

NATIONS UNIES



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

Distr.
GENERALE

TD/B/43/5
1er août 1996

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT
Quarante-troisième session
Genève, 7 octobre 1996
Point 2 de l'ordre du jour provisoire

REUNION DE HAUT NIVEAU; QUESTION DE FOND : L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT
ET LE DEVELOPPEMENT DANS UNE ECONOMIE EN VOIE DE MONDIALISATION

Les instruments internationaux régissant l'investissement étranger direct

Rapport du secrétariat de la CNUCED

Vu l'importance de l'investissement étranger direct (IED), la question des accords internationaux dans ce domaine suscite aujourd'hui un vif intérêt. Le présent rapport a pour objet de faire le point sur les instruments bilatéraux, régionaux et multilatéraux régissant l'IED, et de tirer des enseignements de l'expérience.

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
INTRODUCTION	1 - 2	3
I. INSTRUMENTS INTERNATIONAUX EN VIGUEUR DANS LE DOMAINE DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT	3 - 33	3
A. Instruments bilatéraux	13 - 19	6
B. Instruments régionaux	20 - 29	8
C. Instruments multilatéraux	30 - 33	11
II. LES LEÇONS DE L'EXPERIENCE	34 - 36	13
Bibliographie		20

INTRODUCTION

1. L'investissement étranger direct (IED) est devenu plus important que le commerce pour la fourniture de biens et services aux marchés étrangers, et constitue le principal mécanisme utilisé pour organiser la production à l'échelle internationale. La question des instruments internationaux dans ce domaine suscite donc aujourd'hui un vif intérêt. L'évolution récente a été caractérisée par la multiplication des accords bilatéraux et régionaux, la prise en considération de certains aspects de l'IED liés au commerce dans les Accords du Cycle d'Uruguay et la mise en route de négociations à l'OCDE en vue de la conclusion d'un accord multilatéral sur l'investissement.

2. L'objet du présent document est de décrire les mesures prises à l'échelle bilatérale, régionale et multilatérale dans le domaine de l'IED, et de tirer des leçons de l'expérience. L'examen se poursuivra dans le *Rapport sur l'investissement dans le monde* de 1996, qui présentera diverses options pour l'avenir, analysera les questions qui - à en juger d'après les instruments internationaux en vigueur - semblent appelées à prendre une importance particulière, et passera en revue les instances compétentes. Le rapport que voici a un caractère exploratoire et vise simplement à faire progresser le débat.

I. INSTRUMENTS INTERNATIONAUX EN VIGUEUR DANS LE DOMAINE DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT

3. Les dirigeants du monde entier s'accordent à penser que les avantages de l'IED, dans l'optique du développement économique et de la croissance, peuvent l'emporter largement sur ses coûts. L'investissement étranger direct est jugé déterminant pour acquérir des techniques, des compétences en matière de gestion et d'autres ressources indispensables, pour s'intégrer dans les réseaux internationaux de commercialisation, de distribution et de production, ainsi que pour améliorer la compétitivité internationale des entreprises et les résultats économiques des pays (CNUST, 1992; CNUCED-DSTI, 1995). Les pouvoirs publics s'efforcent donc d'attirer l'IED en créant des conditions favorables, tout en sachant que d'autres facteurs (comme la taille du marché, la croissance et la stabilité macro-économique) pèsent d'un poids décisif dans le choix des investisseurs. Pour ce faire, ils ont libéralisé les régimes nationaux applicables à l'IED (CNUCED-DSTI, 1994, chapitre VII), en assouplissant ou supprimant les restrictions en matière d'entrée et d'établissement, les prescriptions concernant la propriété et le contrôle par des ressortissants du pays d'accueil, les conditions d'exploitation discriminatoires, ainsi que les procédures de sélection et d'agrément. Beaucoup de pays ont également adopté ou approuvé des normes générales en matière de traitement - traitement national, régime de la nation la plus favorisée, traitement juste et équitable et traitement conformément au droit international - et accordé des garanties spéciales dans des domaines essentiels comme le transfert de fonds, l'expropriation et le règlement de différends. En outre, les pouvoirs publics veillent de plus en plus à assurer le bon fonctionnement du marché, par exemple en adoptant des règles sur la concurrence, la protection des consommateurs et l'information financière. Cette évolution, qui s'inscrit dans une tendance à la libéralisation de tous les types d'opérations internationales, procède d'une volonté générale de laisser jouer les forces du marché pour accroître l'efficacité économique. Pour la plupart des pays développés, qui ont depuis longtemps déjà une attitude libérale envers l'investissement étranger direct, il s'agit là d'un approfondissement et d'un élargissement de cette politique. Mais pour de nombreux pays en développement ou en transition, la libéralisation représente un important changement par rapport aux modèles de développement interventionnistes des dernières décennies (CNUCED-DSTI, 1996a, Introduction).

4. Pour attirer les investisseurs étrangers, dans un monde de plus en plus ouvert et concurrentiel, les pouvoirs publics ont pris diverses mesures d'incitation. Ils offrent notamment des avantages destinés à encourager

l'investissement dans des secteurs ou régions donnés, en les subordonnant souvent à des conditions particulières. Certaines de ces mesures s'adressent uniquement aux investisseurs étrangers, et d'autres aussi bien à ceux-ci qu'aux investisseurs locaux (par exemple, celles qui visent à favoriser le développement régional); pour des investissements considérés comme particulièrement importants pour le pays, les avantages sont souvent négociés cas par cas. Les mesures d'incitation peuvent cependant fausser le marché de la même manière que les aides au commerce. De ce point de vue, elles ne contribuent pas à libéraliser l'investissement étranger direct (CNUCED-DSTI, 1996b).

5. Ces orientations nationales ont accentué la convergence des politiques des pays développés et des pays en développement. Toutefois, si la tendance à la libéralisation et à la facilitation de l'IED est générale, elle n'est nullement uniforme : il y a en effet des différences considérables entre les régimes nationaux, vu la diversité des priorités, des préoccupations et des objectifs des pays (CNUCED-DSTI, 1994, chapitre VII). Cela dit, on s'accorde à penser que les investisseurs étrangers sont tenus de respecter les lois et règlements des pays d'accueil.

6. Au cours des 50 dernières années, les instruments régissant l'investissement étranger direct se sont multipliés et leur champ d'application s'est considérablement élargi. Parallèlement, l'attitude des pays envers l'IED a beaucoup changé : ils sont passés de la protection à la limitation et au contrôle, puis à la facilitation et à la libéralisation (Sauvant et Aranda, 1993; Sornarajah, 1994; Muchlinski, 1995), bien qu'il y ait souvent eu des différences considérables entre ce qu'ils professaient, notamment au niveau multilatéral, et ce qu'ils faisaient.

7. Les accords internationaux sur l'IED ont leur origine dans les règles de droit international coutumier élaborées entre le XVIIIe et le XXe siècle, inspirées principalement des valeurs et de la tradition juridique de l'Europe et des Etats-Unis. Ils reposent sur deux éléments fondamentaux : les principes de la souveraineté de l'Etat et de la compétence territoriale exclusive, d'une part, et la doctrine de la responsabilité de l'Etat en cas de dommages causés à des étrangers et à leurs biens, de l'autre. Le droit international de l'investissement étranger a privilégié tantôt l'un, tantôt l'autre de ces deux éléments. A la fin du XIXe siècle, la doctrine de la responsabilité de l'Etat qui avait alors cours a été mise en cause par les pays d'Amérique latine, qui ont élaboré leur propre théorie du traitement des investisseurs étrangers - la "doctrine Calvo". Elle repose sur les principes suivants : a) en vertu du droit international, les Etats sont tenus d'accorder aux étrangers le même traitement qu'à leurs propres ressortissants - la discrimination à l'égard des étrangers tout comme l'octroi à ceux-ci de privilèges qui sont refusés aux nationaux étant donc condamnés; b) en cas de réclamations présentées par des étrangers contre l'Etat du pays d'accueil (en particulier celles qui sont fondées sur des contrats) seuls les tribunaux nationaux de cet Etat sont habilités à trancher; c) l'Etat dont l'investisseur a la nationalité ne peut exercer la protection diplomatique qu'en cas de violation directe du droit international et dans des conditions restrictives.

8. Les efforts pour établir des règles multilatérales applicables à l'IED ont commencé dès les années 40, dans le cadre de la Charte de La Havane (sauf indication contraire, tous les instruments mentionnés dans ce chapitre figurent dans le document intitulé *International Investment Instruments: A Compendium* (CNUCED-DSTI 1996a), qui contient également une brève analyse de ces textes). Mais il est bientôt apparu que les pays avaient à l'époque des avis trop divergents pour parvenir à un consensus. Même au sein de l'OCDE, la proposition qui avait été faite dans les années 60 d'élaborer un accord général pour la protection de l'IED a fait long feu, et seules quelques initiatives multilatérales portant sur des aspects particuliers de la question ont abouti pendant cette période.

9. Au niveau régional, certains groupements ont commencé dans les années 60 à adopter et appliquer des règles communes pour la libéralisation de l'IED, principalement dans le cadre de l'OCDE et dans le contexte des efforts déployés pour promouvoir le libre-échange et l'intégration économique - avec notamment la création de la Communauté économique européenne en 1958. Les efforts d'intégration économique, en particulier ceux qui sont bien avancés, représentent un cas à part car les dispositions en matière d'investissement font généralement partie d'un ensemble plus vaste de règles, d'où des compromis qui ne sont pas toujours possibles dans d'autres cas. Pour protéger l'investissement entre les pays développés et les pays en développement (et en particulier écarter le risque d'expropriation), les premiers accords bilatéraux ont été conclus à cette époque.

10. Dans les années 70, la méfiance à l'égard des sociétés transnationales a amené les pays en développement à imposer de nombreuses conditions et restrictions à l'investissement étranger direct. Cette tendance est également manifeste dans certains instruments régionaux adoptés pendant cette période (par exemple, la décision 24 du Pacte andin). Au niveau multilatéral, les efforts ont été axés - à la demande surtout des pays en développement, mais aussi des syndicats et des consommateurs - sur l'établissement de normes de conduite pour les sociétés transnationales. Des négociations prolongées ont eu lieu en vue de l'adoption d'un code de conduite des sociétés transnationales et d'un code de conduite pour le transfert de technologie, mais elles n'ont pas abouti. D'autres instruments multilatéraux portant sur des questions particulières ont cependant été adoptés, comme la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale. Dans les années 80, des efforts entrepris par l'ONU pour mettre au point des règles propres à assurer le bon fonctionnement des marchés ont été couronnés de succès, avec notamment l'adoption de l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives.

11. Bien que nombreux, les instruments internationaux concernant l'IED n'ont souvent qu'un effet limité et seuls les plus "dynamiques" (c'est-à-dire ceux qui ont continué à évoluer ou qui traitent de préoccupations actuelles) jouent aujourd'hui un rôle actif. Ces dernières années, l'élaboration de règles internationales sur l'IED s'est faite surtout à l'échelon bilatéral et à l'échelle régionale. Les négociations et accords multilatéraux progressent aussi - mais, jusqu'à présent, les instruments adoptés ne concernent que des questions sectorielles ou spéciales (CNUCED-DSTI, 1996a; Brewer et Young, 1996).

12. Le présent rapport décrit le champ et les principaux éléments des accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux concernant l'investissement étranger direct. Des organismes privés - organismes à vocation commerciale, syndicats, associations professionnelles, groupements de consommateurs, etc. - ont aussi élaboré des normes qui ont eu une certaine influence sur l'établissement de règles internationales dans ce domaine, mais il n'en sera pas question ici.

A. Instruments bilatéraux

13. Au niveau bilatéral, des accords ont été conclus pour protéger et promouvoir l'IED, qui énoncent des règles et principes fondamentaux. Leur caractéristique est qu'ils portent exclusivement sur l'investissement. La forme de ces accords, dont les premiers ont été passés il y a une quarantaine d'années, n'a pratiquement pas changé et les questions traitées demeurent primordiales. Ils commencent généralement par une déclaration soulignant l'importance de l'investissement étranger direct et son rôle bénéfique dans le développement. Les accords bilatéraux d'investissement donnent habituellement des définitions générales - et parfois même non limitatives - de l'investissement étranger direct, y compris l'investissement sans prise de participation, des différents types d'actifs et de la plupart des aspects de la "vie" d'un investissement; beaucoup s'appliquent aussi aux

investissements de portefeuille. Les investisseurs visés sont les sociétés et les ressortissants des parties contractantes, bien que l'application des accords soit souvent limitée à ceux qui ont des liens réels avec l'Etat d'origine. Ces accords encouragent les pouvoirs publics à faciliter et à accueillir l'IED, mais en général ils ne régissent pas directement la question du droit d'établissement, qui reste soumise à la législation nationale (ils reconnaissent donc implicitement le droit des gouvernements de réglementer l'entrée de l'IED); font cependant exception à la règle les accords signés par les Etats-Unis, qui étendent le principe du traitement national et du régime de la nation la plus favorisée à l'entrée et à l'établissement des investisseurs étrangers (Vandeveld, 1992, 1993). La plupart des accords bilatéraux d'investissement ne traitent pas non plus explicitement des questions de propriété et de contrôle. Certains types de restrictions opérationnelles sont cependant visés. En particulier, il y a des accords qui prescrivent l'admission des cadres supérieurs étrangers participant à une opération d'investissement. Toutefois, seuls quelques accords (ceux qui ont été signés par les Etats-Unis et certains accords conclus par le Canada et la France) interdisent l'imposition de conditions d'application particulières. La plupart prévoient l'octroi du traitement national, du régime NPF, d'un traitement juste et équitable et d'un traitement conforme au droit international, ensemble ou séparément. Le régime NPF est prescrit plus souvent que le traitement national, bien qu'une exception soit généralement prévue en cas de participation à des accords d'intégration régionale. Le principe du traitement national est habituellement énoncé en termes généraux, mais souvent avec un certain nombre d'exceptions. En outre, les accords bilatéraux comportent des règles spéciales destinées à protéger les investissements, portant sur des points essentiels comme le transfert de fonds, l'expropriation, la nationalisation et le règlement des différends entre un Etat partie et des investisseurs de l'autre Etat. En offrant une protection, ces accords visent à promouvoir l'IED; toutefois, ils prévoient rarement l'adoption de mesures actives de promotion par les pays d'accueil. Enfin, vu leur objet, ils ne traitent pas de questions plus générales relatives au bon fonctionnement des marchés.

14. D'autre part, si les accords bilatéraux sont similaires quant à la forme et quant au fond, la force de leurs dispositions varie en fonction des intérêts particuliers des pays.

15. Destinés à promouvoir l'investissement entre les partenaires en assurant sa protection, les accords bilatéraux donnent une bonne idée du climat d'investissement régnant dans tel ou tel pays (Salacuse, 1990). En outre, les accords conclus par les pays en développement tiennent compte des besoins spéciaux des parties : ils soulignent l'importance de l'IED pour le développement économique, reconnaissent généralement l'effet du droit national sur l'investissement étranger direct et prévoient des exceptions ou des dérogations à certains principes généraux (par exemple, dérogation au principe du traitement national pour des industries stratégiques, et restrictions au principe du libre transfert de fonds pour des raisons liées à la balance des paiements).

16. Les accords bilatéraux d'investissement vont se multipliant. Près des deux tiers des quelque 1 160 accords conclus jusqu'en juin 1996 ont été signés dans les années 90 (dont 172 en 1995), par 158 pays. Conclues initialement entre des pays développés et des pays en développement, ils sont de plus en plus souvent passés entre des pays développés et des pays en transition, entre des pays en développement, et entre des pays en développement et des pays en transition.

17. D'autres principes importants ont été établis au niveau bilatéral, mais hors du cadre des accords d'investissement, pour empêcher la double imposition. Il y a double imposition quand les revenus et le capital d'une entreprise sont assujettis à l'impôt dans plus d'un pays (Muchlinski, 1995). Pour éviter ou régler de tels problèmes, de nombreuses conventions bilatérales

ont été conclues entre des pays de toutes les régions ayant des niveaux de développement différents. Par exemple, en juin 1996, les Etats membres de l'Union européenne en avaient conclu plus de 740 (Bureau international de documentation fiscale, 1996). Les parties s'engagent à observer certaines règles pour se répartir les recettes fiscales, et à se pencher sur les cas où des revenus imposables ne font l'objet de prélèvements dans aucune d'entre elles. La plupart de ces instruments sont fondés sur deux conventions types, l'une établie par l'ONU et l'autre par l'OCDE. Celle de l'OCDE sert généralement de modèle pour les conventions entre les pays développés, et celle de l'ONU pour les conventions passées avec des pays en développement.

18. Récemment, certains pays développés ont également conclu avec leurs principaux partenaires commerciaux des accords de coopération, de notification et d'échange de renseignements dans le domaine de la politique de la concurrence (par exemple, l'Allemagne avec la France, l'Australie avec la Nouvelle-Zélande, et les Etats-Unis avec l'Australie, le Canada, l'Union européenne, l'Allemagne et le Japon). Ces accords portent sur la notification et la répression des atteintes à la concurrence, mais n'établissent pas de règles, d'obligations ni de principes communs. Ils pourraient cependant être considérés comme un premier pas sur la voie d'une coopération plus générale pour faire respecter les règles nationales applicables aux opérations commerciales internationales (Commission européenne, 1995).

19. Les accords bilatéraux d'investissement ne traitent pas des liens entre le commerce et l'investissement, sauf en cas de conditions d'application particulières. Il est toutefois tenu compte de ces liens dans un certain nombre d'accords bilatéraux de libre-échange et d'intégration conclus dans les années 80, notamment entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, ainsi qu'entre le Canada et les Etats-Unis (dans le second cas, l'accord a ensuite été renégocié et étendu au Mexique, pour devenir l'ALENA), qui présentent les mêmes caractéristiques que les accords régionaux dont il est question ci-après.

B. Instruments régionaux

20. Au niveau régional, l'éventail des questions traitées est plus large qu'au niveau bilatéral, et la démarche suivie est moins homogène - en raison, notamment, des différences entre les intérêts et les besoins ainsi qu'entre les niveaux et les stratégies de développement.

21. Le principal objectif - et le premier par ordre chronologique - est généralement la levée des restrictions à l'entrée de l'IED et à l'établissement, suivi par la suppression des conditions d'exploitation discriminatoires. A cela s'ajoute depuis peu une volonté de protéger les investisseurs. La libéralisation de l'IED passe surtout par une élimination progressive des restrictions, par l'établissement d'un système d'information sur la réglementation en vigueur et les changements qui lui sont apportés, pour garantir la transparence, et par la mise en place de mécanismes pour surveiller l'application des mesures prévues. Les accords régionaux tendent aujourd'hui à englober de nombreux aspects de la libéralisation et de la protection, les mesures destinées à supprimer progressivement les restrictions étant renforcées et des dispositions étant prévues pour régler les différends, notamment entre les investisseurs et l'Etat du pays d'accueil. Mais il y a aussi des instruments qui ne vont pas aussi loin, comme le Code de la libération des mouvements de capitaux et le Code de la libération des opérations invisibles courantes, de l'OCDE, la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international des entreprises multinationales et les décisions connexes, ainsi que les principes non contraignants en matière d'investissements adoptés par l'APEC. Certaines questions importantes comme les assurances, les transports et des aspects sectoriels font l'objet d'instruments distincts.

22. La plupart des instruments régionaux ont force obligatoire, bien qu'il y ait des exceptions (comme les principes directeurs de l'OCDE et de l'APEC). La définition des investissements varie beaucoup en fonction de l'objectif général et du contexte de l'accord. Ainsi, l'ALENA, l'accord d'investissement entre les pays de l'ANASE et le protocole sur l'investissement au sein du MERCOSUR donnent de l'investissement et des investisseurs des définitions générales analogues à celles qui figurent dans les accords bilatéraux. Les codes de l'OCDE, quant à eux, portent sur la plupart des opérations financières internationales.

23. Le droit d'entrée et d'établissement est de plus en plus souvent accordé par les instruments régionaux. En particulier, le Code de libération des mouvements de capitaux de l'OCDE et l'ALENA contiennent des dispositions à cet effet - bien que les pays signataires aient généralement prévu des exceptions pour certains secteurs ou certaines activités, avec des listes "négatives" de mesures qui sont contraires aux principales clauses de libéralisation. A l'autre extrême, les principes de l'APEC préconisent simplement un effort maximal dans ce domaine.

24. En ce qui concerne les modalités d'exploitation, les conditions d'application particulières ont fait l'objet d'une attention limitée à ce niveau, bien que l'ALENA aille plus loin que la plupart des instruments bilatéraux ou régionaux en interdisant l'imposition de certaines exigences aux investisseurs de pays parties ou non à l'Accord (Gestrin et Rugman, 1996). Les dispositions autorisant l'admission des cadres supérieurs étrangers qui participent à des opérations d'investissement sont de plus en plus fréquentes. Certains accords régionaux portent également sur les mesures d'incitation, notamment la Déclaration de l'OCDE et la décision connexe; ces mesures sont parfois traitées indirectement, soit dans le contexte des conditions particulières liées à l'octroi d'avantages (ALENA), soit dans le cadre des règles concernant la concurrence (Union européenne, par exemple).

25. En ce qui concerne le traitement et la protection des investissements, la plupart des accords régionaux qui contiennent des dispositions à ce sujet ressemblent fort aux accords bilatéraux : ils énoncent des principes généraux (traitement national, régime NPF, traitement juste et équitable et traitement conforme au droit international) et contiennent des engagements fermes en matière de protection, en particulier dans le domaine de l'expropriation. En outre, la plupart des accords régionaux prévoyant une libéralisation ou une protection, ou les deux, prescrivent maintenant le libre transfert de tous les fonds liés à l'investissement, à quelques exceptions près (application des lois et règlements concernant les faillites et de clauses de sauvegarde relatives à la balance des paiements). Comme dans le cas des accords bilatéraux, les différends peuvent être tranchés par la plupart des juridictions nationales, ou réglés par voie d'arbitrage international. De plus en plus souvent, les accords régionaux comprennent des dispositions concernant le règlement des litiges opposant des investisseurs à l'Etat. Elles permettent de recourir à une procédure d'arbitrage en application soit de la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats (Broches, 1972), soit des règles de la CNUDCI ou de mécanismes analogues, lorsque les voies de recours internes ont été épuisées et qu'il n'a pas été possible de parvenir à un règlement à l'amiable.

26. Parmi les autres questions importantes traitées à l'échelle régionale, on peut citer le transfert de technologie, la concurrence, la protection de l'environnement, la fiscalité, les obligations contradictoires, ainsi que les normes de conduite des sociétés transnationales en ce qui concerne, par exemple, la divulgation d'informations, l'emploi et les relations sociales, la science et la technique et les paiements illicites.

27. En outre, la structure des accords régionaux de libre-échange et d'intégration les plus avancés (ALENA, Union européenne) reflète de plus en plus l'interdépendance de l'investissement, du commerce, des services, des

droits de propriété intellectuelle et de la politique de la concurrence. En particulier, les dispositions de l'ALENA concernant les services tiennent compte du continuum des activités transfrontières et des activités menées grâce à l'établissement d'une présence commerciale (Gestrin et Rugman, 1994). Dans l'ensemble, les dispositions de l'ALENA sur l'investissement étranger direct vont plus loin que celles de l'OCDE dans le domaine de l'intégration, mais moins loin que celles de l'Union européenne (Brewer et Young, 1995a). Ces différences entre les instruments régionaux tiennent en partie à ce que les négociations portant sur un large éventail de questions permettent des compromis. C'est pourquoi les accords bilatéraux, qui portent exclusivement sur l'investissement, sont beaucoup plus homogènes que les accords régionaux.

28. Les pays participant à la plupart des accords régionaux ont des niveaux de développement similaires et une attitude analogue face à l'IED - bien que leurs besoins et leurs intérêts puissent être différents. Par conséquent, la question de l'octroi d'un traitement spécial à certains partenaires n'ayant pas atteint le même degré de développement se pose moins souvent que dans le cas des accords bilatéraux ou multilatéraux. Quand elle se pose, par exemple pour l'ALENA (Gestrin et Rugman, 1996) et pour la Charte de l'énergie, la démarche suivie est généralement la même qu'au niveau multilatéral - exceptions, dérogations, sauvegardes et échelonnement des engagements. Le cas de l'APEC - groupement qui comprend aussi des pays développés et des pays en développement - est quelque peu différent. Les principes adoptés n'ont pas force obligatoire et les participants sont seulement tenus à un effort maximal. Cela permet d'appliquer ces principes de façon discrétionnaire, tout en étant fidèle à l'esprit qui les a inspirés.

29. Enfin, certains groupements régionaux ont également établi des régimes communs pour les flux d'investissements à destination et en provenance de pays tiers. L'Union européenne, par exemple, a formulé dans la quatrième Convention de Lomé des principes visant à promouvoir les investissements de ses membres dans les Etats ACP. Les accords d'association conclus avec des pays d'Europe centrale contiennent maintenant des dispositions prévoyant la libre circulation des capitaux, le droit d'établissement et l'application de règles communes en matière de concurrence. Les accords bilatéraux actuellement négociés avec les ex-républiques soviétiques et les pays méditerranéens reprennent certaines de ces dispositions. On citera également l'exemple du protocole sur la protection et la promotion des investissements originaires d'Etats non membres du MERCOSUR, dont la forme et le fond sont similaires à ceux des accords bilatéraux d'investissement.

C. Instruments multilatéraux

30. Au niveau multilatéral, comme on l'a déjà signalé, les accords les plus intéressants portent sur des questions sectorielles ou des questions particulières et abordent en quelque sorte de l'extérieur les aspects centraux de l'IED. Ces questions sont les suivantes :

a) Services

L'investissement étranger dans ce secteur est maintenant régi par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), qui porte notamment sur la fourniture de services moyennant l'établissement d'une présence commerciale. Certains principes généraux (transparence et, sous réserve de certaines dérogations temporaires, octroi du régime NPF) sont applicables à toutes les branches du secteur tertiaire. Les obligations concernant l'accès aux marchés et le traitement national dépendent des engagements particuliers figurant dans les listes nationales, qui doivent être progressivement élargis et renforcés par des négociations ultérieures. L'Accord comporte également des annexes formulant des règles supplémentaires pour certains secteurs (Crooms, 1995; Sauvé, 1994, 1995a, 1995b; CNUCED et Banque mondiale, 1994; CNUCED, 1994, chap. VII).

b) **Conditions d'application particulières**

Cette question est traitée dans l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC). Toutefois, cet accord ne porte que sur les mesures liées au commerce de marchandises. Il interdit les prescriptions particulières qui sont incompatibles avec les articles III (Traitement national) et XI (Elimination générale des restrictions quantitatives) du GATT, y compris les restrictions "qui sont obligatoires ou qui ont force exécutive en vertu de la législation nationale" et celles qui sont liées à l'octroi d'avantages. L'Accord donne une "liste exemplative" des MIC jugées incompatibles avec ces articles, qui comprennent notamment les prescriptions concernant la teneur en produits d'origine nationale et l'équilibrage des échanges, et les restrictions en matière d'importation et d'exportation (CNUST-CNUCED, 1991; Low et Subramanian, 1995; Sauvé, 1994; CNUCED, 1994, chap. VI).

c) **Droits de propriété intellectuelle**

L'instrument multilatéral le plus complet dans ce domaine est l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Inspiré de plusieurs conventions sur la propriété intellectuelle, cet accord énonce des dispositions générales et des principes fondamentaux concernant la protection de ces droits : traitement national, régime NPF, règles de fond pour la protection de certaines catégories de droits de propriété intellectuelle, moyens de faire respecter ces droits et règlement international des différends (Sauvé, 1994).

d) **Garantie contre les risques**

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), organisme appartenant au groupe de la Banque mondiale, offre aux investisseurs étrangers la possibilité de se prémunir contre les risques politiques dans les pays en développement. Avant d'accorder sa garantie, l'Agence doit s'assurer que l'investisseur respecte les lois du pays d'accueil, et que ces lois sont elles-mêmes conformes aux normes internationales de base (Shihata, 1992).

e) **Règlement des différends**

La question du règlement des différends entre des investisseurs privés et les pays d'accueil est expressément traitée dans la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats. Au fil des ans, un nombre croissant de pays sont devenus membres du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements - autre organisme du groupe de la Banque mondiale, qui administre le système de conciliation et d'arbitrage établi par la Convention et qui a été saisi de plusieurs affaires. Divers instruments internationaux font référence à la Convention ou à d'autres règles en matière d'arbitrage (CNUDCI, CCI, etc.) (Broches, 1991; Shihata, 1992).

f) **Emploi et relations sociales**

Cette question est traitée dans la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale, qui formule - à l'intention des gouvernements, des associations d'employeurs et de salariés et des sociétés transnationales - des recommandations concernant l'emploi, la formation, les conditions de travail et de vie et les relations professionnelles. Dans tous ces domaines, les sociétés transnationales sont appelées à jouer un rôle directeur en appliquant dans les pays d'accueil les meilleures normes, généralement celles qui

sont en vigueur dans leur pays d'origine.

31. Enfin, la Banque mondiale a élaboré des principes directeurs pour le traitement de l'investissement étranger direct, fondés sur une analyse exhaustive des instruments en vigueur et des meilleures pratiques. Ces principes n'ont pas force obligatoire, mais ils représentent un effort sérieux pour concilier les préoccupations des pays en développement et les besoins des investisseurs, de façon à accroître et soutenir les flux d'investissements, (Banque mondiale, 1992a, 1992b).

32. Certains instruments multilatéraux visent en outre à assurer le bon fonctionnement du marché. Par exemple, l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, élaboré par la CNUCED, énonce des règles en matière de concurrence. Les accords de l'OMC sur le commerce des services et la protection de la propriété intellectuelle contiennent aussi des dispositions à ce sujet. L'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires traite des subventions, y compris, en principe, celles qui s'appliquent à l'IED lié au commerce des marchandises. L'Accord sur les marchés publics, un des accords commerciaux plurilatéraux de l'OMC, prévoit un accès non discriminatoire aux marchés passés par certains services publics. Enfin, les Principes directeurs pour la protection du consommateur, établis par l'ONU, fixent des normes dans ce domaine.

33. C'est au niveau multilatéral que le souci de favoriser le développement est le plus manifeste. Cela ressort notamment de l'AGCS (voir l'encadré 1), des accords sur les MIC et les ADPIC, ainsi que de l'Ensemble de principes et de règles concernant les pratiques commerciales restrictives, qui prévoient des mesures transitoires pour tenir compte des besoins des pays du tiers monde. Les principes directeurs de la Banque mondiale témoignent d'une même préoccupation, et l'AMGI offre en particulier des garanties pour des projets exécutés dans les pays en développement.

II. LES LEÇONS DE L'EXPERIENCE

34. Pour l'élaboration de nouvelles règles en matière d'investissement étranger direct, il convient de mettre à profit les leçons du passé. Il est cependant difficile de tirer des conclusions précises de l'expérience, car de nombreux instruments - en particulier ceux qui contribuent à la libéralisation - sont relativement récents et n'ont pas encore été pleinement mis en oeuvre, aussi n'en connaît-on pas bien les effets. Considérant l'évolution et l'état actuel des accords internationaux sur l'IED, on peut néanmoins dégager un certain nombre d'enseignements.

Encadré 1. L'AGCS et le développement

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a notamment pour objectif de promouvoir le développement des pays du tiers monde. Les Membres se sont déclarés "désireux d'établir un cadre multilatéral de principes et de règles pour le commerce des services, en vue de l'expansion de ce commerce dans des conditions de transparence et de libéralisation progressive et comme moyen de promouvoir la croissance économique de tous les partenaires commerciaux et le développement des pays en développement" (deuxième paragraphe du préambule), et "désireux de faciliter la participation croissante des pays en développement au commerce des services et l'expansion de leurs exportations de services grâce, entre autres, au renforcement de leur capacité nationale de fournir des services ainsi que de l'efficacité et de la compétitivité de ce secteur" (cinquième paragraphe du préambule).

Pendant le Cycle d'Uruguay, les pays sont convenus que la participation des pays en développement devrait être fondée sur le principe de la réciprocité relative et de la compatibilité avec le développement, et ne pas être considérée comme un "traitement spécial" selon les principes de la partie IV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. L'article IV de l'AGCS stipule que les Membres doivent faciliter la participation des pays en développement au commerce des services en négociant des engagements particuliers concernant le "renforcement de leur capacité nationale de fournir des services ... par un accès à la technologie sur une base commerciale", "l'amélioration de leur accès aux circuits de distribution et aux réseaux d'information", et "la libéralisation de l'accès aux marchés dans les secteurs et pour les modes de fourniture qui les intéressent du point de vue des exportations". L'article IV prévoit aussi l'établissement de points de contact pour faciliter l'accès aux renseignements sur "les aspects commerciaux et techniques de la fourniture de services", "l'enregistrement, la reconnaissance et l'obtention des qualifications professionnelles" et "la disponibilité de technologie des services".

Aux termes de l'article XIX de l'AGCS, les Membres "engageront des séries de négociations successives ... en vue d'élever progressivement le niveau de libéralisation". En application du paragraphe 2 de cet article, "le processus de libéralisation respectera dûment les objectifs de politique nationale et le niveau de développement des différents Membres, tant d'une manière globale que dans les différents secteurs. Une flexibilité appropriée sera ménagée aux différents pays en développement Membres pour qu'ils puissent ouvrir moins de secteurs, libéraliser moins de types de transaction, élargir progressivement l'accès à leurs marchés en fonction de la situation de leur développement et, lorsqu'ils accorderont l'accès à leurs marchés à des fournisseurs de services étrangers, assortir un tel accès de conditions visant à atteindre les objectifs mentionnés à l'article IV".

Le paragraphe 3 de l'article XIX prévoit qu'en vue d'établir des lignes directrices pour ces négociations, "le Conseil du commerce des services procédera à une évaluation du commerce des services d'une manière globale et sur une base sectorielle en se référant aux objectifs du présent accord, y compris ceux qui sont énoncés au paragraphe 1 de l'article IV".

Enfin, comme il s'applique à tous les facteurs de production, et notamment au mouvement temporaire de personnes physiques, l'AGCS offre aux pays en développement la possibilité d'accroître leurs exportations de services, ce qui est très important pour eux. Qui plus est, avec l'établissement d'une liste positive (les engagements concernant l'accès aux marchés et le traitement national doivent faire l'objet de négociations spécifiques), chaque pays peut sélectionner de façon stratégique les secteurs ou les opérations qu'il est prêt à ouvrir (sous réserve de certaines conditions et limitations), dans le cadre d'une libéralisation progressive à long terme.

a) **Les accords internationaux sur l'IED ont évolué parallèlement à la situation, aux priorités et aux préoccupations des pays**

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, on se préoccupait surtout des investissements dans l'exploitation des ressources naturelles et dans les industries essentielles. Avec la décolonisation, le principal souci des pays en développement d'accueil a été de redevenir maîtres de leur économie et de leur patrimoine naturel, pour consolider leur indépendance politique. C'est ainsi que s'est forgé le principe de la souveraineté permanente sur les richesses et ressources naturelles, qui a fini par être largement accepté (Gess, 1964; Kemper, 1976). Les investisseurs étrangers et les pays d'origine, quant à eux, souhaitent avant tout protéger leurs investissements contre les risques politiques, et en particulier contre le risque de nationalisation. D'où l'élaboration de règles concernant la protection de l'investissement, établies cependant à l'échelle bilatérale et sur l'initiative des pays exportateurs de capitaux. Les pays développés et les pays en développement considéraient généralement que la question de l'entrée et de l'établissement devait être régie par les lois nationales. Bien souvent, ces lois imposaient des restrictions, des contrôles et des conditions particulières concernant l'entrée, l'établissement et les activités des investisseurs, ainsi que le rapatriement des bénéfices et du capital; dans de nombreux cas, elles portaient aussi sur l'accès à la technologie et le transfert de techniques. Au niveau multilatéral, les pays en développement ont usé de leur influence croissante pour affermir leur indépendance économique, et cherché à élaborer des normes de conduite pour les sociétés transnationales (Asante, 1989; Horn, 1980; Fatouros, 1993).

Les années 80 ont été marquées par un changement d'orientation, principalement à cause de la crise de dette connue par de nombreux pays du tiers monde (qui a rendu l'IED préférable aux prêts bancaires) et du fait que ces pays ont pris conscience du rôle que l'investissement étranger direct pouvait jouer dans la croissance et le développement de leur économie. La législation et la politique ont donc évolué dans le sens de la libéralisation, de la protection et de la promotion de l'IED, tendance qui se poursuit. Les pays développés ont eux aussi renforcé leurs efforts de libéralisation pendant cette période. En même temps, la réorientation des stratégies de développement suivies par les gouvernements - qui sont passés d'une politique extrêmement protectrice de remplacement des importations (qui n'est cependant pas incompatible avec l'ouverture à l'IED) à une politique extravertie axée sur la croissance par l'exportation - a mis en lumière les possibilités offertes par l'IED d'établir des liens avec des réseaux mondiaux de production, de distribution et de commercialisation, et a conduit à l'adoption d'une démarche plus cohérente en matière de commerce et d'investissement. Ces changements sont aujourd'hui manifestes dans les accords régionaux ainsi que dans les accords multilatéraux portant sur des questions sectorielles ou particulières.

On peut tirer deux leçons de cette évolution : premièrement, les progrès de l'élaboration de règles internationales concernant l'investissement sont liés à la convergence des règles nationales; deuxièmement, une démarche tenant compte des intérêts de toutes les parties, et donc mutuellement avantageuse, a plus de chances d'être largement acceptée et d'être efficace. La question se pose donc de savoir comment, en pratique, trouver un juste équilibre entre les droits et les obligations de tous les participants. En outre, les négociations internationales sur la libéralisation de l'IED ont incité les pays à modifier d'eux-mêmes leur législation, avant même d'y être tenus par des engagements internationaux, ce qui témoigne clairement de l'interaction des règles nationales et internationales.

b) **On accorde une importance croissante aux principales questions qui**

doivent être traitées à l'échelle internationale dans le domaine de l'IED

Avec la prise de conscience du rôle de l'IED dans le développement et la convergence de vues en faveur d'une politique libérale, certaines questions sont devenues des thèmes courants des discussions internationales sur l'investissement étranger direct. Toutefois, elles sont loin d'être traitées dans la même mesure ni de la même façon dans les instruments en vigueur aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral :

- i) En ce qui concerne le traitement et la protection après l'établissement, la plupart des accords bilatéraux et régionaux contiennent des règles générales et prévoient notamment l'application du traitement national, du régime NPF et un traitement juste et équitable; ils prévoient également le libre transfert des fonds liés à l'investissement.
- ii) Les questions concernant l'entrée et l'établissement, ainsi que certaines conditions d'exploitation (prescriptions particulières et aussi, indirectement, mesures d'incitation et restrictions concernant le personnel d'encadrement) qui visent généralement à élargir l'accès aux marchés, sont traitées dans un certain nombre d'accords régionaux et multilatéraux. Ces questions n'ont reçu qu'une attention limitée au niveau bilatéral, les conditions d'admission et d'exploitation étant généralement fonction des objectifs nationaux en matière de développement.
- iii) Des mesures de protection, portant sur des questions comme l'expropriation et le règlement des litiges entre les investisseurs et l'Etat, sont prévues principalement au niveau bilatéral, mais aussi, de plus en plus, au niveau régional. Des mécanismes de règlement des différends ont également été établis à l'échelle multilatérale.
- iv) Certains instruments, dont la plupart n'ont pas un caractère obligatoire, traitent du comportement des entreprises et de ses effets sur le bon fonctionnement du marché - pratiques commerciales restrictives (dans le cadre plus général de la politique de la concurrence), règles en matière de protection des consommateurs, normes de travail, normes écologiques, paiements illicites, etc.
- v) D'autres questions, comme la promotion de l'IED et les exigences contradictoires imposées aux investisseurs étrangers (dans le contexte général des conflits de juridictions) n'ont jusqu'à présent guère reçu d'attention dans les instruments internationaux.

Dans une économie en voie de mondialisation rapide, la liste des thèmes examinés lors des discussions internationales sur l'IED ne cesse de s'allonger - avec l'élargissement du champ des accords et leur multiplication - et pourrait finir par englober tout l'éventail de questions concernant la mobilité des facteurs. Les questions qui sont relativement négligées à l'heure actuelle pourraient donc prendre une importance croissante à l'avenir.

c) Jusqu'à présent, les progrès ont été graduels et ont été facilités par une transparence et surveillance accrues

En ce qui concerne les caractéristiques fonctionnelles des accords en vigueur, il y a de nombreuses différences, mais aussi des points communs :

- i) Suppression progressive des restrictions. L'amélioration des règles se fait graduellement. Dans le cas de l'OCDE, par exemple, il a

fallu 25 ans à partir de l'adoption des codes de libération pour que le droit d'établissement soit confirmé.

- ii) **Transparence des lois et règlements nationaux.** En imposant l'obligation de rendre compte des mesures en vigueur dans le domaine de l'investissement, ainsi que des changements apportés à la législation (AGCS, ALENA, OCDE), les instruments régionaux et multilatéraux concernant l'IED contribuent à accroître la transparence des lois et règlements nationaux et, partant, à créer un climat d'investissement favorable.
- iii) **Mécanismes de surveillance et de règlement des différends.** Les instruments bilatéraux, régionaux et multilatéraux concernant l'investissement prévoient des procédures d'application, après consultation du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements. Ces règles peuvent varier considérablement en ce qui concerne leur force et les pouvoirs délégués aux organes de surveillance (règlement proprement dit des différends ou simples consultations de spécialistes sur des questions relatives à l'interprétation et à la mise en oeuvre d'un accord donné). En outre, les accords bilatéraux et un nombre croissant d'accords régionaux traitent du règlement des litiges opposant des investisseurs à l'Etat, et témoignent d'une acceptation croissante de l'arbitrage international. Les mécanismes d'application sont importants pour définir et résoudre les problèmes concrets et assurer la mise en oeuvre effective des instruments.

On peut en conclure que l'application et le renforcement des règles prennent du temps. Les accords régionaux et multilatéraux en vigueur n'ont pas été négociés du jour au lendemain, et leur effet n'est pas immédiat. Mais la mondialisation et l'évolution des stratégies des sociétés pourraient encourager une adaptation plus rapide à l'avenir.

d) **De plus en plus, l'investissement et les questions commerciales sont traités ensemble**

Les pactes d'amitié, de commerce et de navigation conclus immédiatement après la seconde guerre mondiale portaient sur de nombreux aspects des relations économiques bilatérales, y compris l'entrée et le traitement des ressortissants d'une partie sur le territoire de l'autre, ainsi que le commerce, l'investissement et le contrôle des changes (CNUST, 1988). Cette démarche englobante, tenant compte en particulier de la nécessité d'intégrer les règles sur l'investissement, le commerce et la concurrence, a également été suivie au niveau multilatéral dans la Charte de La Havane. On s'est toutefois vite aperçu que la négociation d'accords aussi généraux n'était pas chose aisée. Aussi, dans les années 60, les pays développés se sont-ils orientés vers la conclusion d'accords bilatéraux spécialisés, portant presque exclusivement sur l'investissement. Mais dernièrement, vu les impératifs de la concurrence internationale, il est redevenu nécessaire de considérer ensemble les questions de commerce et d'investissement, en particulier au niveau régional (cf. l'ALENA) et au niveau multilatéral (Lawrence, 1996). C'est lors du Cycle d'Uruguay que les disciplines du système multilatéral ont été pour la première fois étendues à l'investissement (bien que la question eût déjà été traitée, mais indirectement, dans des instruments comme le Code des subventions et l'Accord sur les marchés publics). La convergence entre ces questions a été particulièrement nette dans les négociations sur l'AGCS, qui définit quatre modes de fourniture pour le commerce des services, dont l'établissement d'une présence commerciale. L'Accord sur les MIC est axé sur un aspect de l'interdépendance du commerce et de l'investissement. Les travaux futurs sur la politique d'investissement et la politique de la concurrence pourraient déboucher

sur une intégration plus grande encore. Une des principales questions qui se pose à ce stade est de savoir dans quelle mesure il convient d'encourager cette tendance en élaborant des principes et notions visant à associer commerce et investissement et, si l'on adopte une démarche plus générale, comment éviter les difficultés qui ont conduit les pays à se détourner des pactes d'amitié, de commerce et de navigation.

e) **Les problèmes de développement doivent et peuvent être traités**

On a déjà fait observer que les accords internationaux, pour être efficaces et stables, devaient concilier les intérêts de toutes les parties et être mutuellement avantageux. Cela vaut en particulier pour les pays en développement et, d'une façon générale, pour les accords conclus entre les pays n'ayant pas le même niveau de développement. Tout accord entre pays développés et pays en développement doit tenir compte de l'importance particulière des objectifs et stratégies de développement. Le progrès socio-économique est en effet un objectif fondamental de la communauté internationale. Cela est expressément déclaré dans divers instruments internationaux, dont certains visent exclusivement à favoriser le développement.

La question du développement peut être abordée dans les accords internationaux d'investissement à tous les niveaux et de plusieurs façons. La plupart des accords sur l'IED commencent par une déclaration de principes indiquant la volonté des parties d'encourager les flux d'investissement entre elles. Certains, notamment la quatrième Convention de Lomé conclue entre l'Union européenne et 68 Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, contiennent des engagements particuliers en vue de promouvoir l'investissement dans les régions considérées et d'accélérer leur développement. En vertu de l'Accord sur les ADPIC, les gouvernements sont tenus de prendre des mesures pour encourager le transfert de technologie aux pays les moins avancés. Les conventions fiscales passées avec des pays en développement prévoient des crédits d'impôt fictif.

En outre, les accords sur l'IED peuvent être structurés de façon à tenir compte de la situation particulière des pays en développement (CNUST, 1990). Par exemple, les dispositions d'un accord peuvent être négociées ou définies de manière à exclure du champ d'application certains domaines ou certains instruments de la politique nationale nécessaires au développement d'un pays. Parce qu'ils étaient en développement, certains pays se sont vu accorder des dérogations ou un traitement spécial dans certains accords d'investissement (comme les accords bilatéraux, l'ALENA et le code sur les pratiques commerciales restrictives). On peut également tenir compte des besoins en matière de développement ou d'ajustement en accordant des périodes de transition plus longues pour la mise en oeuvre de certains engagements (ADPIC, MIC, Charte de l'énergie, ALENA). Cela se fait d'ailleurs aussi dans les accords conclus entre pays développés - par exemple ceux de l'OCDE et de l'Union européenne - pour donner aux membres les moins avancés le temps de renforcer leur économie et de se préparer à affronter une concurrence internationale plus vive. Cette démarche facilite la participation des pays du tiers monde à la mise au point d'instruments internationaux, et leur permet de synchroniser libéralisation et développement.

* * *

35. En conclusion, des progrès ont été faits au cours des 50 dernières années dans l'élaboration d'instruments internationaux concernant l'investissement étranger direct. Il y a actuellement toute une gamme d'instruments qui ont une

portée géographique plus ou moins large et présentent de nettes différences quant au champ d'application, à la forme, au fonds, à l'esprit et à la nature juridique. Ces instruments ne sont ni exhaustifs ni incompatibles entre eux. Malgré la prolifération d'accords internationaux portant sur un éventail toujours plus large de questions, ces accords ne constituent pas un cadre complet et cohérent pour l'IED. En outre, les gouvernements peuvent accepter certaines règles au niveau bilatéral ou régional, sans être nécessairement disposés à prendre des engagements analogues au niveau multilatéral.

36. A cet égard, il est utile de rappeler que les démarches nationales, bilatérales, régionales et multilatérales suivies actuellement dans le domaine de l'IED découlent en partie du fait que l'on n'a pas encore réussi à s'entendre sur un ensemble de règles multilatérales détaillées. Depuis une dizaine d'années, toutefois, on constate une certaine convergence des politiques d'investissement, liée à la convergence des stratégies de développement. Cette évolution transforme le climat des discussions et des négociations, et conduit à considérer les avantages et les inconvénients de diverses catégories d'instruments internationaux dans une perspective nouvelle.

BIBLIOGRAPHIE

Asante, Samuel K.B. (1989). "Concept of the good corporate citizen in international business", *ICSID Review*, 4, 1 (Spring), p. 1 à 38.

Brewer, Thomas L. et Stephen Young (1995a). "European Union policies and the problems of multinational enterprises", *Journal of World Trade*, 29, 1, p. 32 à 52.

_____ (1995b). "Towards a multilateral framework for foreign direct investment: issues and scenarios", *Transnational Corporations*, 4, 1, p. 69 à 83.

_____ (1995c). "The multilateral agenda for foreign direct investment: problems, principles and priorities for negotiations at the OECD and WTO", *World Competition*, 18, 4, p. 67 à 83.

_____ (1996). "Investment policies in regional and multilateral agreements: a comparative analysis", *Transnational Corporations*, 5, 1, à paraître.

Broches, A. (1972). "The Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of other States", *Académie de La Haye, Recueil des Cours*, 130, p. 331 à 410.

_____ (1991). *Arbitration under the ICSID Convention* (Washington, D.C.: CIRDI).

Croome, J. (1995). *Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round* (Genève : Organisation mondiale du commerce).

Commission européenne (1995). "A level playing field for direct investment world-wide", COM (95) 42 (Bruxelles : Commission européenne), document ronéotypé.

Fatouros, Arghyrios A. (1993). "Les principes directeurs de l'OCDE à

l'intention des entreprises multinationales : perspectives actuelles et possibilités futures", dans Chr. Dominicé, R. Patry et Cl. Reymond, eds., *Etudes de droit international en l'honneur de Pierre Laline* (Bâle : Helbing et Lichtenhahn).

Gess, K. (1964). "Permanent sovereignty over natural resources: analytical review of the United Nations Declaration and its genesis", *International and Comparative Law Quarterly*, 13, p. 398 à 449.

Gestrin, Michael et Alan M. Rugman (1994). "The North American Free Trade Agreement and foreign direct investment", *Transnational Corporations*, 3, 1 (février), p. 77 à 95.

Gestrin, Michael et Alan M. Rugman (1996). "The NAFTA investment provisions: prototype for multilateral investment rules?" in OECD (1996). *Market Access After the Uruguay Round: Investment, Competition and Technology Perspectives* (Paris : OCDE), p. 63 à 78.

Horn, N., ed. (1980). *Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises* (Deventer: Kluwer).

Bureau international de documentation fiscale (1996). *Tax Treaties Data Base* (Amsterdam : Bureau international de documentation fiscale).

Kemper, R. (1976). *Nationale Verfuegung ueber natuerliche Ressourcen und die neue Weltwirtschaftsordnung der Vereinten Nationen* (Berlin : Duncker et Humblot).

Lawrence, Robert (1996). "Towards globally contestable markets", in OCDE, *Market Access after the Uruguay Round: Investment, Competition and Technology Perspectives* (Paris : OCDE), p. 25 à 34.

Low, Patrick et Arvind Subramanian (1995). "TRIMs in the Uruguay Round: An unfinished business?". Communication présentée à la Conférence de la Banque mondiale, 26-27 janvier 1995 (document ronéotypé).

Muchlinski, P. (1995). *Multinational Enterprises and the Law* (Oxford: Blackwell).

Nymark, Alan (1995). "Foreign direct investment in a globalizing world economy", communication présentée au Séminaire sur l'investissement étranger direct dans une économie en voie de mondialisation (Divonne II), organisé par la DSTI (CNUCED) à Divonne le 12 février 1996 (document ronéotypé).

Salacuse, Jeswald W. (1990). "BIT by BIT: the growth of bilateral investment treaties and their impact on foreign direct investment in developing countries", *International Law Review*, 24, p. 655.

Sauvant, Karl P. et Victoria Aranda (1993). "The international legal framework for transnational corporations", in A.A. Fatouros, ed., *Transnational Corporations: The International Legal Framework. United Nations Library on Transnational Corporations*, 20 (Londres et New York : Routledge for the United Nations), p. 83 à 115.

Sauvé, Pierre (1994). "A first look at investment in the Final Act of the Uruguay Round", *Journal of World Trade*, 28, 5 (octobre), p. 5 à 16.

_____ (1995a). "Market access through market presence: new directions in investment rule making". Communication présentée à la réunion annuelle de l'Association canadienne d'économie, Montréal, 3 juin (document ronéotypé).

_____ (1995b). "Assessing the General Agreement on Trade in Services: half full or half empty?", *Journal of World Trade*, 29, 4 (août), p. 125 à 145.

Shihata, Ibrahim (1992). *Towards a Greater Depolitization of Investment Disputes: The Roles of ICSID and MIGA* (Washington, D. C.: CIRDI).

Sornarajah, M. (1994). *The International Law on Foreign Investment* (Cambridge: Cambridge University Press).

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (CNUST) (1988). *Bilateral Investment Treaties* (New York : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.88.II.A.1.

_____ (1990). "Key Concepts in International Investment Arrangements and Their Relevance to Negotiations or International Transactions in Services", *Current Studies, Series A* (New York : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.90.II.A.3.

_____ (1992). *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.92.II.A.24.

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales et Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUST et CNUCED) (1991). *The Impact of Trade-related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications* (New York : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.91.II.A.19.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). *Les résultats du Cycle d'Uruguay : Premier bilan. Complément au rapport sur le commerce et le développement, 1994.* (Genève : Nations Unies), UNCTAD/TDR/14/Supplément (vol. III).

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et Banque mondiale (1994). *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook* (New York et Genève : Nations Unies).

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Division des sociétés transnationales et de l'investissement (CNUCED-DSTI) (1994). *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (Genève : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.94.II.A.14.

_____ (1995). *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (Genève : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.95.II.A.9.

_____ (1996a). *International Investment Instruments: A Compendium*, Vols. I, II and III (Genève : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.96.II.A.12.

_____ (1996b). *Incentives and Foreign Direct Investment* (Genève : Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente E.96.II.A.6.

Vandevelde, Kenneth J. (1992). *United States Investment Treaties: Theory and Practice* (Deventer: Kluwer).

_____ (1993). *"United States Investment Treaties: Theory and Practice* (Deventer: Kluwer).

Banque mondiale (1992a). *Legal Framework for the Treatment of Foreign Investment Volume I* (Washington, D.C. : Banque mondiale).

_____ (1992b). *Legal Framework for the Treatment of Foreign Investment Volume II: Report to the Development Committee and Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment* (Washington, D.C. : Banque mondiale).
