risques couverts ne se réaliseront pas (à moins qu'il ne s'agisse de l'interdiction de toute discrimination en matière d'indemnisation pour pertes du fait d'hostilités), ils stipulent le règlement par arbitrage des créances dans lesquelles le Gouvernement des Etats-Unis aura été subrogé à l'investisseur.

^{1/} De façon plus précise, les investissements doivent servir les objectifs de la loi de sécurité mutuelle (Etats-Unis), apporter une contribution notable au renforcement de la balance des paiements (Japon), ou servir à favoriser les relations économiques avec les pays sous-développés (République fédérale d'Allemagne).

183. Aux termes de la loi instituant le système allemand de garanties, le pays d'investissement doit offrir une protection appropriée aux investisseurs étrangers. Si, aux termes de la loi, cette protection peut être assurée en vertu du droit commun du pays ou en vertu de dispositions spéciales, par exemple par un accord de concession conclu avec l'investisseur, il est prévu que la méthode normale sera la conclusion d'un traité tendant à encourager et à protéger les investissements. Ces traités, à en juger par celui qui a été conclu avec le Pakistan le 25 novembre 1959^{1/}, cherchent à protéger les investissements étrangers (y compris ceux qui ont été effectués depuis le 1er septembre 1954) en garantissant "l'examen bienveillant des demandes tendant à l'obtention des autorisations nécessaires", un traitement non discriminatoire, une indemnité adéquate et rapidement transférable en cas d'expropriation (expropriation qui n'est autorisée que pour cause "d'utilité publique") et des facilités de change pour le rapatriement des capitaux et des bénéfices. Dans l'intérêt du pays d'investissement, une disposition stipule que les parties encourageront l'échange de connaissances scientifiques et techniques et le développement des moyens de formation. Comme dans les traités conclus par les Etats-Unis, le gouvernement qui, en vertu des garanties offertes par lui, a dédommagé l'investisseur de ses pertes lui sera subrogé dans toute créance contre l'autre gouvernement; les litiges en résultant que les gouvernements ne pourront régler par voie de négociations seront tranchés par la Cour internationale de Justice ou par arbitrage.

184. Si l'on n'a pas encore eu l'occasion de voir comment le système allemand fonctionnerait, les chiffres disponibles pour le Japon et les Etats-Unis montrent que les bailleurs de fonds de ces pays ayant investi des capitaux à l'étranger n'ont eu que peu recours à cette institution. Ainsi, au 31 mars 1959, le Japon n'avait accordé de garanties pour des investissements à l'étranger que dans seize cas, les sommes en jeu représentant au total un peu moins de 1,5 milliard de yen, soit 3 pour 100 du montant total des investissements à l'étranger^{2/}.

^{1/} Des négociations en vue de la conclusion de traités analogues seraient actuellement en cours avec un certain nombre d'autres pays d'investissement.

^{2/} Voir "Etat actuel de la coopération économique et des problèmes qu'elle soulève", Gouvernement japonais, Ministère du commerce international et de l'industrie, 1959, p. 71.

Au mois de juin 1959, les Etats-Unis avaient conclu des accords de garantie avec vingt-cinq pays sous-développés non européens^{1/}, et ils n'avaient accordé de garanties que pour des investissements intéressant 12 de ces pays, les demandes de garanties pendantes concernant cependant des projets entrepris dans 24 pays. La valeur nominale des garanties contre l'inconvertibilité et l'expropriation accordées aux investissements dans ces pays (aucune assurance contre les risques de guerre n'avait encore été souscrite) s'élevait au total à 167,4 millions de dollars. Aucune demande d'indemnisation n'avait encore été déposée en vertu de ces contrats d'assurance.

185. Bien que les investissements couverts par les garanties demeurent peu importants par rapport au courant total des investissements directs, le programme a toutefois pris récemment beaucoup d'ampleur aux Etats-Unis : en 1958, le nombre des assurances souscrites (y compris celles qui intéressent les investissements dans les pays industrialisés) a dépassé celui des assurances souscrites pendant l'ensemble des neuf premières années^{2/}. En outre, pour la première fois, des garanties ont été accordées pour des investissements très importants dans les pays sous-développés : l'une d'entre elles, qui, dans le secteur de l'industrie extractive, intéressait un projet d'exploitation de la bauxite en Guinée, représentait un montant de 72 millions de dollars. L'introduction récente de ce système dans la République fédérale d'Allemagne contribue encore à souligner son importance croissante. Cependant, si l'on en juge d'après les investisseurs interrogés, ce système a recueilli un appui considérable, mais non unanime. Un petit nombre d'investisseurs estimait que la charge de protéger les investissements à l'étranger devait être supportée par les pays d'investissement et ne pas être

^{1/} Afghanistan, Bolivie, Chine, Colombie, Costa-Rica, Cuba, Equateur, Ghana, Guatemala, Haïti, Honduras, Inde, Iran, Israël, Jordanie, Malaisie (Fédération de), Nicaragua, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Soudan, Thaïlande, Tunisie et Viet-Nam. Avant que le programme ne fût limité aux pays sous-développés, des accords de ce genre avaient été conclus avec dix-sept pays industrialisés.

^{2/} Voir "The United States Investment Guaranty Program and Private Foreign Investment" de M. V. Neumann Whitman, International Finance Section, Department of Economics and Sociology, Université de Princeton, 1959, p. 46 et suivantes.

reportée sur les contribuables des pays fournisseurs de capitaux qui offrent les garanties en question. Beaucoup d'investisseurs pensaient aussi que seuls quelques pays auraient les moyens ou le désir de favoriser les investissements étrangers par le truchement d'une garantie aussi ferme.

186. C'est afin de résoudre cette difficulté que l'on a proposé que les pays fournisseurs de capitaux et les pays d'investissement créent de concert des fonds de garantie internationaux : le Conseil de l'Europe a étudié un plan de ce genre conçu sur une base régionale qui sera peut-être examiné par la conférence des Gouvernements d'Europe et d'Afrique que l'Assemblée générale du Conseil a recommandé à son Comité des Ministres de convoquer^{1/}. Une proposition plus générale en vue de la création d'un fonds international de garantie des investissements privés étrangers, sous les auspices de l'Organisation des Nations Unies, a été formulée par l'Union interparlementaire à sa réunion de Rio de Janeiro en 1958.

Solutions bilatérales

187. Les accords internationaux qui sont à la base des systèmes de garantie des Etats-Unis et de l'Allemagne prévoient le règlement impartial par la Cour internationale de Justice ou par arbitrage de toute créance pouvant résulter de la réalisation des risques couverts. Ils prouvent ainsi que les parties contractantes sont résolues à protéger l'investisseur contre ces risques, bien que les accords conclus par les Etats-Unis ne contiennent aucune assurance expresse à cet effet. Ces accords ne servent donc pas seulement à réduire les risques à la charge des gouvernements qui accordent les garanties, mais ils apportent aussi un encouragement supplémentaire à l'investisseur étranger qui, par la force des choses, s'intéresse davantage à la sécurité de ses investissements qu'à une indemnisation en cas de perte.

188. C'est à cette dernière fin que répond également l'insertion de dispositions visant à assurer la protection des investissements étrangers dans les traités d'amitié et de commerce que les Etats-Unis ont conclus depuis la guerre, indépendamment de leur système de garantie, avec un certain nombre de pays sous-développés^{2/}. Pour employer les termes mêmes dont le Gouvernement des Etats-Unis

^{1/} Recommandation 223, du 18 janvier 1960, sur le développement de l'Afrique.

^{2/} Chine, République de Corée, Ethiopie, Iran, Israël, Nicaragua; Pakistan (en instance de ratification).

s'est servi, ces traités bilatéraux contiennent des assurances contre un "contrôle des changes rigoureux, un régime fiscal inéquitable, des lois d'expropriation draconiennes et toutes autres dispositions législatives ou réglementaires qui ne garantissent pas le capital étranger de manière suffisante contre ce qui dépasse les risques normalement assumés par l'entrepreneur."^{1/}

189. Au cours des dernières années, d'autres pays ont également conclu des accords bilatéraux où figurent d'importantes dispositions relatives à la protection des investissements privés étrangers. Le premier accord de ce genre, conclu entre le Royaume-Uni et l'Iran, a été signé le 11 mars 1959. Il contient notamment les importantes dispositions ci-après :

Article 8-2

"2. Chacune des Hautes Parties contractantes, accordera à tout moment un traitement juste et équitable aux nationaux et aux sociétés de l'autre Haute Partie contractante ainsi qu'à leurs biens et à leurs entreprises; elle s'abstiendra d'appliquer des mesures non raisonnables ou discriminatoires qui compromettraient leurs droits et intérêts, et veillera à ce qu'ils aient les moyens d'exercer effectivement leurs droits contractuels conformément à la loi."

Article 15

"Les nationaux et les sociétés de l'une des Hautes Parties contractantes se verront accorder un traitement équitable dans tout territoire de l'autre Partie pour ce qui est de toute mesure de réquisition, civile ou militaire, de liquidation, de réduction, de restriction ou d'expropriation touchant leurs biens, leurs droits ou leurs intérêts, ou les biens, les droits ou les intérêts de toute société de l'autre Haute Partie contractante dans laquelle ils possèdent un intérêt, et seront promptement, adéquatement et effectivement indemnisés à raison des pertes subies du fait desdites mesures. ..."

190. La République fédérale d'Allemagne a conclu un accord analogue avec la République Dominicaine en 1957. Ces trois pays fournisseurs de capitaux mèneraient actuellement des négociations en vue de conclure d'autres accords de ce genre grâce auxquels les dispositions relatives à la protection des investissements seraient étendues à d'autres pays sous-développés. Il n'est cependant pas probable

^{1/} Réponse du Gouvernement des Etats-Unis au questionnaire de l'Organisation des Nations Unies de 1954/55 sur le plein emploi et la balance des paiements. (Voir aussi document E/3021, par. 57.)

que cette méthode permette de résoudre entièrement le problème : l'extension d'un réseau d'accords bilatéraux de ce genre non seulement demande du temps, mais ne peut manquer aussi d'être géographiquement très limitée du fait surtout que certains pays fournisseurs de capitaux seront vraisemblablement mieux à même que d'autres d'assurer à leurs investisseurs la protection d'un traité.

Solutions multilatérales - Chartes des investissements

191. C'est pour cette raison que l'on a avancé l'idée d'une charte multilatérale investissements qui protégerait plus efficacement les droits des investisseurs des étrangers. Cette idée a été présentée sous diverses formes : l'une des solutions proposées consistait à donner aux investisseurs étrangers des assurances quant à la sécurité de leurs avoirs et à l'exercice de leurs droits, tout en reconnaissant aux pays d'investissement le droit de prendre des mesures de protection contre l'ingérence étrangère et de contrôler l'admission des investisseurs étrangers et leurs opérations. Des dispositions et des recommandations à cet effet figurent dans le projet de charte instituant une Organisation internationale du commerce (Charte de La Havane) et dans la Convention économique de Bogota adoptée à la neuvième Conférence internationale américaine, instruments qui datent tous deux de 1948. La Charte de La Havane stipulait l'élaboration d'un "accord général" ou d'une "déclaration de principes sur la politique et les pratiques à suivre en ce qui concerne les investissements étrangers et sur le traitement à leur accorder" (article 11.2c)^{1/}.

^{1/} Le libellé du mandat ainsi assigné s'inspirait d'une recommandation figurant dans le rapport final de la Société des Nations sur "Les conditions des placements étrangers privés" (publication No II-Questions économiques et financières 1946.II.A.1, par. 8 à 10). De même, les instructions adressées à la Sous-Commission du développement économique de la Commission des questions économiques et de l'emploi de l'ONU prévoyaient notamment "une étude ... sur la nécessité d'un code international des placements de capitaux à l'étranger assurant, entre autres, la protection des intérêts économiques et sociaux des pays dans lesquels les placements sont effectués ainsi que la protection des personnes morales ou physiques ayant effectué ces placements..." (Rapport de la Commission des questions économiques et de l'emploi (première session) au Conseil économique et social, documents officiels, Supplément No 4, deuxième année : Quatrième session, 1947, partie V.B.3).

192. Ni l'un ni l'autre de ces instruments ne sont entrés en vigueur et il n'a pas non plus été donné suite aux propositions relatives à l'étude et à la préparation d'une charte des investissements distincte. Dernièrement, cette idée a toutefois été reprise par le Premier Ministre de la Fédération de Malaisie, qui, dans le discours qu'il a prononcé à l'ouverture de la quatorzième session de la Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient, en 1958, a déclaré ce qui suit :

"Mais ces capitaux privés viendraient plus volontiers s'investir en Asie si les pays de la région se concertaient, sous l'égide de l'Organisation des Nations Unies, et rédigeaient, en consultant les représentants des pays éventuels bailleurs de fonds, une charte internationale qui définirait le traitement dont bénéficieraient ces capitaux. Cette charte aurait pour objet de sauvegarder les droits et les intérêts légitimes des bailleurs de fonds; elle pourrait aussi indiquer la contribution que l'on attend d'eux pour favoriser le développement des ressources humaines et naturelles dans le pays bénéficiaire; on n'aurait plus à craindre que les investissements privés étrangers n'aillent à l'encontre de la souveraineté et des intérêts nationaux des pays bénéficiaires." 1/

193. Le Conseil de l'Europe étudie actuellement une autre proposition d'action régionale à entreprendre en Afrique. Il envisage de convoquer une conférence des Etats d'Europe et d'Afrique intéressés qui étudierait notamment - outre le plan susmentionné d'un fonds de garantie - la possibilité de convenir d'un statut des investissements qui régirait les droits et les obligations tant des investisseurs étrangers que des gouvernements intéressés^{2/}. Un groupe d'étude du Conseil de l'Europe s'occupe depuis quelque temps d'élaborer les dispositions qui régiraient éventuellement le statut des investissements et le fonds de garantie et pourraient être présentées à la Conférence.

194. La Chambre de commerce internationale a formulé en 1949 une charte des investissements de type différent, qui n'a cessé depuis de susciter un intérêt considérable. Ce projet de code international de traitement équitable des placements à l'étranger^{3/} contient seulement des dispositions protégeant les investisseurs

1/ Cité dans le Rapport annuel de la Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient, 1957-58 (document E/3102, p. 30, par. 216).

2/ Voir recommandation 223 de l'Assemblée générale au Comité des Ministres sur le développement de l'Afrique, en date du 18 janvier 1960.

3/ Le texte de ce Code a été reproduit dans le rapport des experts des Nations Unies intitulé "Méthodes permettant de financer le développement économique des pays insuffisamment développés" (document E/1333, Annexe VI, p. 9 à 14).

étrangers, surtout contre les risques de discrimination, de nationalisation et de restrictions monétaires, et laisse à la législation des pays d'investissement le soin de définir les obligations correspondantes qui leur seront imposées dans ces pays.

195. Il y a deux ans, le Gouvernement suisse et le Gouvernement de la République fédérale d'Allemagne ont saisi l'Organisation européenne de coopération économique (OECE) de deux autres projets de chartes des investissements qui ne visaient également que la protection des investisseurs étrangers. Le projet suisse est surtout consacré aux aspects techniques de questions comme celles des restrictions monétaires, des doubles impositions, des indemnisations en cas de nationalisation et du droit d'établissement. Le projet allemand était à l'origine très complet : il limitait rigoureusement les droits des gouvernements non seulement à l'égard des biens des investisseurs étrangers, mais aussi à l'égard de leur admission et de leurs opérations. Il contenait en outre deux dispositions importantes, dont l'une rendait la charte exécutoire à l'égard des pays non signataires, et dont l'autre stipulait l'imposition de sanctions économiques collectives contre les violateurs par les soins d'un tribunal international spécial qui devait être créé en vertu de la charte. Ces deux dispositions ont été supprimées par la suite et le projet a été considérablement remanié en consultation avec un groupe de juristes et d'hommes d'affaires internationaux éminents du Royaume-Uni et du continent européen. Le projet actuel se borne à formuler quelques règles générales considérées comme essentielles à la protection des investisseurs étrangers : ces règles sont que les gouvernements doivent respecter leurs engagements, qu'ils ne doivent pratiquer aucune discrimination et qu'ils sont tenus à indemnisation prompte et effective en cas de dépossession directe ou indirecte. Le projet de charte stipule la non-reconnaissance des effets juridiques de mesures incompatibles avec les principes qu'il énonce et limite strictement l'étendue et la durée de toute dérogation qui peut être admise en cas de guerre ou de toute autre situation d'urgence. Du fait de la portée intentionnellement limitée de ses dispositions de fond, on a attaché dans le projet de charte une importance particulière aux dispositions visant le règlement des différends : alors qu'en dernier ressort ces différends doivent être soumis à la Cour internationale de Justice, les parties peuvent convenir de recourir à l'arbitrage, qu'une annexe spéciale de la charte règle en détail. En outre, les gouvernements peuvent convenir de permettre aux particuliers lésés eux-mêmes de recourir à l'arbitrage.

196. L'idée d'une charte des investissements est donc demeurée très vivante au cours des années^{1/}. Cependant, aucun des projets n'a encore été adopté et les consultations menées comme suite à la résolution 1318 (XIII) auprès de représentants qualifiés des milieux s'intéressant aux investissements à l'étranger ont montré que l'on saisissait les difficultés d'ordre pratique auxquelles se heurte l'adoption de chartes de ce genre. Toutefois, certaines personnes, notamment parmi celles qui s'intéressent aux ressources naturelles ou celles qui représentent des pays n'ayant pas de tradition ou de position ferme en matière d'investissements privés étrangers, attachent une extrême importance à l'élaboration d'une charte internationale des investissements. D'autres personnes, tout en appuyant le principe, n'ont pas grand espoir qu'il puisse se concrétiser sous forme d'un instrument international. Ce scepticisme est dû moins à la portée et aux conséquences de telle ou telle disposition de l'un ou de l'autre des projets présentés, qu'au fait que, dans un domaine où les règles de droit international font encore l'objet de contestations entre les différents groupes de pays, on ne saurait parvenir à une codification véritable de ces règles qui puisse être acceptée par un nombre important de pays fournisseurs de capitaux et de pays d'investissement.

197. Les divergences entre les règles admises par les différents pays se reflètent dans les dispositions constitutionnelles et législatives, mentionnées dans l'étude préliminaire relative à la question de la souveraineté permanente sur les richesses et les ressources naturelles^{2/}, qui régissent la nationalisation de biens privés ainsi que la détermination et le versement de l'indemnisation à laquelle elle donne lieu. Pour ne citer que quelques exemples de la diversité des dispositions

^{1/} Se sont également prononcés en faveur de chartes des investissements, variant très sensiblement quant à leur portée et à leurs principes, la quarante-septième Conférence interparlementaire de Rio de Janeiro, en 1958, le British Parliamentary Group for World Government, en 1959, l'International Bar Association, lors de sa réunion de Cologne, en 1948 et la Ligue de coopération économique, également en 1958. En outre, une Association internationale pour l'encouragement et la protection des investissements privés étrangers a été constituée en 1959, à Genève, par un groupe de banquiers, d'hommes d'affaires et de juristes internationaux, en vue de rassembler les différentes études et propositions relatives à une charte des investissements.

^{2/} Document A/AC.97/5, Chapitre I.D. : Mesures d'expropriation et autres formes de dépossession, par. 120 à 224.

existantes, l'expropriation peut être constitutionnellement autorisée "pour cause d'utilité publique", "dans l'intérêt de l'exploitation des ressources nationales", "aux fins d'une réforme agraire", en vue de "faciliter la juste distribution de la propriété" ou même "lorsque la propriété ne sert pas des fins utiles"^{1/}.

L'indemnisation correspondante peut être déterminée par la loi, par les tribunaux ou par une commission spéciale; elle peut être fixée d'après la valeur marchande équitable, le coût initial, la valeur enregistrée aux fins de l'imposition ou "compte équitablement tenu des intérêts de la collectivité et des parties en cause"^{2/}; elle peut être versée "en espèces" ou sous forme d'actions, et elle peut être exigible avant la dépossession ou réglée ultérieurement par versements échelonnés sur une longue période (par exemple vingt ans)^{3/}.

198. Ceux qui s'opposent actuellement à la négociation d'une charte des investissements estiment que le désaccord sur les règles de droit international applicables, qui deviendrait apparent, notamment si la Charte contenait des dispositions plus explicites qu'une simple déclaration de principes généraux, aurait pour effet de troubler plutôt que de stabiliser le climat des investissements internationaux. On doit s'attendre à ce résultat du fait notamment que bien des gouvernements, qui sont effectivement tout disposés à protéger les droits des investisseurs étrangers sur leur territoire, peuvent, pour des raisons constitutionnelles ou autres, hésiter à souscrire à des règles strictes ou à l'engagement de régler directement leurs différends avec le gouvernement du pays de l'investisseur. Si l'inclusion de dispositions garantissant les droits des pays d'investissement peut être considérée comme facilitant à ces pays l'acceptation de chartes des investissements, l'énonciation de ces garanties risque d'élargir les zones de désaccord^{4/}.

1/ Ibid., par. 129 à 135.

2/ Ibid., par. 148 à 153.

3/ Ibid., par. 148 à 153 et 195 à 205.

4/ Une proposition différente tendant à offrir aux pays d'investissement certains avantages en contrepartie de leur adhésion à une charte des investissements a été formulée par le juriste britannique Lord Shawcross, l'un des partisans les plus éminents de l'idée d'une charte des investissements. Il a suggéré que les pays fournisseurs de capitaux "donnent sous une forme ou sous une autre l'assurance que les intérêts économiques des Etats emprunteurs seront reconnus", en acceptant notamment de chercher à mieux équilibrer les prix des produits primaires d'exportation de ces Etats, d'assurer un traitement douanier équitable auxdits produits et d'accorder des avantages fiscaux sur leur territoire en contrepartie des allègements fiscaux dont bénéficient leurs investisseurs dans les pays sous-développés. (Voir plus haut par. 143) ("The Promotion of International Investment", document présenté par Lord Shawcross à la Société royale d'économie politique de Belgique, Bruxelles, 14 décembre 1959).

199. Afin d'écartier cette difficulté, on a suggéré qu'un petit nombre de pays industrialisés ayant la même attitude concluent tout d'abord une charte des investissements, dans l'espoir que l'appui qu'ils apporteraient conjointement aux règles énoncées dans cette charte entraînerait l'adhésion d'autres pays désireux de bénéficier de l'encouragement des investissements privés que l'on pourrait en attendre. Il est certes possible que l'on facilite ainsi l'adoption des chartes que l'Organisation européenne de coopération économique examine actuellement, mais on peut se demander si les pays d'investissement seront en définitive plus disposés à adhérer à un instrument à l'élaboration duquel ils n'ont pas participé qu'à un texte qui a tout d'abord été soumis à une conférence mondiale ou régionale.

Règlement des litiges - Arbitrage

200. Il reste cependant le problème très concret de l'insécurité des investissements à l'étranger, que l'investisseur estime ses investissements effectivement menacés par un danger ou qu'il pense devoir se détourner de tels investissements. A cet égard, on estime généralement que ce qui manque n'est pas tant une définition des droits de l'investisseur qu'un organisme devant lequel l'exécution de ces droits puisse être poursuivie. La raison essentielle est que l'investisseur peut hésiter à compter soit sur les tribunaux ou les organismes étrangers qu'il ne connaît guère, soit sur l'appui de son propre gouvernement qu'en pratique il aura peut-être des difficultés à s'assurer et auquel, dans beaucoup de pays d'investissement, notamment en Amérique latine, il lui est expressément interdit d'avoir recours^{1/}.

201. En raison de ce dilemme, on a proposé que les litiges de cette nature soient portés devant un organisme arbitral international. L'arbitrage est devenu de plus en plus le mode préféré de règlement des litiges qui surgissent dans les relations commerciales. L'application de cette méthode a été étendue aux relations entre les entreprises privées et les organismes d'Etat exerçant une activité

^{1/} Cette interdiction se présente généralement sous forme d'une disposition dite clause Calvo en vertu de laquelle les entreprises étrangères doivent se soumettre aux lois et aux tribunaux locaux et renoncer totalement à invoquer la protection diplomatique des gouvernements dont elles relèvent (voir "Etat de la question de la souveraineté permanente sur les richesses et les ressources naturelles", document A/AC.97/5, chapitre 1er, par. 56 à 61 et 154).

commerciale. Dans sa résolution 708 (XXVII) du 17 avril 1959, le Conseil économique et social a recommandé d'avoir plus largement recours à l'arbitrage pour les litiges de droit privé^{1/}. De fait, les gouvernements d'un certain nombre de pays ont accepté dans le cadre soit de divers accords de concession, soit de lois générales sur les investissements que les litiges auxquels seraient parties des investisseurs étrangers soient tranchés par des organismes arbitraux^{2/}. Même en pareil cas, la promesse d'arbitrage peut être considérée comme n'offrant pas une garantie insuffisante, car du fait que le gouvernement peut n'être guère disposé à recourir à l'arbitrage dans un cas donné, l'investisseur risque de se trouver dépourvu de tout moyen d'obtenir effectivement réparation. Dans certaines lois et concessions, surtout dans celles qui ont trait aux ressources pétrolières, on a donc cherché à rendre la clause compromissoire automatiquement exécutoire en

1/ Cette question, qui a été examinée très en détail par les organes des Nations Unies, a donné lieu à l'adoption, en 1958, de la Convention des Nations Unies pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères. Les commissions économiques régionales pour l'Europe et pour l'Asie et l'Extrême-Orient s'occupent elles aussi activement de cette question.

2/ C'est ainsi que la loi grecque sur l'investissement et la protection des capitaux étrangers stipule que les litiges auxquels pourront donner lieu les clauses de l'instrument d'agrément (délivré pour chaque investissement) seront réglés par arbitrage et autorise expressément la désignation d'un arbitre étranger; l'arbitrage, du moins pour ce qui est des litiges auxquels peut donner lieu l'indemnisation en cas de nationalisation, est également prévu dans la loi afghane sur l'encouragement des investissements de capitaux privés étrangers.

conférant à une autorité neutre le pouvoir de désigner les arbitres et, le cas échéant, les surarbitres^{1/}.

202. A titre de solution plus générale du problème, on a proposé de faire figurer l'accord d'arbitrage dans un traité international, afin de conférer à la promesse du gouvernement le caractère d'une obligation de droit international dont l'exécution ne peut être contestée^{2/}. Au nombre des propositions de ce genre, les plus importantes sont précisément les chartes des investissements susmentionnées qui prévoient que les litiges auxquels leurs dispositions peuvent donner lieu seront exclusivement, ou faute d'autre solution, réglés par arbitrage^{3/}.

1/ C'est ainsi que la loi pétrolière libyenne confie ce soin au Président de la Cour internationale de Justice. Aux termes du Code pétrolier de la Bolivie, cette procédure ne s'applique qu'aux litiges portant sur des questions techniques ou de comptabilité : en pareil cas, c'est le Président de la Section pétrolière de l'American Institute of Mining Engineers and Metallurgists qui procède à la désignation. Les accords de concession conclus entre la Société nationale iranienne des pétroles et le "Consortium international" entre l'Irak et l'Iraq Petroleum Company, entre l'Arabie Saoudite et la Japan Petroleum Company, et entre Koweït et l'Arabian Oil Company, confient également au Président de la Cour internationale de Justice le soin de désigner les arbitres. Les accords de concession iraniens stipulent en outre que le Président du Tribunal fédéral suisse et le Président de la Cour suprême du Danemark, de la Suède ou du Brésil pourront procéder à la désignation; toutefois, en ce qui concerne les questions techniques et de comptabilité, le soin de désigner les arbitres est confié aux directeurs des instituts techniques compétents de Zurich. L'accord de concession entre la Société nationale iranienne des pétroles et l'AGIP Mineraria confie également le soin de désigner les arbitres à divers organismes, selon la nature des litiges, le Directeur général du Fonds monétaire international étant, par exemple, chargé de cette désignation lorsqu'il s'agit de litiges portant sur des questions de monnaie et de change.

2/ Voir, par exemple, les accords conclus par les Etats-Unis et l'Allemagne à l'appui de leur système de garanties.

3/ Le projet de charte dont le Gouvernement suisse a saisi l'Organisation européenne de coopération économique envisage, comme le projet de code de la Chambre de commerce internationale, la création d'un tribunal arbitral spécial. La charte révisée, élaborée sous les auspices du Gouvernement de la République fédérale d'Allemagne, contient une annexe spéciale relative au tribunal arbitral et où le soin de désigner les arbitres est confié au Président de la Cour internationale de Justice ou au Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies.

203. Etant donné les doutes que soulève l'application pratique de ces chartes, une autre solution consisterait à limiter l'accord international à l'acceptation de l'arbitrage international comme moyen de régler les litiges entre les investisseurs étrangers et les gouvernements des pays d'investissement. Parmi les personnes consultées, un grand nombre de celles qui étaient en faveur d'une charte des investissements ont indiqué l'intérêt que présentait, à leur avis, un accord d'arbitrage distinct, du moins à titre de solution intermédiaire. De fait, il se peut qu'un tel accord assure une protection plus large que les chartes des investissements : tandis que la protection offerte par une charte des investissements se limiterait en général aux normes que les parties seraient convenues d'y énoncer, un accord international d'arbitrage pourrait probablement être conçu de façon à couvrir tous les litiges auxquels pourraient donner lieu le traitement appliqué aux investisseurs étrangers et les opérations de ces investisseurs.

204. Le fait que les règles et les principes dont s'inspireraient les arbitres ne seraient pas expressément énoncés dans les accords d'arbitrage pertinents ne devrait pas constituer un obstacle à leur acceptation : ainsi, les échanges de notes susmentionnées auxquels le Gouvernement des Etats-Unis a souscrit à l'appui de son système de garanties prévoient l'arbitrage des litiges nés de la nationalisation des investissements étrangers ou de l'imposition de restrictions monétaires, sans formuler les règles de droit à appliquer.

205. La question de savoir si l'investisseur doit être lui-même considéré comme partie ou s'il doit être représenté par son gouvernement est une question qui devra être examinée à part. Tandis que l'investisseur pourrait obtenir plus facilement l'appui de son gouvernement si cet appui était expressément prévu dans un traité international, la faculté d'agir directement et en son nom augmenterait considérablement aux yeux de l'investisseur la valeur de l'accord. En outre, il se peut que les gouvernements des pays d'investissement qui craignent l'intervention des gouvernements étrangers dans les litiges qui les opposent aux investisseurs étrangers préfèrent des accords d'arbitrage aux termes desquels les investisseurs demeureraient la partie intéressée pendant toute la procédure. De fait, c'est cette possibilité qu'envisagent le projet de charte des investissements susmentionné dont la République fédérale d'Allemagne a saisi l'Organisation européenne de coopération économique, et le projet de code de la Chambre de commerce internationale - bien que cette possibilité ne joue que dans un cas

limité seulement - ainsi que, bien entendu, les lois sur les investissements et les accords de concession qui prévoient le recours à l'arbitrage.

206. Lorsqu'un gouvernement applique en matière d'investissement des principes qui varient selon les différents pays fournisseurs de capitaux, les instruments bilatéraux peuvent offrir une solution plus acceptable que des accords multilatéraux. Certes, on peut concevoir la conclusion d'accords multilatéraux, soit comme suite à l'extension d'un réseau d'accords bilatéraux, soit dans le cadre d'une organisation régionale. Ces accords peuvent avoir une portée très variée : ils peuvent être rendus applicables soit à tous les capitaux circulant entre les deux pays, soit aux seuls investissements qui ont été approuvés par les deux gouvernements en vue d'assurer cette protection (comme dans le cas des accords de garantie des investissements conclus par les Etats-Unis). En tant que mesure initiale importante, l'accord pourrait avoir seulement pour objet de déterminer les règles applicables à la désignation et aux pouvoirs des arbitres, lorsque surgirait l'un de ces différends que les gouvernements (ou l'un des gouvernements et l'investisseur lésé) accepteraient de soumettre à arbitrage. On peut à cet égard s'inspirer des dispositions d'arbitrage existantes, notamment de certaines des lois et de certains des accords de concession susmentionnés, ainsi que des instruments conclus entre des institutions financières internationales (par exemple la Banque internationale pour la reconstruction et le développement)^{1/} et des gouvernements.

207. Parmi les personnes consultées par le Secrétariat, beaucoup ont souligné la nécessité de créer tout d'abord un organisme ou un centre d'arbitrage approprié si l'on voulait que les gouvernements et les investisseurs puissent accepter l'arbitrage. Il existe actuellement un grand nombre d'organismes arbitraux nationaux et internationaux de haute réputation dans le domaine du droit privé, notamment la Cour d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale, l'American Arbitration Association et la Commission interaméricaine d'arbitrage commercial. Si l'on a eu recours à ces organismes pour le règlement des litiges commerciaux

^{1/} Le Règlement sur les emprunts que la Banque a, en y renvoyant expressément, incorporé dans les contrats d'emprunt conclus par elle règle en détail le recours à l'arbitrage et contient notamment une disposition stipulant que, le cas échéant, le Président de la Cour internationale de Justice ou le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies désigneront le surarbitre.

survenus entre des organismes d'Etat et des particuliers, il est possible qu'un organisme arbitral distinct n'ayant pas un caractère essentiellement commercial soit plus facilement acceptable pour les gouvernements de certains pays d'investissement, lorsqu'il s'agit de questions mettant en jeu les droits et les avoirs des investisseurs étrangers. La préférence semblerait aller à un tribunal ou groupe arbitral spécial, offrant toute garantie de neutralité et de compétence, qui pourrait être constitué par exemple sous les auspices de l'Organisation des Nations Unies et dont les membres seraient choisis parmi les ressortissants des pays fournisseurs de capitaux et des pays d'investissement. S'il est vrai que la structure et l'activité d'un tel organisme d'arbitrage poseraient tout un ensemble de questions (comme celles du choix des organismes appelés à désigner les arbitres, du mandat des arbitres et des titres exigés d'eux, de l'organisation d'un centre permanent et de ses relations éventuelles avec les organismes arbitraux existants), ces questions ne semblent pas devoir susciter de difficultés insurmontables.

208. Lorsque cet organisme arbitral aurait été créé, son existence pourrait suffire à elle seule à encourager les gouvernements à se soumettre à l'arbitrage (même en l'absence d'un accord intergouvernemental), soit en tant que concession spéciale visant à favoriser les investissements, soit simplement en tant que dernier recours pour le règlement de tel ou tel différend qui pourrait surgir. Si un tel organisme réussissait à acquérir une vaste expérience et un grand prestige, il pourrait le moment venu servir de point d'appui logique à la conclusion entre gouvernements, d'accords bilatéraux, voire multilatéraux, sur les investissements privés étrangers.

ANNEXE I

Résolution 1318 (XIII) de l'Assemblée générale - Moyens d'augmenter
le courant international de capitaux privés

L'Assemblée générale,

Réaffirmant la nécessité de relever le niveau des investissements pour assurer le progrès des pays sous-développés dans l'ordre économique et social,

Prenant note de l'extension prise par les arrangements bilatéraux et multilatéraux en matière d'investissements, notamment de la création de la Société financière internationale et des mesures envisagées en vue d'augmenter le capital de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement,

Persuadée que ces arrangements contribueront à une amélioration générale des conditions nécessaires pour renforcer le courant de capitaux privés vers des investissements profitables aux pays sous-développés,

Tenant compte de sa résolution 824 (IX) du 11 décembre 1954, concernant le courant international des capitaux privés destinés au développement économique des pays sous-développés, et de la section B de la résolution 368 (XIII) du Conseil économique et social, en date du 22 août 1951, concernant les moyens d'augmenter et de régulariser le courant des capitaux étrangers d'origine privée,

Notant avec satisfaction qu'un nombre croissant de pays prennent de plus en plus conscience de la nécessité d'améliorer le climat international en ce qui concerne les investissements privés, tant présents que futurs,

Soulignant la nécessité de mieux faire connaître et comprendre les conditions qu'exigent les investissements internationaux et les possibilités qui s'offrent dans ce domaine,

1. Prie le Secrétaire général de consulter, comme il conviendra, des personnes qualifiées, choisies dans les pays exportateurs et dans les pays importateurs de capitaux, et d'obtenir leur avis concernant :

a) Les domaines d'activité dans lesquels les pays sous-développés ont besoin d'investissements privés étrangers et cherchent à en obtenir, ainsi que le volume et la forme des investissements qu'ils pourraient accepter;

b) Les types de projets - avec, si possible, des exemples précis - que les investisseurs privés étrangers pourraient être disposés à financer ou à entreprendre dans les pays sous-développés, si les circonstances y sont favorables;

2. Prie également le Secrétaire général de rédiger, en s'inspirant des avis exprimés par les personnes qualifiées qui auront été consultées et en tenant compte de tous les autres renseignements disponibles, un rapport sur les mesures appliquées ou envisagées, tant dans les pays exportateurs que dans les pays importateurs de capitaux, en vue de diriger un courant de plus en plus important de capitaux privés vers des investissements propres à favoriser le développement des pays sous-développés à des conditions mutuellement satisfaisantes;

3. Invite le Secrétaire général à soumettre son rapport au Conseil économique et social, lors de sa vingt-neuvième session, afin que celui-ci le transmette, avec ses recommandations, à l'Assemblée générale, pour examen à sa quinzième session.

Best Copy Available

788ème séance plénière,
12 décembre 1958.

ANNEXE II

Liste de lois et textes officiels concernant les investissements
privés étrangers dans les pays sous-développés *

- AFGHANISTAN Loi du 13 mai 1959 sur l'encouragement des investissements de capitaux privés en Afghanistan.
- ARABIE SAOUDITE Loi d'avril 1957 portant réglementation des investissements de capitaux étrangers.
- ARGENTINE
- Loi No 14780 du 22 décembre 1958 sur le régime des investissements de capitaux étrangers (Boletín Oficial, 30 décembre 1958).
- Loi No 14781 de décembre 1958 sur le développement industriel.
- Loi No 13273 du 30 septembre 1948 (législation forestière).
- Arrêté No 1018/59 du Ministère des finances touchant les déductions prévues par la loi générale relative à l'impôt sur le revenu.
- Loi No 14222 du 26 août 1953 sur l'entrée des capitaux étrangers destinés à des investissements dans l'industrie et les mines (Boletín Oficial, 28 août 1953).
- Décret-loi No 14630/44 du 5 juin 1944 sur le développement et la défense de l'industrie nationale (Boletín Oficial, 10 juin 1944).
- BIRMANIE
- Loi de 1949 sur les ressources minérales de l'Union (octroi de droits d'exploitation).
- Loi de 1947 sur les restrictions aux transferts de biens immobiliers.
- Déclaration de principes relative aux investissements, du 8 juin 1955.
- Deuxième loi de 1954 portant modification de la loi relative à l'impôt sur le revenu.

* Cette liste, établie d'après les données dont le Secrétariat dispose actuellement, constitue une version révisée et complétée de la liste figurant dans Le courant international des capitaux privés, 1956-1958 (ONU, No de vente 59.II.D.2).

BOLIVIE

Loi du 17 octobre 1945 sur le régime des investissements étrangers telle qu'elle a été modifiée le 19 août 1954 par le Decreto Supremo No 3812, et modifiée à nouveau le 15 décembre 1956 par le Decreto Supremo No 4538.

Loi du 21 décembre 1948 sur l'encouragement de l'industrie.

BRESIL

Loi No 1807 du 7 janvier 1953 sur le contrôle des changes. Circulaire No 113 de l'Office des changes, en date du 17 janvier 1955, sur les importations de biens d'équipement financées par des capitaux étrangers.

Décret No 41019 du 26 février 1957 sur les compagnies d'électricité, portant mise en application du Code des eaux de 1934.

Décret No 42820 du 16 décembre 1957 fixant les modalités d'application des lois relatives aux opérations de change.

Loi No 1942 du 12 août 1953 habilitant l'exécutif à accorder certaines facilités en vue de la création de fabriques de ciment dans le pays.

BRUNEI

Loi de 1955 sur l'exploitation du pétrole.

CAMBODGE

Loi No 221-NS du 13 septembre 1957 fixant le régime des capitaux étrangers investis au Cambodge depuis le 31 mai 1956.

CEYLAN

Government policy in respect of private foreign investment in Ceylon, publié par le Government Publications Bureau, Colombo, juillet 1955.

Déclaration de 1958 sur la politique des pouvoirs publics à l'égard des investissements privés étrangers à Ceylan (Communiqué de presse No 41/58).

Loi No 3 de 1956 portant modification du régime de l'impôt sur le revenu.

CHILI

Décret-loi No 427 du 10 novembre 1953 réglementant l'entrée de capitaux étrangers (Diario Oficial, 26 novembre 1953), tel qu'il a été remanié par le Décret-loi No 437 du 2 février 1954 (Diario Oficial, 4 février 1954) et modifié par la loi No 12084 du 13 août 1956 (Diario Oficial, 18 août 1956).

Décret No 427 du 3 mai 1954 réglementant les investissements de nouveaux capitaux étrangers au Chili (Diario Oficial, 7 juillet 1954).

Décret-loi No 439 du 4 février 1954 relatif aux exonérations prévues pour l'entrée et l'investissement de capitaux étrangers destinés à favoriser l'immigration de colons agricoles (Diario Oficial, 4 février 1954).

CHILI (suite)

Décret-loi No 375 du 27 juillet 1953 habilitant la Division de l'industrie du Ministère de l'économie et du commerce à approuver la création de nouvelles industries sous réserve des conditions y spécifiées (Diario Oficial, 4 août 1953).

Arrêté No 194 du 20 février 1954 du Ministère de l'économie et du commerce réglementant la création, l'extension et le déplacement des industries.

Loi No 12861 (Diario Oficial, 7 février 1958) et Décret No 10815 (Diario Oficial, 17 septembre 1958) sur l'encouragement des industries d'exportation.

Loi No 11828 du 5 mai 1955 sur l'extraction et le commerce du cuivre.

CHINE (République
de)

Loi sur les investissements effectués par des étrangers, promulguée le 14 juillet 1954.

Loi sur les investissements effectués par des Chinois résidant à l'étranger, promulguée le 1er septembre 1954 et modifiée le 8 novembre 1955.

CHYPRE

Loi No 25 du 7 novembre 1952 sur le contrôle et l'encouragement des manufactures de ciment.

COLOMBIE

Loi No 8 du 18 juillet 1952 sur le régime des capitaux étrangers (Diario Oficial, 5 août 1952), telle qu'elle a été modifiée par la Loi No 107 de 1957.

Décret No 65 du 12 mars 1953 sur les sociétés exploitant des ressources énergétiques.

CORÉE (République
de)

Projet de loi sur l'encouragement des investissements étrangers.

Loi douanière du 1er janvier 1957.

COSTA RICA

Loi No 2426 du 9 septembre 1959 sur l'encouragement de l'industrie (La Gaceta, 9 septembre 1959).

Loi de 1951, sur les paiements internationaux telle qu'elle a été modifiée le 4 octobre 1956.

CUBA

Décret-loi No 1038 du 15 août 1953 tendant à favoriser les industries (Gaceta Oficial, 27 août 1953).

Décret No 212 du 4 février 1952 sur le coton (Gaceta Oficial, 16 février 1952).

Décret No 1798 du 26 mai 1948 sur la construction et la gestion des hôtels (Gaceta Oficial, 29 mai 1948).

- EQUATEUR Décret-loi d'urgence No 15 du 21 juin 1957 sur l'encouragement de l'industrie (Registro Oficial, 27 juin 1957).
- ETHIOPIE Déclaration de principes sur l'encouragement des investissements de capitaux étrangers en Ethiopie, publiée par le Ministère des finances en février 1950.
- Proclamation No 145 de 1954 relative à l'agriculture et à l'industrie, accordant des exonérations fiscales pour l'importation de machines et de matériel agricoles et industriels.
- Proclamation gouvernementale du 30 novembre 1954, applicable à compter de février 1955, exonérant de droits d'entrée toutes les machines agricoles et industrielles, ainsi que les pièces détachées qui leur sont destinées.
- FIDJI Ordonnance du 13 mai 1957 portant modification de l'ordonnance relative à l'impôt sur le revenu.
- GAMBIE Ordonnance de 1955 portant modification du régime de l'impôt sur le revenu.
- GHANA Loi No 27 de 1943 relative à l'impôt sur le revenu (quatrième annexe - allègements fiscaux en faveur des sociétés "pionniers").
- Loi de décembre 1958 sur les industries et les sociétés "pionniers".
- Loi de 1958 portant modification du régime de l'impôt sur le revenu (Supplément à la Ghana Gazette No 84 de 1958).
- Ordonnance de 1956 relative à l'imposition des huiles minérales (Supplément à la Ghana Gazette, 23 novembre 1957).
- Projet de loi de 1957 sur l'imposition des bénéfices des industries extractives (Supplément à la Ghana Gazette, 23 novembre 1957).
- GUATEMALA Décret-loi No 1317 du 30 septembre 1959 sur le développement industriel.
- HAITI Loi du 8 octobre 1949 tendant à encourager l'établissement d'industries entièrement nouvelles (Moniteur, 24 octobre 1949).
- Loi du 8 août 1955 protégeant l'agriculture et l'industrie nationale (Moniteur, 25 août 1955).

- INDE
Décision du 30 avril 1956 relative à la politique industrielle.
Loi de 1956 sur les sociétés indiennes.
Article 15 C de la Loi de 1922 relative à l'impôt sur le revenu (telle qu'elle a été modifiée).
- INDONESIE
Loi No 78 du 27 octobre 1958 sur les investissements de capitaux étrangers (Government Gazette No 138, de 1958).
- IRAK
Loi No 72 de 1955 sur l'encouragement des entreprises industrielles (Official Gazette No 3636, 9 juin 1955), telle qu'elle a été modifiée par la Loi No 51 du 18 juin 1956 et par la Loi No 18 de 1957.
- IRAN
Loi du 29 novembre 1955, entrée en vigueur le 14 avril 1956, sur l'encouragement et la protection des investissements de capitaux étrangers.
Loi minière du 18 mai 1957.
Loi pétrolière du 31 juillet 1957.
- ISRAEL
Loi du 29 mars 1950 sur l'encouragement des investissements (Sefer-Ha-Chukkim No 41, 19 Nissan 5710 (6 avril 1950)), telle qu'elle a été modifiée par la Loi du 20 juin 1955 (entrée en vigueur le 30 juin 1955) (Sefer-Ha-Chukkim No 186 du 10 Tamouz 5715 (30 juin 1955)) et par la Loi du 9 juin 1959.
Loi pétrolière du 31 juillet 1957.
Règlement de 1941 relatif à l'impôt sur le revenu (amortissements).
- JAMAÏQUE
Loi No 13 du 21 février 1949 sur l'encouragement des industries "pionniers", modifiée par la Loi du 22 décembre 1955 et par la Loi No 42 du 17 août 1956.
Loi No 45 du 16 août 1956 sur les encouragements à l'industrie.
Loi No 49 de 1956 sur l'encouragement de l'industrie d'exportation.
Loi de 1956 relative aux sociétés pratiquant le commerce international (exonération de l'impôt sur le revenu).
Loi du 12 juin 1950 sur les industries de la bauxite et de l'aluminium.
Loi No 4 du 17 février 1949, dite loi sur l'encouragement de la fabrication des boutons.

- JAMAÏQUE (suite) Loi du 15 novembre 1948 sur l'encouragement et le contrôle de l'industrie du ciment.
- Loi du 16 novembre 1944 sur l'aide aux hôtels, telle qu'elle a été modifiée par la Loi No 51 du 11 décembre 1953, par la Loi No 67 du 16 novembre 1954, par la Loi No 58 du 22 décembre 1955 et par la Loi No 63 du 13 décembre 1956.
- Loi du 30 décembre 1947 sur l'encouragement de l'industrie textile, telle qu'elle a été modifiée par la Loi du 15 décembre 1955.
- JORDANIE Loi No 28 du 21 avril 1955 tendant à encourager les investissements de capitaux étrangers (Official Gazette No 1225, 1er mai 1955).
- Loi No 27 du 21 avril 1955 tendant à encourager et à orienter l'industrie (Official Gazette No 1225, 1er mai 1955).
- LAOS Communication de la Direction des finances extérieures, septembre 1956 (mesures provisoires concernant les investissements étrangers).
- LIBAN Loi du 29 décembre 1953, promulguée le 5 février 1954, tendant à exonérer les sociétés nouvelles de l'impôt sur le revenu.
- LIBYE Loi du 30 janvier 1958 sur les investissements de capitaux étrangers (Official Gazette, 26 avril 1958).
- Loi No 51 du 23 septembre 1956 et Règlement du 7 avril 1957 sur le développement des industries nationales.
- Règlement du 7 avril 1957 portant mise en application de la Loi de 1956 sur le développement des industries nationales.
- Loi douanière du 1er janvier 1957.
- MALAISIE (FÉDÉRATION DE) Déclaration gouvernementale tendant à favoriser la création d'industries secondaires, White Paper No 30, 1957.
- Ordonnance No 31 du 28 août 1958 sur les industries "pionnières" (allègement fiscal au titre de l'impôt sur le revenu).
- Ordonnance No 16 de 1959, dite ordonnance douanière (dumping et subventions).

MAROC

Loi du 13 septembre 1958 instituant des mesures d'encouragement aux investissements privés, promulguée par Dahir (Décret royal) No 1-58-263 du 13 septembre 1958 (Bulletin Officiel du Royaume du Maroc No 2395, 19 septembre 1958).

Arrêté du Vice-Président du Conseil, Ministre de l'économie nationale et de l'agriculture, en date du 13 septembre 1958, fixant la composition et les modalités de fonctionnement de la Commission des investissements (Bulletin Officiel du Royaume du Maroc No 2395, 19 septembre 1958).

Arrêté du Vice-Président du Conseil, Ministre de l'économie nationale et de l'agriculture, en date du 13 septembre 1958, définissant les secteurs industriels susceptibles de bénéficier des dispositions de la Loi du 13 septembre 1958 (Dahir No 1-58-263).

MEXIQUE

Loi du 31 décembre 1954 sur le développement d'industries nouvelles et nécessaires (Diario Oficial, 4 janvier 1955) et règlement d'application de cette loi du 30 novembre 1955 (Diario Oficial, 2 décembre 1955).

Loi minière de 1930 (Diario Oficial, 7 août 1930)

Nouveaux règlements pétroliers de 1941 édictés en vertu de l'article 27 de la Constitution (Diario Oficial, 30 décembre 1941).

NICARAGUA

Loi du 11 mars 1955 sur les investissements de capitaux étrangers au Nicaragua (La Gaceta, 10 mars 1955).

Décret-loi No 317 du 12 mars 1958 tendant à encourager le développement industriel (La Gaceta, 24 avril 1958).

NIGERIA

Déclaration de principes du 17 septembre 1956 sur les investissements étrangers.

Ordonnance de 1952 sur l'aide aux industries "pionniers" (Ordonnance No 10 du 1er avril 1952) (Laws of Nigeria, 1952).

PAKISTAN

Déclaration gouvernementale du 2 avril 1948 sur la politique industrielle.

Déclaration additionnelle du 18 novembre 1948.

Déclaration gouvernementale du 3 novembre 1954 sur le régime des investissements étrangers.

Règlement de 1949 sur les concessions minières au Pakistan.

- PAKISTAN (suite) Règlement de 1949 sur la production pétrolière au Pakistan.
Loi relative à l'impôt sur le revenu (article 15 B).
- PANAMA Loi No 25 du 7 février 1957 sur l'encouragement de la production (Gaceta Oficial No 13167, 8 février 1957).
Décret-loi No 22 du 28 septembre 1950 tendant à encourager la mise en valeur des ressources naturelles et la création d'entreprises industrielles d'intérêt général (Gaceta Oficial, 9 octobre 1950).
Loi No 27 du 21 décembre 1950 habilitant l'exécutif à passer des contrats (Gaceta Oficial, 16 janvier 1951).
Décret-loi No 3 du 11 avril 1957 modifiant le code fiscal pour ce qui est de l'impôt sur le revenu (Gaceta Oficial, 22 avril 1957).
- PARAGUAY Loi No 246 du 25 février 1955 sur le régime d'admission des capitaux étrangers.
Décret-loi No 30 du 31 mars 1952 réglementant le développement d'industries nouvelles (Gaceta Oficial, 31 mars 1952).
- PEROU Loi No 12378 du 6 juillet 1955 réglementant les opérations de l'industrie électrique dans le pays (El Peruano, Diario Oficial, No 4303, 14 juin 1955).
Loi No 8565 du 12 août 1937 et Loi No 6604 du 5 avril 1929 sur l'imposition des entreprises se livrant à des travaux d'irrigation et sur les exonérations qui leur sont accordées.
Décret-loi No 11357 du 12 mai 1950 portant code des mines.
Loi pétrolière No 11780 du 12 mars 1952 (El Peruano, 14 mars 1952).
- PHILIPPINES Loi de la République No 901 de juin 1953 portant modification de la Loi No 35 qui autorisait à exempter de l'impôt les industries nouvelles et nécessaires (Official Gazette, Vol. 49, No 7) et arrêté No 85 d'octobre 1953 du Département des finances.
- PORTO-RICO Loi de 1954 sur l'encouragement de l'industrie.

REPUBLIQUE ARABE
UNIE (Région
égyptienne)

Loi No 156 du 1er avril 1953 sur les investissements de capitaux étrangers dans des projets de développement économique, telle qu'elle a été modifiée par la Loi No 475 du 2 septembre 1954.

Loi No 430 du 3 septembre de 1953 établissant certaines exonérations fiscales en vue de renforcer et de développer l'économie nationale (Journal Officiel No 712, 3 septembre 1953).

Décret ministériel No 6 du 25 janvier 1954 concernant l'application de la Loi No 430 du 3 septembre 1953.

REPUBLIQUE
DOMINICAINE

Loi No 2236 du 11 janvier 1950 sur les concessions industrielles et agricoles (Gaceta Oficial, 11 janvier 1950).

Loi No 2643 du 28 décembre 1950, complétant la loi sur les concessions industrielles et agricoles.

RHODESIE ET
NYASSALAND
(FEDERATION DE)

Déclaration de 1956 sur le régime des investissements étrangers.

SALVADOR

Décret-loi No 661 du 22 mai 1952 sur le développement des industries manufacturières (Diario Oficial, 30 mai 1952), tel qu'il a été modifié par le Décret-loi No 1719 du 7 janvier 1955 (Diario Oficial, 17 janvier 1955).

Décret-No 188 du 4 juillet 1949 sur le développement de l'industrie du ciment (Diario Oficial No 147, 5 juillet 1949), tel qu'il a été modifié par le Décret No 727 du 8 août 1950 (Diario Oficial No 170, 8 août 1950).

Décret No 1039 du 19 mai 1953 sur le développement de l'industrie hôtelière (Diario Oficial No 96, Vol. No 159, 29 mai 1953), tel qu'il a été modifié par le Décret No 1828 du 11 mai 1955 (Diario Oficial No 91, Vol. 167, 18 mai 1955).

Décret No 1620 du 13 octobre 1954 sur le développement des théâtres et des cinémas (Diario Oficial No 197, Vol. 165, 26 octobre 1954).

SARAWAK

Ordonnance No 13 de 1957 sur l'encouragement des industries "pionniers" (Sarawak Government Gazette, supplément spécial 1, Vol. XII, No 2).

SOUDAN

Loi No 8 de 1956 sur l'octroi de concessions aux entreprises agréées (supplément législatif à la Sudan Government Gazette No 892, 15 mars 1956).

THAÏLANDE

Loi du 4 octobre 1954 sur l'encouragement de l'industrie.

Décret royal de juin 1955 sur les catégories et les dimensions des entreprises industrielles à encourager, et sur les conditions qu'elles doivent remplir.

Loi de 1942 sur le contrôle des changes.

TRINIDAD

Ordonnance du 16 mars 1950 sur l'aide aux industries "pionniers" (Laws of Trinidad and Tobago, 1950).

Ordonnance du 1er décembre 1951 sur le développement de l'industrie du ciment (Laws of Trinidad and Tobago, 1951 - 1953).

TUNISIE

Décret du 4 juin 1957 sur l'encouragement des investissements étrangers.

TURQUIE

Loi No 6224 du 18 janvier 1954 sur l'encouragement des investissements étrangers (Gazette officielle No 8615, 23 janvier 1954).

Ordonnance No 53 du 6 septembre 1956 énumérant les activités interdites aux ressortissants, aux entreprises et aux organismes étrangers.

Loi de 1915 sur les sociétés de capitaux et les sociétés en commandite par actions étrangères.

Loi No 6791 du 9 juillet 1956 sur les garanties en matière d'expropriation ou de confiscation.

Loi minière No 6309 du 3 mars 1954 (Gazette officielle No 8655, 11 mars 1954).

Loi pétrolière No 6326 du 7 mars 1954 (Gazette officielle No 8658, 16 mars 1954), telle qu'elle a été modifiée par la Loi No 6552 du 13 mai 1955 (Gazette officielle No 9011, 21 mai 1955) et par la Loi No 6987, promulguée le 29 mai 1957 (Gazette officielle No 9626, 6 juin 1957).

VENEZUELA

Décret-loi No 476 du 19 décembre 1958 relatif à l'impôt sur le revenu (Gaceta Oficial, 19 décembre 1958).

VIET-NAM
(République du)

Déclaration présidentielle du 5 mars 1957 relative aux investissements nouveaux (Journal Officiel, 5 mars 1957) et Circulaire d'application du 11 septembre 1957.

Décret No 478 - KT du 16 novembre 1957, portant création du Centre de développement industriel.

ANNEXE III

Conventions générales tendant à éviter la double imposition en matière d'impôts sur le revenu, qui intéressent les pays et territoires sous-développés

I. Pays Membres de l'Organisation des Nations Unies

	ALLEMAGNE (REPUBLIQUE FEDERALE D')	CANADA	CEYLAN	DANEMARK	ETATS-JUNIS	FRANCE	INDE	JAPON	NORVEGE	NOUVELLE- ZELANDE	PAKISTAN	PAYS-BAS	ROYAUME-UNI	SUEDE
BIRMANIE													E	
CAMBODGE						N								
CEYLAN					N		E						E	E
CHILI					N									
CHINE					N									
COLOMBIE					N									
CUBA					N									
GHANA		E		E	N				S	E		E	E	E
HONDURAS					E									
INDE	E		E		S				N		E			E
INDONESIE												S		
ISRAEL					N								E	
LAOS						N								
MALAISIE (FEDERATION DE)				E					E				E	E
MEXIQUE					N									
PAKISTAN	S				E		E	S						E
PEROU					N									
PHILIPPINES					N									
REPUBLIQUE ARABE UNIE	E				N									E
SCUDAN													N	
THAILANDE					N									
URUGUAY					N									

E = Conventions en vigueur.

S = Conventions signées qui ne sont pas encore entrées en vigueur.

N = Conventions en cours de négociation.

/...

II. Territoires d'outre-mer

i) Conventions relatives à l'impôt sur le revenu conclues entre le Royaume-Uni et les territoires ci-après :

Aden (Colonie d')	Ile Maurice
Antigua	Montserrat
Barbade	Nigeria (y compris le Territoire sous tutelle du Cameroun sous administration britannique)
Bassoutoland (Protectorat du)	Ouganda
Betchouanaland (Protectorat du)	Rhodésie et Nyassaland (Fédération de)
Bornéo du Nord	St-Christophe-et-Nièves
Brunéi	Ste-Lucie
Chypre	St-Vincent
Dominique	Iles Salomon britanniques (Protectorat des)
Iles Falkland	Sarawak
Fidji	Seychelles
Gambie	Sierra Leone
Iles Gilbert et Ellice (Colonie des)	Singapour
Grenade	Souaziland
Guernesey	Tanganyika
Guyane britannique	Trinité
Honduras britannique	Iles Vierges britanniques
Jamaïque	Zanzibar
Jersey	
Kénya	

ii) Conventions relatives à l'impôt sur le revenu conclues entre les territoires du Royaume-Uni indiqués ci-après :

Gambie - Nigeria
Gambie - Sierra Leone
Jersey - Guernesey
Ile Maurice - Seychelles
Nigeria - Seychelles

iii) Conventions relatives à l'impôt sur le revenu conclues entre le Ghana et les territoires du Royaume-Uni indiqués ci-après :

Gambie
Nigeria
Sierra Leone

iv) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 5 juin 1946 entre le Canada et le Royaume-Uni et étendue aux territoires ci-après :

Aden (Colonie d')	Grenade	St-Christophe-et-Nièves
Antigua	Guyane britannique	Ste-Lucie
Barbade	Honduras britannique	St-Vincent
Chypre	Jamaïque	Seychelles
Dominique	Ile Maurice	Sierra Leone
Iles Falkland	Montserrat	Trinité
Fidji	Nigeria	Iles Vierges
Gambie	Nyassaland	

v) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 27 mai 1947 entre la Nouvelle-Zélande et le Royaume-Uni et étendue aux territoires ci-après :

Aden (Colonie d')	Jamaïque	St-Vincent
Antigua	Ile Maurice	Seychelles
Chypre	Montserrat	Sierra Leone
Iles Falkland	Nigeria	Trinité
Gambie	Nyassaland	Iles Vierges
Grenade	St-Christophe-et-Nièves	

vi) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 30 mars 1949 entre le Royaume-Uni et la Suède et étendue aux territoires ci-après :

Aden (Colonie d')	Ile Maurice
Antigua	Montserrat
Barbade	Nigeria
Bornéo du Nord	St-Christophe-et-Nièves
Chypre	Ste-Lucie
Dominique	St-Vincent
Iles Falkland	Iles Salomon britanniques (Protectcrat des)
Fidji	Seychelles
Gambie	Sierra Leone
Iles Gilbert et Ellice	Singapour
Honduras britannique	Trinité
Jamaïque	Iles Vierges
Malaisie(Fédération de)	

vii) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 27 mars 1950 entre le Danemark et le Royaume-Uni et étendue aux territoires ci-après :

Aden (Colonie d')	Ile Maurice
Antigua	Montserrat
Barbade	Nigeria
Bornéo du Nord	St-Christophe-et-Nièves
Chypre	Ste-Lucie
Dominique	St-Vincent
Iles Falkland	Iles Salomon britanniques (Protectorat des)
Fidji	Seychelles
Gambie	Sierra Leone
Iles Gilbert et Ellice	Singapour
Honduras britannique	Trinité
Jamaïque	Iles Vierges
Malaisie (Fédération de)	

viii) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 2 mai 1951 entre la Norvège et le Royaume-Uni et étendue aux territoires ci-après :

Aden (Colonie d')	Ile Maurice
Antigua	Montserrat
Barbade	Nigeria
Bornéo du Nord	St-Christophe-et-Nièves
Chypre	Ste-Lucie
Dominique	St-Vincent
Iles Falkland	Iles Salomon britanniques
Fidji	(Protectorat des)
Gambie	Seychelles
Iles Gilbert et Ellice	Sierra Leone
Grenade	Singapour
Honduras britannique	Trinité
Jamaïque	Iles Vierges
Malaisie (Fédération de)	

ix) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 16 avril 1945 entre les Etats-Unis et le Royaume-Uni et étendue aux territoires ci-après :

Aden (Colonie d')	Nigeria
Antigua	Rhodésie et Nyassaland
Barbade	(Fédération de)
Chypre	St-Christophe-et-Nièves et Anguilla
Dominique	Ste-Lucie
Iles Falkland	St-Vincent
Gambie	Seychelles
Grenade	Sierra Leone
Honduras britannique	Trinité et Tobago
Jamaïque	Iles Vierges
Montserrat	

x) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 29 avril 1948 entre les Etats-Unis et les Pays-Bas et étendue aux Antilles néerlandaises.

xi) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 15 octobre 1948 entre les Pays-Bas et le Royaume-Uni et étendue aux Antilles néerlandaises.

xii) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 1er avril 1953 entre la Belgique et la Suède et étendue au Congo belge et au Ruanda-Urundi.

xiii) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 28 octobre 1948 entre la Belgique et les Etats-Unis et qui, sous sa forme modifiée le 9 septembre 1952, a été étendue au Congo belge et au Ruanda-Urundi.

- xiv) Convention relative à l'impôt sur le revenu, conclue le 22 mai 1956 entre l'Union sud-africaine et la Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland.
- xv) Conventions relatives aux impôts sur le revenu des capitaux mobiliers, conclues entre la France et l'Afrique-Equatoriale française (14 décembre 1956 et 3 janvier 1957), entre la France et l'Océanie française (28 mars et 26 mai 1957) et entre la France et l'Afrique-Occidentale française (31 janvier et 20 mars 1956).
