

# **RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE**

**1996**

**L'investissement, le commerce et  
les instruments internationaux**

**VUE D'ENSEMBLE**

Nations Unies

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

**RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE**

**1996**

L'investissement, le commerce et  
les instruments internationaux

*VUE D'ENSEMBLE*

Nations Unies

## NOTE

La CNUCED sert de point de convergence dans le Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour toutes les questions relatives à l'investissement étranger direct et aux sociétés transnationales. Dans le passé, le programme concernant les sociétés transnationales était exécuté par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1975-1992) et la Division des sociétés transnationales et de la gestion du Département du développement économique et social des Nations Unies (1992-1993). En 1993, le programme a été transféré à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. La CNUCED s'attache à faire mieux comprendre la nature des sociétés transnationales et leur contribution au développement et à créer un environnement propice au développement de l'investissement international et des entreprises. Elle s'acquitte de son travail par le biais de délibérations intergouvernementales, d'activités d'assistance technique, de séminaires, d'ateliers et de conférences.

Toute référence à des "pays" s'entend de pays, territoires ou zones, selon qu'il convient; les appellations employées et la présentation des données n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les appellations des groupes de pays n'ont été utilisées qu'aux fins de présentation des statistiques ou pour la commodité de l'analyse et n'impliquent pas nécessairement l'expression d'une opinion quant au niveau de développement de tel ou tel pays ou région.

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

Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément. Dans les cas où aucune donnée n'était disponible pour l'un quelconque des éléments composant une ligne de tableau, celle-ci a été omise.

Le tiret (-) signifie que l'élément en cause est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable.

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

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

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

Sauf indication contraire, le terme "dollar" (\$) s'entend du dollar des Etats-Unis d'Amérique.

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

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

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

---

---

La vue d'ensemble figurant dans le présent document est également publiée en tant que partie intégrante du World Investment Report 1996 (CNUCED, numéro de vente : E.96.II.A.14).

UNCTAD/DTCI/32 (Overview)

**TABLE DES MATIERES**

	<u>Page</u>
Avant-propos .....	4
Tendances mondiales et régionales .....	5
Les investissements étrangers directs et le commerce : corrélations et conséquences à en tirer sur le plan de l'action .....	17
Vers un cadre multilatéral pour l'investissement étranger direct ?	28

**Tableaux**

1. Entrées et sorties d'IED, 1983-1995.....	6
2. Evolution de plusieurs indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1986-1995.....	8
3. Les 10 premières STN classées d'après les actifs à l'étranger, 1994.....	11
4. Les 10 premières STN des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1994.....	13
5. Propension à exporter des entreprises affiliées étrangères majoritairement détenues par des sociétés des Etats-Unis dans le secteur manufacturier, 1966-1993.....	24
6. Modifications apportées aux régimes d'investissement, 1991-1995	28





Le *Rapport sur l'investissement dans le monde 1996* a été établi par une équipe dirigée par Karl P. Sauvant et composée de Victoria Aranda, Richard Bolwijn, Persephone Economou, Masataka Fujita, Michael Gestrin, Padma Mallampally, Fiorina Mugione, Lilach Nachum, Ludger Odenthal, Jennifer Powell, Edmund Ruhumuliza, Jörg Weber et Zbigniew Zimny. Y ont contribué également Anna Joubin-Bret, Annalisa Caresana, Danielle Lecacheur, Mina Mashayekhi, Michael Mortimore et James Zhan. Le travail a été exécuté sous la direction générale de Roger Lawrence.

L'aide à la recherche principale a été fournie par Mohamed Chiraz Baly. Plusieurs stagiaires ont prêté leur concours à différents stades de l'élaboration du Rapport de 1996 : Athina Alexiou, Mario Ardiri, Jelle Bartlema, Stefan Führer, Cynthia Hoekstra, Giuseppina Marinotti, Nguyen Phuong, Maria Popescu, Louis Toral et Katja Weigel. La production du Rapport a été exécutée par Jenifer Tacardon, Medy Almario, Elizabeth Mahiga et Mary McGee. La microédition a été exécutée par Teresita Sabico et les graphiques sont l'oeuvre de Diego Oyarzun-Reyes et de Martin Best. Le texte a été relu par Vince McCullough et les épreuves ont été préparées par Frederick Glover.

Des experts, dont certains n'appartiennent pas au système des Nations Unies, ont contribué à l'élaboration du Rapport de 1996. Particulièrement importants sont les apports de Arghyrios A. Fatouros, ainsi que de Thomas L. Brewer, John Cantwell, John M. Kline et Robert E. Lipsey. Il convient de signaler aussi les apports de Edward Dommen, Lucia Piscitello, Toshiko Matsuki, Terutomo Ozawa et Prasada Reddy. Plusieurs experts ont été consultés et ont présenté leurs observations sur divers chapitres. Ces observations, y compris celles formulées lors des réunions de groupes d'experts, émanaient de Philippe Brusick, Stephen Canner, Philippe Douvain, Harry Freeman, Murray Gibbs, Edward M. Graham, H. Peter Gray, Michael Hansen, Cory Highland, Jan Huner, Dwight Justice, Peter Koudal, Mark Koulen, James R. Markusen, Edouard Mathieu, Joel Messing, Lynn Mytelka, Deepak Nayyar, Herbert Oberhänsli, Adrian T. Otten, Antonio Parra, Stephen Pursey, Eric Ramstetter, Patrick Robinson, Pedro Roffe, Pierre Sauvé, M. Sornarajah, Anne-Christine Strandell, Kenneth Vandavelde, Louis Wells, Gerarld T. West et Mira Wilkins. A ces contributions sont venus s'ajouter les commentaires et les conseils généraux de John H. Dunning, conseiller économique principal.

De nombreux fonctionnaires de banques centrales, de bureaux de statistique, d'organismes de promotion des investissements et autres administrations s'occupant des investissements étrangers directs, ainsi que le Bureau international de documentation fiscale et les cadres de plusieurs sociétés ont également apporté leur contribution au Rapport. Les conseils de Obie Whichard ont été particulièrement importants.

Nous tenons à remercier les Gouvernements néerlandais et norvégien de leur contribution financière.

## RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE 1996

### L'INVESTISSEMENT, LE COMMERCE ET LES INSTRUMENTS INTERNATIONAUX

#### *Vue d'ensemble*

L'investissement étranger direct (IED) a progressé rapidement ces dernières années, et même plus rapidement que le commerce international qui a longtemps été le principal lien entre les économies nationales. De plus, à mesure que le contexte mondial se modifie et que les stratégies des sociétés transnationales (STN) évoluent, leurs activités font apparaître de nouvelles configurations. Il convient donc de prêter une attention nouvelle à l'importance de l'IED pour le commerce, aux interconnexions entre l'IED et le commerce et à leur incidence sur la croissance économique et la prospérité des pays, notamment en développement. Ces questions présentent un intérêt particulier dans le contexte des politiques nationales en matière d'IED et de commerce. Mais à un moment où des négociations et des discussions sur les arrangements internationaux relatifs à l'investissement se déroulent dans différents cadres, elles sont également d'actualité au niveau international. Ces questions constituent le thème spécial du *Rapport sur l'investissement dans le monde* cette année.

#### TENDANCES MONDIALES ET REGIONALES

##### ***Les flux mondiaux d'IED ont atteint un niveau record en 1995, ...***

Les entrées d'IED ont augmenté de 40 % en 1995, atteignant le chiffre record de 315 milliards de dollars. Ce sont essentiellement les pays développés qui sont à l'origine de cette expansion sans précédent de l'IED : ils ont investi 270 milliards de dollars (soit un accroissement de 42 % par rapport à 1994) et ont reçu 203 milliards de dollars d'investissement (soit une progression de 53 %) (voir tableau 1). Cet accroissement spectaculaire de l'IED dans les pays développés s'est accompagné d'une forte hausse des entrées d'investissements directs dans les pays en développement qui, en atteignant 100 milliards de dollars, ont établi un nouveau record en 1995; les sorties d'investissements des pays en développement ont elles aussi progressé pour atteindre 47 milliards de dollars. Les flux d'investissements vers l'Europe centrale et orientale ont presque doublé pour atteindre 12 milliards de dollars en 1995, alors qu'ils n'avaient pas varié en 1994.

Les investissements se concentrent sur quelques pays. Les 10 premiers pays d'accueil en ont reçu les deux tiers en 1995 et les 100 plus petits pays bénéficiaires 1 % seulement.

**Tableau 1. Entrées et sorties d'IED, 1983-1995**

(En milliards de dollars et en pourcentage)

Année	Pays développés		Pays en développement		Europe centrale et orientale		Ensemble des pays	
	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties
Valeur (en milliards de dollars)								
1983-1987	58,7	72,6	18,3	4,2	0,02	0,01	77,1	76,8
1988-1992	139,1	193,3	36,8	15,2	1,36	0,04	177,3	208,5
1990	169,8	222,5	33,7	17,8	0,30	0,04	203,8	204,3
1991	114,0	201,9	41,3	8,9	2,45	0,04	157,8	210,8
1992	114,0	181,4	50,4	21,0	3,77	0,10	168,1	203,1
1993	129,3	192,4	73,1	33,0	5,59	0,20	207,9	225,5
1994	132,8	190,9	87,0	38,6	5,89	0,55	225,7	230,0
1995	203,2	270,5	99,7	47,0	12,08	0,30	314,9	317,8
Part du total (en pourcentage)								
1983-1987	76	95	24	5	0,02	0,01	100	100
1988-1992	78	93	21	7	0,77	0,02	100	100
1993	62	85	35	15	2,70	0,09	100	100
1994	59	83	39	17	2,60	0,24	100	100
1995	65	85	32	15	3,80	0,09	100	100
Taux de croissance (en pourcentage)								
1983-1987	37	35	9	24	-7	68	29	35
1988-1992	-4	3	15	16	298	46	1	4
1993	13	6	45	52	46	99	24	11
1994	3	-1	19	17	7	179	9	2
1995	53	42	15	22	106	-45	40	38

Source : CNUCED, *World Investment Report 1996*, p. 4.

Les investissements destinés aux 10 premiers pays d'accueil sont aussi plus importants pour leur économie qu'ils ne le sont pour les 100 pays les moins bien lotis : la part du stock d'IED dans le PIB des 100 plus petits bénéficiaires est inférieure à celle des 10 premiers bénéficiaires. S'agissant des sorties, les cinq principaux pays d'origine (Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, Japon et France) ont représenté environ les deux tiers du total

en 1995.

L'investissement étranger direct est un vecteur important de la mondialisation. Les investissements effectués par les quelque 39 000 sociétés mères dans leurs quelque 270 000 sociétés étrangères affiliées ont atteint 2 700 milliards de dollars en 1995 (voir tableau 2). En outre, les flux d'IED ont doublé de volume entre 1980 et 1994 par rapport à la formation brute mondiale de capital fixe et au PIB mondial. Et la valeur ajoutée de toutes les sociétés étrangères affiliées représentait 6 % du PIB mondial en 1991, contre 2 % en 1982.

***... grâce notamment à l'essor des fusions et rachats utilisés de plus en plus comme stratégie d'entreprise ...***

Le récent essor des flux d'IED traduit le fait qu'un nombre croissant de sociétés, y compris dans les pays en développement, intensifient leurs activités à l'échelle mondiale sous l'effet de la concurrence, de la libéralisation et de l'ouverture de nouveaux secteurs à l'investissement. Ces sociétés ont de nouveau recours à la stratégie des fusions et rachats dont ils font leur principal instrument pour se doter de moyens de production à l'étranger en vue de protéger, de consolider et de renforcer leur compétitivité à l'échelle internationale.

La valeur totale des transactions transfrontières portant sur des fusions et rachats (y compris les investissements de portefeuille) a doublé entre 1988 et 1995 pour atteindre 229 milliards de dollars. La valeur des fusions et rachats à participation majoritaire (à l'exclusion de ceux comportant des investissements de portefeuille et de l'IED à participation minoritaire) a augmenté de 84 % pendant la période 1988-1995 pour atteindre 135 milliards de dollars. En Europe occidentale - région au centre des fusions et rachats en 1995 - les ventes majoritaires transfrontières de sociétés se sont chiffrées à 50 milliards de dollars et les achats à 66 milliards. Ils résultaient en majeure partie de transactions au sein de l'Union européenne, mais c'est aux Etats-Unis qu'on a enregistré les plus hauts niveaux de transactions portant sur des fusions et rachats en 1995 : 49 milliards de dollars pour les ventes et 38 milliards pour les achats. Parmi les branches d'activité où les fusions et rachats transfrontières ont été nombreux figurent la distribution d'énergie, les télécommunications, l'industrie pharmaceutique et les services financiers. On a observé également un accroissement notable de la participation des petites et moyennes entreprises et des entreprises liées aux services. Dans l'ensemble, l'essor des fusions et rachats amorcé à la fin des années 80 et ralenti par la récession de l'IED au début des années 90 a facilité l'ascension des flux d'IED à des niveaux records en 1995.

**Tableau 2. Evolution de plusieurs indicateurs de l'IED  
et de la production internationale, 1986-1995**

(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur aux prix courants, 1995 <sup>a</sup> (En milliards de dollars)	Taux annuel de croissance (Pourcentage)	
		1986-1990	1991-1994
Entrées d'IED en termes de flux	315	24,7	12,7
Sorties d'IED en termes de stock	2 730	19,8	8,8
Ventes des sociétés étrangères affiliées	6 022 <sup>b</sup>	17,4	5,4 <sup>e</sup>
Recettes en royalties et redevances	41 <sup>d</sup>	21,8	10,1
PIB au coût des facteurs	24 948 <sup>d</sup>	10,8	4,3
Produit brut des sociétés étrangères affiliées	1 410 <sup>e</sup>	11,0 <sup>f</sup>	11,4 <sup>g</sup>
Formation brute de capital fixe	5 681 <sup>d</sup>	10,6	4,0
Exportations de biens et de services non facteurs	4 707 <sup>b</sup>	14,3	3,8 <sup>c</sup>

Source : CNUCED, *World Investment Report 1996*, p. 5.

<sup>a</sup> Estimations.	<sup>b</sup> 1993.	<sup>c</sup> 1991-1993.
<sup>d</sup> 1994.	<sup>e</sup> 1991.	<sup>f</sup> 1982-1989.
<sup>g</sup> 1989-1991.		

*Note : Ne sont pas prises en compte dans ce tableau la valeur des ventes mondiales des sociétés étrangères affiliées liées à leurs sociétés mères par des relations sans participation au capital social, ni les ventes des sociétés mères elles-mêmes.*

**...et commencent à se ressentir de l'ouverture de l'infrastructure à la participation étrangère.**

Grâce à la libéralisation et à la déréglementation, et aussi au fait que les gouvernements se tournent de plus en plus vers des sociétés étrangères pour se fournir en capital et en technologie, les nouvelles possibilités d'investissement apparues dans l'infrastructure ont aidé l'IED à atteindre des niveaux records. L'infrastructure, et notamment les communications, ont attiré des flux d'IED d'environ 7 milliards de dollars par an au début des années 90, mais ce chiffre ne représente qu'une fraction des besoins totaux d'investissement qui restent en grande partie à satisfaire dans ce secteur.

Les investissements dans l'infrastructure en provenance des principaux pays d'origine ont représenté entre 3 et 5 % de leurs sorties totales en 1995. Dans nombre de pays, les flux d'IED constituent moins de 1 % de la formation brute de capital fixe dans l'infrastructure. Pour les Etats-Unis, premier

investisseur à l'étranger, la part du secteur de l'infrastructure dans les sorties d'IED s'est établie à 4,9 % par an en moyenne entre 1992 et 1994. Les sociétés transnationales sises aux Etats-Unis avaient investi 14 milliards de dollars dans l'infrastructure fin 1994, soit 2,3 % de leur stock total à l'étranger. Cette part est faible si on la compare à celle de l'IED dans l'infrastructure en 1940. A cette époque, plus d'un tiers des stocks d'IED des Etats-Unis en Amérique latine se trouvaient dans l'infrastructure. Par la suite, des vagues de nationalisations et d'expropriations ont fait baisser les stocks d'IED dans des proportions spectaculaires et cette tendance n'a commencé à s'inverser que depuis peu.

Plusieurs facteurs sont à l'origine du regain d'intérêt manifesté par les STN pour l'infrastructure. Sachant que des déficiences dans les services d'infrastructure peuvent entraver le développement économique, de plus en plus de gouvernements acceptent de privatiser et des monopoles d'Etat d'en abandonner le contrôle afin d'attirer la technologie et les investissements étrangers et de réaliser des gains d'efficacité. Entre 1988 et 1995, les privatisations dans l'infrastructure ont mobilisé près de 40 milliards de dollars de capitaux privés dont plus de la moitié sous forme d'investissements étrangers directs et d'investissements de portefeuille. De plus, l'évolution technologique, notamment dans le secteur des télécommunications, a transformé des branches d'infrastructure dominées auparavant par des monopoles naturels en activités concurrentielles se prêtant à des investissements rentables. Dans beaucoup de pays, les capitaux obtenus auprès de sources publiques ne suffisent plus à satisfaire les besoins de financement pour le développement de l'infrastructure. Il faut donc faire appel à des capitaux d'origine privée, en s'adressant le plus souvent aux STN et en utilisant de nouvelles techniques de financement des projets tels que construction-exploitation-transfert, construction-acquisition-exploitation et construction-acquisition-transfert.

Malgré le niveau encore faible des flux d'IED dans l'infrastructure, l'engagement des STN dans ce secteur promet d'augmenter à l'avenir. En dépit de charges fixes élevées, de nombreux projets d'infrastructure séduisent les investissements étrangers. Le processus de libéralisation de l'IED et de déréglementation de l'infrastructure qui se poursuit, et le renforcement parallèle des garanties de l'investissement, atténuent les risques de nationalisation. Un accroissement de la présence des STN dans l'infrastructure, à travers la création de technopoles, de zones franches industrielles et d'équipements pour la mise en valeur des ressources humaines, par exemple, favorise tout particulièrement l'IED.

***Les plus grandes STN du monde accentuent leur caractère transnational...***

Les 100 premières STN du monde (à l'exclusion des institutions bancaires et financières), classées selon l'importance des actifs à l'étranger, ont

toutes leur siège dans des pays développés. Elles possèdent approximativement 1 400 milliards de dollars d'actifs à l'étranger et représentent environ le tiers du stock mondial d'IED. Cette part n'a pas varié au cours des cinq dernières années. La Royal Dutch Shell (Royaume-Uni/Pays-Bas) arrive en tête de la liste des 100 premières STN depuis 1990 (voir tableau 3). Un indice composite de transnationalité combinant les actifs, les ventes et les effectifs à l'étranger donne un classement différent des 100 premières STN : la Royal Dutch Shell descend à la vingt-septième place et Thomson Corporation (Canada) grimpe à la première.

Les traits marquants de cette liste sont les suivants :

- ! Par pays d'origine, les STN américaines (avec 32 sociétés dans les 100 premières) sont les plus nombreuses dans le classement établi selon la part des actifs à l'étranger dans le total des actifs en 1994.
- ! Les STN japonaises sont celles dont le nombre a augmenté le plus rapidement parmi les 100 premières puisqu'elles sont passées de 11 en 1990 à 19 en 1994. Les STN japonaises dans le secteur de l'électronique figuraient parmi les nouveaux arrivants les plus importants.
- ! Les STN européennes dominent dans les industries de capital et les branches d'activité à forte intensité de recherche-développement comme les industries chimique et pharmaceutique.
- ! Par branche d'activité, les STN dans les industries chimique et pharmaceutique se classent en tête de l'indice de transnationalité, suivies par les sociétés des secteurs de l'alimentation et de l'électronique. Les sociétés de négoce se retrouvent en queue.

Les projets d'investissements futurs des 100 premières STN laissent prévoir une forte croissance de l'IED (ainsi que de l'investissement total), qui serait en partie alimentée par la croissance économique dans les principaux pays d'accueil, parmi lesquels les pays en développement prennent une place plus importante. Mais les investissements directs entre pays développés continueront de figurer en bonne place dans les investissements futurs des 100 premières STN. Les sociétés transnationales sises en Amérique du Nord voient dans l'Europe la principale destination de leurs futurs investissements, notamment dans le secteur des techniques de pointe et celui des biens de consommation. De même, les STN européennes considèrent les Etats-Unis comme leur site de prédilection. Les STN japonaises, quant à elles, sont surtout attirées par l'Asie. Les sociétés transnationales d'Amérique du Nord et d'Europe ont elles aussi une bonne opinion de l'Asie. Cette région devrait donc enregistrer dans la seconde moitié des années 90 la plus forte croissance des investissements prévus par les grandes sociétés transnationales du monde entier.

**Tableau 3. Les 10 premières STN classées d'après les actifs à l'étranger, 1994**

(Milliards de dollars et effectifs)

Classement d'après :		Société	Pays d'origine	Branche d'activité <sup>c</sup>	Actifs		Ventes		Effectifs		Indice <sup>b</sup>
Actifs à l'étranger	Indice <sup>b</sup>				A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	
1	27	Royal Dutch Shell <sup>f</sup>	Royaume-Uni/Pays-Bas	Pétrole	63,7	102,0	51,1	94,8	79 000	106 000	63,6
2	80	Ford	Etats-Unis	Véhicules automobiles et leurs éléments	60,6	219,4	38,1	128,4	96 726	337 778	28,6
3	26	Exxon	Etats-Unis	Pétrole	56,2	87,9	72,3	113,9	55 000	86 000	63,8
4	85	General Motors	Etats-Unis	Véhicules automobiles et leurs éléments	.. <sup>d</sup>	198,6	44,0	152,2	177 730	692 800	25,7
5	38	IBM	Etats-Unis	Ordinateurs	43,9	81,1	39,9	64,1	115 555	219 839	56,4
6	30	Volkswagen	Allemagne	Véhicules automobiles et leurs éléments	.. <sup>d</sup>	52,4	29,0	49,3	96 545	242 318	60,4
7	97	General Electric	Etats-Unis	Electronique	33,9	251,5	11,9	59,3	36 169	216 000	16,7
8	82	Toyota	Japon	Véhicules automobiles et leurs éléments	.. <sup>d</sup>	116,8	37,2	91,3	27 567	172 675	28,1
9	59	Daimler-Benz	Allemagne	Transports et communications	27,9	66,5	46,3	74,0	79 297	330 551	42,8
10	37	ElfAquitaine	France	Pétrole	.. <sup>d</sup>	48,9	26,2	38,9	43 950	89 500	56,7

Source : CNUCED, *World Investment Report 1996*, p. 30.

<sup>a</sup> Le classement des sociétés par branche d'activité suit celui de la liste "Fortune Global 500" de la revue *Fortune*, 25 juillet 1994, et de la liste "Fortune Global Service 500" de la revue *Fortune*, 22 août 1994. *Fortune* classe les sociétés d'après la branche d'activité ou les services où elles réalisent leur plus gros chiffre d'affaires. Les groupes de branches d'activité sont établis d'après les catégories fixées par l'Office of Management and Budget des Etats-Unis. Plusieurs sociétés sont toutefois très diversifiées (General Electric, par exemple).

<sup>b</sup> L'indice de transnationalité est la moyenne des rapports entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, entre les ventes à l'étranger et le total des ventes et entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total. Le classement indiqué se fonde sur un classement des 100 premières STN.

<sup>c</sup> Les chiffres des ventes à l'étranger concernent les ventes effectuées hors d'Europe, alors que les chiffres des effectifs à l'étranger concernent les effectifs hors du Royaume-Uni et des Pays-Bas.

<sup>d</sup> Les données relatives aux actifs à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans les cas où elles ne sont pas disponibles, elles sont calculées sur la base des rapports entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total, entre les ventes à l'étranger et le total des ventes et autres ratios utilisés pour le calcul de l'indice de transnationalité.

*...et les principales STN des pays en développement suivent la même voie.*

Les 50 plus grandes STN sises dans les pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, représentaient environ 10 % du volume global des investissements directs à l'étranger des entreprises de leur pays d'origine. Le rapport des ventes à l'étranger de ces sociétés au total de leurs ventes est élevé (30 %), mais le rapport de leurs actifs à l'étranger au total de leurs actifs (9 %) est faible. Leur indice global de transnationalité (21 %) est bas, par rapport à celui des 100 premières STN du monde (42 %), ce qui s'explique par la brièveté de leurs antécédents en tant qu'investisseurs importants à l'étranger, mais leurs projets d'expansion donnent à penser qu'elles accentueront de plus en plus leur caractère transnational.

En 1994, Daewoo (République de Corée) se classait en tête des 50 plus grandes STN des pays en développement sur la base du rapport des actifs à l'étranger au total des actifs (voir tableau 4). La société mexicaine Cemex, première des STN des pays en développement en 1993, venait à la troisième place. D'après l'indice de transnationalité, Creative Technology (Singapour), fabricant de systèmes acoustiques normalisés pour ordinateurs personnels, qui détient plus de 60 % du marché mondial, occupait la première place en 1994. Par pays d'origine, les STN de la Chine et de la République de Corée, avec huit mentions chacune, étaient les plus nombreuses parmi les 50 premières STN des pays en développement classées d'après la part des actifs à l'étranger dans le total des actifs. Par branche d'activité, les STN des secteurs de la construction et de l'électronique étaient les mieux placées.

Tableau 4. Les 10 premières STN des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1994  
(Millions de dollars et effectifs)

Classement d'après :		Société	Pays	Branche d'activité	Indice <sup>a</sup>						
Actifs à l'étranger	Indice <sup>a</sup>				Actifs		Ventes		Effectifs		
				A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total		
1	11	Daewoo	Corée, Rép. de <sup>b</sup>	Electronique	.. <sup>c</sup>	33 000	16 000	40 000	100 000	200 000	33,0
2	10	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong	Activités diversifiées	.. <sup>c</sup>	52 192	12 500	30 168	15 086	26 855	34,4
3	8	Cemex SA	Mexique	Ciment	2 847	7 893	744	2 101	8 073	20 997	36,6
4	5	Jardine Matheson Holdings Limited <sup>d</sup>	Hong Kong	Construction	2 539	6 350	6 463	9 559	50 000	220 000	43,4
5	..	China State Construction Engeneering Corp.	Chine	Construction	2 189	.. <sup>e</sup>	1 010	.. <sup>e</sup>	.. <sup>e</sup>	.. <sup>e</sup>	..
6	..	China Chemicals Imports & Exports	Chine	Négoce	1 915	.. <sup>e</sup>	7 914	.. <sup>e</sup>	.. <sup>e</sup>	.. <sup>e</sup>	..
7	20	Samsung Co., Ltd.	Corée, Rép. de <sup>b</sup>	Electronique	.. <sup>c</sup>	38 000	21 440	67 000	42 235	195 429	19,5
8	17	LG Group	Corée, Rép. de <sup>b</sup>	Electronique	.. <sup>c</sup>	25 000	8 600	43 000	29 061	59 200	25,1
9	19	Grupo Televisa SA de CV	Mexique	Médias	1 371	3 260	286	1 288	.. <sup>f</sup>	21 600	22,2
10	34	Hyundai	Corée, Rép. de <sup>b</sup>	Activités diversifiées	1 293	9 657	1 610	13 081	814	44 835	9,2

Source : CNUCED, *World Investment Report 1996*, p. 34.

<sup>a</sup> L'indice de transnationalité est la moyenne des rapports entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, entre les ventes à l'étranger et le total des ventes et entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total. Le classement indiqué se fonde sur un classement des 50 premières STN des pays en développement.

<sup>b</sup> Les normes comptables de la République de Corée n'exigent pas la publication d'états financiers consolidés englobant les sociétés affiliées sises dans le pays et à l'étranger. Les chiffres présentés ici sont des estimations d'états financiers consolidés fournis par les sociétés comme suite à une enquête de la CNUCED. Dans les cas où les données sur les éléments étrangers étaient disponibles, on a repris les chiffres représentant les totaux pour les groupes de sociétés.

<sup>c</sup> Les données relatives aux actifs à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans les cas où elles ne sont pas disponibles, les chiffres sont calculés sur la base des rapports entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total, entre les ventes à l'étranger et le total des ventes et autres ratios utilisés pour le calcul de l'indice de transnationalité.

<sup>d</sup> Filiale de Jardine Matheson Holdings of Bermuda.

<sup>e</sup> Données non disponibles.

<sup>4</sup> Les données relatives aux effectifs à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans les cas où elles ne sont pas disponibles, les chiffres sont calculés sur la base d'autres ratios concernant les éléments étrangers utilisés pour le calcul de l'indice de transnationalité.

***Les pays développés, Etats-Unis en tête, ont enregistré un accroissement rapide des flux d'IED en 1995, ...***

Près de 90 % de l'accroissement des entrées (et sorties) d'IED en 1995 sont à mettre au compte des pays développés. De ce fait, la part de ces pays dans les entrées mondiales est ainsi passée de 59 % en 1994 à 65 % en 1995, et leur part dans les sorties de 83 à 85 %. Quelques pays sont à l'origine de cet accroissement : dans l'ordre, les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la France et l'Australie pour les entrées; les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne pour les sorties.

Avec une progression importante de leurs entrées et sorties d'IED en 1995, les Etats-Unis ont renforcé leur position de premier pays d'origine et premier pays d'accueil. Les entrées se sont chiffrées à 60 milliards de dollars, soit deux fois plus qu'au Royaume-Uni, deuxième plus grand bénéficiaire parmi les pays développés. Par suite du niveau élevé des investissements relatifs à des fusions et rachats effectués par les STN d'Europe occidentale, avec en tête le Royaume-Uni et l'Allemagne, les entrées de capitaux de participation aux Etats-Unis ont progressé de 50 %. Les bénéficiers réinvestis et les prêts intragroupe (autres composantes de l'IED) ont augmenté de 78 % et 36 % respectivement. De même, les sorties de 95 milliards de dollars enregistrées aux Etats-Unis en 1995 tenaient à la fois à des flux records de capitaux de participation (42 milliards de dollars) et au niveau sans précédent des bénéficiers réinvestis (42 milliards de dollars); 54 % de ces flux sont allés à l'Europe occidentale.

Le Royaume-Uni et l'Allemagne ont également enregistré des sorties records en 1995, soit 38 milliards et 36 milliards de dollars respectivement. L'investissement direct du Royaume-Uni à l'étranger s'est caractérisé par des investissements de grande envergure effectués sur ses principaux marchés d'exportation (Union européenne et Etats-Unis). Les STN allemandes ont porté leur attention sur les possibilités d'investissement à l'étranger, en partie pour échapper à la hausse des coûts et à l'appréciation de la monnaie en Allemagne et aussi parce que les investissements dans la région orientale du pays ont diminué du fait de l'achèvement du programme de privatisation.

Des augmentations de 20 % en 1994 et de 15 % en 1995 témoignent d'une nette reprise des investissements japonais directs à l'étranger. Les STN japonaises investissent plus rapidement à l'étranger qu'au Japon. Cependant, les sorties d'IED en 1995 ont encore été inférieures de plus de moitié à la moyenne annuelle enregistrée pendant la période 1989-1991. La majeure partie des investissements directs du Japon à l'étranger sont destinés à l'Asie de l'Est et du Sud-Est et aux pays développés et visent à mettre en place des réseaux régionaux ou mondiaux (recherche de l'efficacité) ou à approvisionner des marchés locaux. Les flux d'investissements vers l'Afrique et l'Europe

centrale et orientale ont été de faible ampleur et n'ont représenté que 0,1 et 0,3 % respectivement du total des investissements japonais à l'étranger en 1990-1994. Pour retrouver et accroître leur compétitivité internationale, les entreprises affiliées à des sociétés japonaises créent des sociétés affiliées de "deuxième génération" à l'étranger. Par exemple, 47 % des sociétés affiliées japonaises de Hong Kong et 43 % de ces mêmes sociétés à Singapour ont déjà créé à l'étranger leurs propres entreprises affiliées.

**... tandis que les flux à destination de pays en développement ont progressé et que ceux à destination des pays en développement d'Asie ont fait un bond.**

L'essor actuel des flux d'IED à destination des pays en développement, avec des entrées qui ont atteint 100 milliards de dollars en 1995, s'explique par la croissance économique soutenue et le processus de libéralisation et de privatisation en cours dans ces pays, ainsi que par leur intégration croissante dans les projets d'investissement des STN. La part des pays en développement dans les sorties globales de capitaux des cinq pays développés qui investissent le plus à l'étranger est passée de 18 % en 1990-1992 à 28 % en 1993-1994. Les investissements entre pays en développement sont également en progression : en 1994, par exemple, plus de la moitié des investissements directs effectués à l'étranger par des pays en développement d'Asie l'ont été dans la même région.

L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est est demeurée la principale région d'accueil avec des entrées estimées à 65 milliards de dollars en 1995, soit les deux tiers du total des entrées d'IED dans les pays en développement. En raison de la taille et du dynamisme de l'Asie en développement, il est devenu de plus en plus important pour les STN de tous pays de desservir rapidement des marchés en expansion ou d'exploiter les ressources matérielles et incorporelles de cette région pour mettre en place des réseaux de production mondiaux. Les STN de l'Union européenne, en particulier, qui avaient négligé l'Asie par le passé, changent maintenant de cap et investissent davantage dans cette région.

La Chine occupe la première place parmi les pays en développement bénéficiaires depuis 1992. Bien que les entrées de capitaux d'investissement progressent également dans d'autres pays, c'est principalement la Chine, avec 58 % des flux destinés à l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est en 1995, qui est à l'origine de l'essor actuel des investissements en Asie. Toutefois, l'évolution récente de la politique chinoise en matière d'investissements étrangers directs pourraient ralentir ces flux momentanément. La Chine s'achemine vers le traitement national en éliminant progressivement certaines préférences accordées aux investisseurs étrangers, telles que l'exonération des droits d'importation, qui ont eu pour effet de fausser les marchés, d'encourager les "aller-retour", les placements spéculatifs et la création

d'entreprises étrangères fantômes. Toutefois, étant donné la croissance remarquable de l'économie chinoise et l'ouverture continue de nouveaux secteurs tels que l'infrastructure à l'IED, l'attrait qu'offre ce pays pour les investisseurs étrangers ne risque pas d'être sérieusement entamé. L'essor des investissements en Asie va donc probablement se poursuivre au cours des années à venir.

***Les flux d'investissement à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes ont augmenté mais restent concentrés, ...***

L'Amérique latine et les Caraïbes ont enregistré un accroissement de 5 % des entrées d'IED, qui sont passées à 27 milliards de dollars en 1995. Elles ont toutefois principalement porté sur certaines branches d'activité (la construction automobile au Mexique et au Brésil, les ressources naturelles au Chili) ou été une conséquence de la privatisation (Argentine et Pérou). Les flux d'investissements dans les pays d'Amérique latine sont de ce fait sensibles au contexte de ces branches d'activité ou aux politiques de privatisation. Surtout au niveau de chaque pays, ils sont sujets à d'importantes fluctuations qui expliquent leur évolution en dents de scie.

L'Argentine, le Pérou et le Venezuela illustrent bien cette évolution irrégulière des investissements étrangers directs : lorsque plusieurs grandes entreprises ont été privatisées au début des années 1990, les entrées d'investissements sont montées en flèche mais, dans les années suivantes, elles ont considérablement reculé et ce reflux n'a été compensé qu'en partie par les investissements postérieurs à la privatisation. Les investissements effectués dans de grands projets miniers ou dans des branches d'activité comme la construction automobile peuvent également faire apparaître des "pointes" dans les flux d'IED et leur donner cet aspect en dents de scie. Des flux concentrés d'IED peuvent non seulement modifier radicalement le classement des bénéficiaires d'une année sur l'autre, mais peser aussi sur la composition de ces flux par branches d'activité dans un pays donné. Au Pérou, par exemple, les transports et communications représentaient 42 % du stock total d'investissements étrangers directs en 1995, contre 0,4 % en 1990, cette montée en flèche résultant d'un grand programme de privatisation dans les télécommunications. Etant donné les privatisations à grande échelle qui ont débuté au Brésil et le lancement de grands projets d'investissement dans le secteur automobile, le niveau et la composition des entrées d'investissements directs dans les pays d'Amérique latine continueront d'évoluer en dents de scie pendant quelques années encore.

***... tandis que l'Afrique reste marginalisée ...***

Si le stock d'IED en Afrique a doublé entre 1985 et 1995, les entrées n'ont pas progressé aussi rapidement que dans les autres régions. En 1995,

elles étaient à peu près au même niveau qu'en 1994, soit 5 milliards de dollars. La part de l'Afrique dans le total des flux destinés aux pays en développement est de ce fait tombée à 4,7 % en 1995 (contre 5,8 % en 1994). Mais d'importants changements sont intervenus dans la répartition géographique de l'IED en Afrique. Dans les années 80, l'Afrique australe mobilisait plus de 40 % du stock d'IED en Afrique, mais son importance a nettement diminué depuis et, en 1993, elle ne représentait plus qu'un quart environ du stock de l'Afrique. En revanche, les pays d'Afrique du Nord qui, en 1980 représentaient à peine 12 % du stock total de l'Afrique ont considérablement amélioré leur position puisqu'ils comptaient plus de 30 % du stock en 1993, grâce essentiellement à l'accroissement des investissements européens. Les investisseurs des pays développés ont manifesté un intérêt inégal pour l'Afrique. Pour des raisons de proximité géographique et de liens datant de la période coloniale, les investisseurs d'Europe occidentale se sont toujours montrés plus actifs dans cette région que leurs homologues américains et japonais. Au sein de l'Europe occidentale, la France, l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni sont les principaux investisseurs en Afrique.

L'importance de l'IED pour les pays bénéficiaires africains varie très sensiblement d'un pays à l'autre. Pour ceux qui, tel le Nigéria, bénéficient de gros apports, l'IED n'est pas aussi important par rapport à la taille de l'économie nationale que pour des pays comme la Guinée équatoriale où les entrées d'investissement sont faibles.

***... et que l'Europe centrale et orientale enregistrent un essor de l'IED face à la reprise économique.***

Sous l'impulsion des vagues de privatisation et aussi de la reprise économique dans certains pays (Pologne et République tchèque), les entrées d'IED en Europe centrale et orientale ont grimpé à des niveaux records. Après être restées stationnaires en 1994, elles ont presque doublé en 1995 pour atteindre un volume estimatif de 12 milliards de dollars. La région a absorbé 5 % des flux mondiaux en 1995, contre 1 % seulement en 1991. La Hongrie et la République tchèque ont représenté environ les deux tiers de l'accroissement enregistré en 1995, avec des entrées qui ont triplé pour atteindre 3,5 et 2,5 milliards de dollars respectivement. Les apports d'IED à la Fédération de Russie en 1995 ont été estimés à 2 milliards de dollars, soit le double de leur volume en 1994.

Une part importante de l'investissement étranger direct dans les pays d'Europe centrale et orientale - 18 % en 1994 - correspond à la privatisation des entreprises d'Etat. Mais elle a considérablement diminué par rapport à la période 1989-1993 où, pour les principaux pays bénéficiaires (à l'exclusion de la Fédération de Russie) les entrées liées à la privatisation représentaient la majeure partie de l'IED. On observe une corrélation entre l'évolution des

entrées d'IED et, en particulier, des entrées non liées à la privatisation, et la croissance de la production intérieure : dans la plupart de ces pays, les investissements étrangers directs se sont redressés lorsque la croissance du PIB est devenue positive. Ainsi, si de nombreux investisseurs étrangers se sont empressés d'établir une présence nominale en Europe centrale et orientale, lorsque ces pays ont commencé à libéraliser leurs cadres d'investissement à la fin des années 1980 et au début des années 1990, ce n'est que lorsque la transition a été bien engagée et que le PIB a retrouvé sa croissance que les STN ont commencé à investir dans des proportions notables. Le doublement des entrées d'IED dans la région en 1995 atteste de la constatation par les STN que les pays d'Europe centrale et orientale, et notamment ceux d'Europe centrale, sont bien parties pour devenir des économies de marché.

**LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS DIRECTS ET LE COMMERCE :  
CORRELATIONS ET CONSEQUENCES A EN TIRER SUR LE PLAN DE L'ACTION**

La croissance rapide des investissements étrangers directs et les débats concernant les mécanismes internationaux liés à ces investissements ont suscité un regain d'intérêt pour la question des rapports entre le commerce et l'IED. Est-ce le commerce qui entraîne des investissements étrangers directs, ou l'inverse ? Les investissements étrangers directs se substituent-ils aux échanges commerciaux ou, là encore, cette proposition peut-elle être renversée ? Se complètent-ils mutuellement ? Autrement dit, qu'implique l'expansion de l'IED pour le commerce et, surtout, quelles en sont les incidences pour la croissance et le développement ?

***L'IED et le commerce servant l'un et l'autre la croissance et le développement, il importe de comprendre leurs corrélations.***

L'investissement étranger direct et le commerce comptent pour beaucoup dans la performance économique, la croissance et le développement. Ils sont en outre de plus en plus étroitement liés. Cette interaction est importante pour plusieurs raisons :

- ! Le rôle positif du commerce dans la croissance et le développement est depuis longtemps reconnu et pris en compte dans les politiques commerciales. L'investissement étranger direct, principal moyen de fournir des biens et des services sur les marchés étrangers et facteur clef dans l'organisation de la production internationale, exerce une influence grandissante sur le volume, l'orientation et la structure des échanges commerciaux au niveau mondial, tout comme les politiques appliquées en matière d'investissement.
  
- ! Le rôle positif de l'IED dans la croissance et le développement est

de plus en plus apprécié, ce dont il est désormais tenu compte dans les politiques appliquées en la matière. Le commerce et les politiques connexes peuvent influencer de diverses façons le montant, la destination et la composition des apports d'IED.

! Mis à part les incidences distinctes de l'un et de l'autre sur la croissance et le développement, les corrélations entre le commerce et l'IED doivent être prises en considération si l'on veut maximiser la contribution de chacun au développement, ainsi que leurs effets de synergie avec les objectifs plus larges de la croissance et du développement.

Voilà pourquoi il semble souhaitable d'examiner de manière plus approfondie la nature des liens entre les investissements étrangers directs et les échanges commerciaux. Mais il y a aussi une autre raison à cela : les politiques nationales relatives à l'IED et celles qui se rapportent au commerce sont généralement élaborées indépendamment les unes des autres, de sorte qu'elles ne sont pas toujours parfaitement solidaires du point de vue des objectifs de politique générale et de l'efficacité de leurs modalités d'application. Une meilleure compréhension de ces liens peut contribuer à la formulation de politiques nationales complémentaires en la matière. Elle fournit aussi, bien entendu, des éléments d'appréciation et une base de départ pour procéder à des échanges de vues au niveau international au sujet des arrangements qui s'imposent sur le plan de la politique générale.

***La relation entre le commerce et l'IED dans un produit donné se caractérise par un processus d'internationalisation par étapes ...***

Historiquement, les relations entre investissements étrangers directs et échanges commerciaux visant un produit donné se sont caractérisées par un processus séquentiel linéaire d'internationalisation par étapes, le commerce entraînant l'IED, ou vice versa.

Dans le secteur manufacturier, les entreprises orientées vers le marché commencent généralement à produire et à vendre au niveau intérieur. Elles internationalisent leur activité par le biais des exportations, d'accords de licence et d'autres arrangements contractuels et en créant des entreprises commerciales affiliées à l'étranger, avant de recourir à l'IED. En raison de cette séquence linéaire, l'IED est souvent considéré comme une activité qui se substitue au commerce dans l'industrie manufacturière. A cela s'ajoute la notion d'un cycle du produit où l'IED intervient uniquement lorsqu'une entreprise innovante estime que l'exportation n'est plus aussi profitable que la production à l'étranger. Cette succession d'étapes - le commerce entraînant l'IED - caractérise un processus d'internationalisation motivé par la recherche de marchés, principal facteur qui dicte traditionnellement la

conduite des sociétés transnationales. Cependant, les entreprises manufacturières qui cherchent des facteurs de production peu coûteux (main-d'oeuvre notamment) dans le cadre d'efforts visant à améliorer leur efficacité et leurs résultats entament parfois leur processus d'internationalisation par des IED, générateurs d'échanges commerciaux.

Les rapports entre commerce et IED dans le secteur des ressources naturelles se caractérisent également pour l'essentiel par une progression linéaire de l'un à l'autre. Soit les importations viennent en premier, suivies d'IED du pays importateur dans le cadre d'un processus d'intégration verticale qui peut déboucher sur un accroissement des exportations du pays d'accueil; soit l'initiative en revient à des entreprises en quête de ressources, qui recourent à l'IED, puis exportent à partir des pays d'accueil. Ce dernier cas de figure, relativement courant dans les ressources non renouvelables, caractérise la plupart des investissements dans ce secteur. Dans l'un et l'autre cas, l'IED est généralement créateur d'échanges commerciaux, en engendrant des exportations ou des ventes supplémentaires à partir du pays d'accueil.

Dans le secteur des services, le commerce n'est généralement pas une solution pour fournir de multiples services à l'extérieur : les entreprises doivent produire directement à l'étranger si elles veulent satisfaire la demande des marchés internationaux. De ce fait, les sociétés de services ne peuvent pas prendre le temps de conquérir à leur aise des marchés étrangers dans le cadre d'une démarche séquentielle linéaire : cette séquence linéaire est tronquée. La nécessité d'établir une présence locale pour fournir des services est l'une des raisons qui expliquent le rééquilibrage des stocks mondiaux d'IED au profit des services dans les 20 dernières années. La création de sociétés étrangères affiliées à la société mère a, de manière générale, des incidences directes plus faibles sur les exportations du service en question par le pays d'origine que la création d'entreprises manufacturières affiliées orientées vers le marché n'en a sur le commerce d'un produit donné.

Les rapports entre IED et commerce dans le secteur des services commencent à évoluer du fait du caractère de plus en plus "transportable" des services, notamment ceux à forte intensité d'information ou certains éléments de ces services, ce qui s'explique par les progrès réalisés dans les télécommunications et les technologies de l'information. Il se peut que l'IED ne soit plus indispensable, dorénavant, pour fournir de tels services sur les marchés étrangers. Les avancées technologiques qui ont amélioré les qualités marchandes des services ont également ouvert des possibilités d'IED à vocation exportatrice dans certaines branches ou pour des fonctions particulières que les diverses entreprises assument le plus souvent en interne (traitement de l'information, comptabilité, etc.).

**... d'où des échanges commerciaux et des investissements connexes...**

Mis à part les incidences de l'interaction séquentielle commerce-IED sur les investissements et les échanges commerciaux visant un produit donné, il faut également tenir compte d'autres effets connexes. Il s'agit par exemple de l'accroissement des exportations du pays d'origine dû à la vente intragroupe de services et d'actifs incorporels par les sociétés mères à des sociétés étrangères affiliées, tant dans le secteur manufacturier que des ressources naturelles ou des services. A cela s'ajoute le surcroît d'exportations en provenance du pays d'origine imputable aux ventes intragroupe de machines et de produits intermédiaires par les sociétés mères à leurs sociétés affiliées à l'étranger. Des exportations similaires provenant de la société mère sont enregistrées dans le cas d'IED motivés par la recherche de facteurs de production peu coûteux dans l'industrie manufacturière et les ressources naturelles. En outre, des effets supplémentaires sur le commerce peuvent se manifester lorsque d'autres entreprises opérant dans les mêmes branches d'activité (ou secteurs) exportent des biens et des services indispensables aux sociétés étrangères affiliées.

Dans le secteur des services, les sociétés étrangères affiliées peuvent également agir indirectement sur le commerce en créant une demande de machines et de matériel, ou de services d'appui à forte intensité d'information, qui seront fournis soit par le personnel du siège, soit par l'intermédiaire de lignes de communication. Mais là encore, ces effets restent modestes, sauf pour les IED intéressant les services à caractère commercial, qui jouent un rôle appréciable en facilitant les exportations de marchandises en provenance des pays d'origine ou des pays d'accueil, voire des uns et des autres.

Le processus d'internationalisation par étapes dont fait l'objet un produit donné donne également lieu à des IED connexes. Ce processus commence par exemple lorsqu'une entreprise exportant un produit manufacturé crée des sociétés affiliées à l'étranger pour des activités commerciales et autres; d'autres entreprises (fournisseurs de pièces détachées, sociétés de publicité, banques, compagnies d'assurance, etc.) lui emboîtent ensuite le pas une fois qu'un investissement dans un produit donné a été réalisé. Dans le secteur des ressources naturelles, des opérations connexes d'IED peuvent se produire lorsque certains services s'avèrent nécessaires (transports maritimes, par exemple) ou que des entreprises étrangères entreprennent des activités de transformation. L'investissement dans tel ou tel service peut entraîner la création de sociétés étrangères affiliées pour la fourniture de services apparentés. Et surtout, les investissements étrangers dans des services à caractère commercial engendrent parfois des IED connexes, par la même société ou par d'autres sociétés transnationales, dans la production d'articles manufacturés et de produits primaires.

**... et des répercussions sur le commerce des pays.**

L'impact global d'un investissement direct de caractère commercial sur le volume et la structure du commerce du pays d'origine ou du pays d'accueil au niveau d'une branche d'activité ou de l'ensemble de l'économie est fonction de l'importance relative de tous ces effets tant directs qu'indirects. En général, les IED réalisés dans le prolongement d'échanges commerciaux peuvent se substituer à ceux-ci lorsqu'il s'agit d'un seul produit, mais ne semblent guère devoir le faire aux niveaux sectoriel et national (en l'occurrence, ils jouent plutôt un rôle complémentaire). De fait, certaines études fondées sur des observations pratiques donnent à penser que, dans le secteur manufacturier, l'IED engendre davantage d'échanges commerciaux qu'il n'en supprime dans le pays d'origine. Par ailleurs, l'IED semble modifier la structure des exportations du pays d'origine à destination des pays d'accueil, les produits intermédiaires se substituant aux produits finis.

S'agissant des ressources naturelles, l'interaction IED-commerce a été et demeure une source d'échanges commerciaux. En premier lieu, les exportations de ressources par le pays d'accueil augmentent. Tel est le cas également, en général, des importations de ces mêmes ressources par le pays d'origine et, dans bien des cas, de ses exportations nettes, car il les réexporte après transformation, ou exporte des articles manufacturés dérivés de ces ressources. Les principaux enjeux liés à l'interaction IED-commerce concernent la valeur retenue (ou la part des rentes) découlant de l'exploitation et du commerce des ressources du pays d'accueil et le rôle que celles-ci peuvent (et devraient) jouer dans le développement. De nombreux pays ont rompu le lien IED-commerce en procédant à des nationalisations, dans l'espoir de capter une part plus importante de leur rente de situation et de stimuler plus efficacement le développement intérieur. Depuis peu, un nouveau type de relation semble s'être instauré, qui permet à beaucoup de pays de tirer parti des atouts commerciaux, des moyens technologiques et des compétences propres aux sociétés transnationales, tandis que les entreprises bénéficient d'approvisionnements stables sans risquer nécessairement leur capital. Toujours est-il que les sociétés transnationales entrent pour une part relativement importante dans le commerce des matières premières des pays d'accueil. En 1992, les entreprises affiliées originaires des Etats-Unis comptaient à elles seules pour un dixième dans les exportations totales de matières premières provenant des pays d'accueil, qu'il s'agisse de pays développés ou de pays en développement. Ce chiffre représente le double de celui du milieu des années 60 pour l'ensemble des pays développés, et la moitié pour les pays en développement.

Dans le secteur des services, les liens entre IED et commerce étant limités, les effets de l'IED pour les pays d'accueil en développement sont en grande partie indépendants de ceux du commerce au lieu d'être imbriqués les

uns aux autres. Cependant, à mesure que les qualités marchandes de certains services s'améliorent, les pays d'accueil, y compris ceux du monde en développement, participent davantage à la production et à l'exportation de ces mêmes services. Le transfert de technologie et le perfectionnement des compétences risquent néanmoins d'en pâtir, par rapport aux efforts que les sociétés transnationales ont dû jusqu'à présent consentir pour permettre à des entreprises affiliées autonomes d'assurer efficacement la fourniture de services.

Même si les caractéristiques distinctes des rapports IED-commerce dans ces trois secteurs permettent de mieux se représenter l'interaction entre l'un et l'autre, il n'en demeure pas moins que celle-ci a en fait un caractère intersectoriel. De nombreuses entreprises exercent non seulement différentes activités, mais produisent également à la fois des biens et des services : une classification sectorielle aurait donc un caractère excessivement simplificateur. Par ailleurs, les effets connexes de l'internationalisation par le commerce sur l'IED sont souvent intersectoriels. L'on passe ainsi d'un secteur à l'autre, tant dans le cadre des activités d'une même entreprise que des effets indirects de l'IED et du commerce : aussi est-il de plus en plus difficile de distinguer les répercussions du processus d'internationalisation d'un produit, d'une entreprise, voire d'une branche d'activité ou d'un secteur donné, dans ces deux domaines.

Une chose semble claire : premièrement, le commerce débouche en fin de compte sur des investissements étrangers directs; deuxièmement, les investissements étrangers directs entraînent, globalement, une expansion du commerce. Il en résulte donc une intensification des interactions économiques au niveau international.

### ***L'environnement mondial dans lequel s'inscrivent le commerce et l'IED évolue...***

La corrélation linéaire du commerce et de l'investissement continue de caractériser une grande partie de l'IED. Mais il y a du nouveau : au cours des 30 ans qui viennent de s'écouler, et surtout depuis le milieu des années 80, le cadre de l'IED et du commerce a beaucoup changé. Les transformations les plus importantes tiennent à la réduction des obstacles technologiques et politiques aux mouvements de marchandises, de services, de capitaux, de professionnels et de travailleurs qualifiés, et des entreprises elles-mêmes. Plus précisément, l'évolution technologique a grandement facilité le transport des marchandises, des services, des actifs incorporels et des personnes physiques, ainsi que l'exécution à distance de tâches liées à l'organisation et à la gestion des entreprises. La libéralisation des dispositions réglementaires régissant les courants d'échanges, d'investissement et de technologie fait que les nouvelles possibilités engendrées par l'évolution

technologique peuvent effectivement se concrétiser. En conséquence, la production internationale a connu un essor considérable, de nombreuses entreprises devenant des sociétés transnationales. Par exemple, le nombre des sociétés mères sises dans les 15 principaux pays d'origine du monde développé a pratiquement quadruplé entre 1968/1969 et 1993, passant de 7 000 à 27 000. Ainsi, l'économie mondiale se caractérise aujourd'hui par une forte présence de sociétés étrangères affiliées. Même si la plupart sont en grande partie autonomes, leur interaction réciproque ne cesse de s'intensifier.

***... offrant aux entreprises un plus large choix de sites de production et de modes d'internationalisation, ce qui réduit l'importance d'un cheminement par étapes sur la voie de l'internationalisation...***

Principale conséquence de ce nouvel environnement, les entreprises peuvent désormais choisir plus librement la façon de desservir des marchés extérieurs : soit en exportant leur propre production intérieure, soit en vendant localement ce qu'elles auront produit dans un pays étranger, soit en exportant les produits fabriqués à l'étranger. Elles sont aussi plus libres de se procurer des ressources et des facteurs de production à l'étranger en les important ou en créant des installations de production qui leur permettront d'accéder aux ressources là où celles-ci sont situées, en vue de fabriquer des produits bruts, intermédiaires ou finis à utiliser ailleurs ou à vendre sur les marchés nationaux, régionaux ou mondiaux.

Vu que la concurrence pousse les entreprises à recourir dans une mesure croissante à ces nouvelles possibilités, elles sont désormais de plus en plus nombreuses, notamment dans les branches d'activité technologiquement évoluées, à s'intéresser d'emblée aux marchés régionaux ou mondiaux. Les sociétés transnationales établies de longue date, en particulier dans l'activité manufacturière et les services, peuvent brûler les étapes et passer directement à l'IED. En outre, le processus d'internationalisation aboutissant à l'IED peut démarrer dans n'importe quelle partie de leur système : l'innovation, la production d'un nouvel article et l'exportation peuvent être aussi bien le fait d'une entreprise affiliée établie à l'étranger que de la société mère.

***... et incite les sociétés transnationales à créer des systèmes de production internationale intégrée...***

Mais les transformations découlant du nouvel environnement vont encore plus loin. A mesure que les entreprises exploitent de nouvelles possibilités aux niveaux régional et mondial, elles associent des avantages liés au régime de propriété aux atouts du site d'implantation du pays d'accueil et renforcent ainsi leur propre capacité concurrentielle. Dans cette optique, les sociétés - notamment celles qui ont déjà un caractère transnational - tendent à

organiser ou à réorganiser leurs opérations transfrontières de production en fonction d'impératifs d'efficacité et d'intégration, en tirant parti des actifs corporels et incorporels disponibles dans l'ensemble du groupe. Dans la division internationale du travail qui en résulte à l'intérieur des entreprises, tout élément de la chaîne de valeur ajoutée peut être installé là où il contribue le plus à la performance globale d'une société.

De ce fait, la relation séquentielle simple propre aux sociétés transnationales du secteur manufacturier est remplacée par une relation plus complexe dans laquelle les courants commerciaux intragroupe tant entre sociétés mères et entreprises affiliées qu'entre celles-ci assument une importance considérable et grandissante. En témoigne, par exemple, l'accroissement de la part du commerce intragroupe dans le commerce total des sociétés mères de groupes transnationaux des Etats-Unis, ainsi que de leurs sociétés étrangères affiliées, en 1983-1993. La part importante du commerce entre sociétés affiliées dans le commerce intragroupe des entreprises affiliées originaires des Etats-Unis, ainsi que sa croissance, notamment dans les pays en développement, est tout aussi frappante. La part des exportations destinées à d'autres sociétés étrangères affiliées dans les exportations intragroupe de ce type d'entreprises n'a cessé d'augmenter, passant de 37 % en 1977 à 53 % en 1983, puis à 60 % en 1993. Une division accrue du travail à l'intérieur des sociétés transnationales, à la faveur de l'intégration horizontale ou verticale d'activités dispersées entre différents lieux d'implantation, a nécessairement pour effet d'augmenter les flux d'investissement et les courants commerciaux intragroupe. En outre, comme les flux commerciaux engendrés par des systèmes de production internationale intégrée sont liés à l'intégration verticale ou horizontale des activités de production (ou à ces deux formes d'intégration), la structure du commerce associé à ce type d'IED comprend une part relativement importante de produits intermédiaires et de services, ainsi que d'échanges intra-industriels.

L'effet du nouvel environnement sur l'interaction IED-commerce apparaît très clairement à la fois dans l'Union européenne et dans les expériences contrastées de l'Asie et de l'Amérique latine. Dans l'Union européenne, la part des exportations d'entreprises affiliées des Etats-Unis vers d'autres destinations (principalement l'Union européenne) par rapport à leurs ventes a augmenté de manière appréciable du fait de la restructuration des activités des sociétés transnationales visant à tirer parti de l'intégration européenne : elle est passée de 14 % en 1957 à 31 % en 1993. En Asie de l'Est et du Sud-Est, la propension à exporter des sociétés affiliées des Etats-Unis est très élevée depuis les années 60, ce qui s'explique par l'intégration de ces dernières à la division mondiale du travail des sociétés transnationales des Etats-Unis dans l'électronique et d'autres secteurs. En revanche, la propension à exporter des sociétés affiliées des Etats-Unis installées en Amérique latine a été traditionnellement nettement plus faible. Cependant,

lorsque les pays de cette région ont commencé à libéraliser leur politique commerciale au milieu des années 80, la part des exportations dans les ventes des entreprises affiliées a augmenté plus rapidement qu'en Asie (tableau 5).

**Tableau 5. Propension à exporter des entreprises affiliées étrangères majoritairement détenues par**

**des sociétés des Etats-Unis dans le secteur manufacturier, 1966-1993<sup>a</sup>**

(Pourcentage)

	1966	1977	1982	1986	1989	1993
Total des pays <sup>b</sup>	18,6	30,8	33,9	38,4	37,8	40,3
Pays développés	20,4	33,1	36,6	39,3	38,0 <sup>c</sup>	40,6 <sup>c</sup>
Pays en développement	8,4	18,1	22,0	32,5	36,7 <sup>c</sup>	38,7 <sup>c</sup>
Amérique latine et Caraïbes	6,2	9,7	11,9	20,0	22,0	22,2
Brésil	3,0	8,9	12,4	16,9	16,4	17,0
Mexique <sup>c</sup>	3,2	10,4	10,8	34,5	33,7	32,1
Pays en développement d'Asie	23,1	57,0	60,6 <sup>c</sup>	67,5 <sup>c</sup>	64,4	64,4 <sup>c</sup>
Inde	6,9	3,6	..	4,1	..	..
Malaisie	..	76,2	81,5	\$83,7	74,7	84,9
Philippines	19,9	25,7	26,5	39,4	33,7	37,3
Thaïlande	..	#38,0	..	58,5	73,3	61,2
Nouvelles économies industrielles	..	81,2	76,0 <sup>c</sup>	76,2 <sup>c</sup>	67,9	67,0
Hong-kong	..	80,5	77,4	71,8	68,6	55,0
République de Corée	..	68,4	..	58,0	38,5	27,9
Singapour	..	93,2	91,8	89,7	87,2	85,9
Province chinoise de Taïwan	..	71,4	59,4	63,7	46,4	38,8

Source : CNUCED, *World Investment Report 1996*, p. 110.

<sup>a</sup> Exportations (ventes totales moins les ventes locales ou les ventes aux Etats-Unis, plus les ventes à des pays tiers) en pourcentage des ventes totales.

<sup>b</sup> Pays développés et pays en développement.

<sup>c</sup> Les exportations des entreprises manufacturières affiliées en Afrique et dans la République de Corée en 1982, en Afrique et au Moyen-Orient en 1986 et en Israël et en Nouvelle-Zélande en 1989 et 1993, comprises dans ces chiffres, sont des estimations.

**...au sein desquels les flux d'IED et les courants commerciaux sont déterminés simultanément.**

La décision d'implanter tel ou tel élément de la chaîne de valeur ajoutée là où cela servira le mieux les intérêts d'une entreprise - qu'elle soit transnationale ou nationale - afin de convertir à l'échelle mondiale des consommations intermédiaires en produits destinés aux marchés mondiaux signifie que les flux d'IED et les flux commerciaux sont déterminés simultanément. Les uns et les autres sont les conséquences directes de la même décision de localisation.

En l'occurrence, la question n'est plus de savoir si les échanges commerciaux entraînent des investissements étrangers directs, ou si c'est l'inverse; si les IED se substituent au commerce, ou inversement; enfin, s'ils se complètent mutuellement. Il faut plutôt se demander comment les entreprises accèdent aux ressources - où qu'elles soient situées - en vue d'organiser la production aussi rentablement que possible pour les marchés nationaux, régionaux ou mondiaux qu'elles souhaitent desservir. Autrement dit, la question est la suivante : où les entreprises implantent-elles leurs activités à valeur ajoutée ? Dans ces conditions, choisir un lieu d'implantation revient à décider où investir et où entreprendre une activité commerciale. Cela devient une décision d'IED si un site étranger est retenu. L'important est donc, de plus en plus, de savoir quels sont les facteurs qui rendent telle localisation particulièrement avantageuse pour telle activité, à la fois pour les investisseurs locaux et les investisseurs étrangers.

**Cette évolution crée de nouvelles possibilités et de nouveaux défis pour les pays.**

La réduction des obstacles au commerce et aux investissements étrangers directs et les possibilités ainsi offertes aux sociétés transnationales de disperser les activités de production à l'intérieur de systèmes de production internationale intégrée ouvrent de nouvelles perspectives aux pays. Le défi qu'ils doivent relever consiste à attirer l'IED et à en tirer profit au maximum pour que les perspectives découlant du nouvel environnement se matérialisent.

Par exemple, le fait d'intégrer la production à l'intérieur de systèmes d'entreprise en fonction d'objectifs d'efficacité signifie que les sociétés fragmentent leurs activités en tirant plus intimement - et plus étroitement - parti des avantages comparatifs statiques de différents lieux d'implantation (tant dans leur propre pays qu'à l'étranger). La division du travail qui en résulte peut offrir aux pays des possibilités de participer à la production et aux échanges commerciaux associés à l'activité des sociétés transnationales,

en se spécialisant dans des segments de la production de biens et de services dans lesquels ils sont relativement bien placés. De surcroît, à mesure que les entreprises affinent la recherche d'avantages liés à leur implantation, les pays disposant d'un large éventail de capacités peuvent attirer des activités spécialisées dans différents secteurs. De nombreuses firmes de pays en développement, notamment en Asie, mais également en Amérique latine, font déjà partie des systèmes régionaux ou mondiaux de production intégrée des sociétés transnationales, ou leur sont reliées par des accords de sous-traitance ou d'autres arrangements, en exportant des pièces détachées, des composants ou certains produits aux sociétés affiliées et aux sociétés mères. Bien entendu, la participation à la division internationale du travail ne va pas sans risques. Une étroite spécialisation peut rendre un pays plus vulnérable, surtout lorsqu'elle est sensible aux mutations technologiques et aux relocalisations (par exemple, le traitement de l'information).

L'interconnexion accrue de l'IED et du commerce peut également influencer sur le dynamisme de l'évolution et sur la croissance à la faveur d'améliorations technologiques et d'innovations dans les pays où s'installent des sociétés transnationales. A mesure que celles-ci mettent au point une division internationale intragroupe du travail, les entreprises affiliées s'orientent vers les secteurs dans lesquels le potentiel local d'innovation est le plus important. D'où une quête de sources locales d'innovation dans chaque entreprise affiliée, qui peut s'inscrire dans une stratégie régionale ou mondiale de production et de commercialisation. Pour les pays en développement, participer à un tel processus intégré d'innovation dans le cadre des systèmes propres aux sociétés transnationales peut procurer des avantages, en fonction du rôle assigné aux entreprises affiliées locales et des réseaux établis avec d'autres entreprises (notamment des entreprises autochtones) sur le même lieu d'implantation, ce qui leur permet de faire partie d'un système plus large générateur de retombées technologiques et autres. La capacité de devenir un pôle d'attraction pour l'IED dans des produits dérivés de la recherche varie considérablement suivant les pays. Quelques pays en développement ont réussi à attirer les activités d'innovation de sociétés transnationales et à s'intégrer ainsi dans un processus dynamique de perfectionnement technologique. D'autres en ont été exclus, car ils ne sont pas parvenus à drainer des IED qui puissent susciter des retombées technologiques. C'est précisément en cela que réside l'importance des politiques gouvernementales, soit pour créer des conditions qui rendent une localisation donnée plus attrayante pour certaines activités, soit pour explorer d'autres voies conduisant à un processus dynamique de modernisation (indépendant des sociétés transnationales).

La transformation accélérée des structures industrielles des pays d'accueil et des pays d'origine, qui va de pair avec l'intégration de l'IED et du commerce, peut également procurer des avantages. En général, tant les pays

développés que les pays en développement voient leur efficacité s'améliorer dans le cadre d'une restructuration privilégiant les branches d'activité dans lesquelles ils disposent d'un avantage comparatif (et dans lesquelles les sociétés transnationales étendent leurs opérations locales à la faveur d'un processus d'intégration); ils bénéficient en outre d'un dynamisme accru en s'orientant vers des activités dans lesquelles ils possèdent le plus fort potentiel d'innovation. Pour les pays en développement, ce dernier élément est particulièrement important, car les sociétés étrangères affiliées opérant dans ces branches d'activité tendent à développer leurs capacités dans le cadre des stratégies régionales ou mondiales de leurs sociétés mères. Elles peuvent ainsi largement contribuer à l'innovation locale par des effets d'entraînement et de retombée. Cependant, la transformation structurelle résultant de possibilités créées par des réseaux intégrés d'IED et de commerce est fonction des spécificités locales. Bon nombre des pays en développement qui ont réussi à attirer des IED dans le cadre de systèmes de production intégrée aux niveaux régional ou mondial se cantonnent dans des activités de faible technicité, qui ont certes contribué à élargir et à diversifier leur économie, mais ont des conséquences limitées pour le perfectionnement technologique. Quelques-uns ont néanmoins enregistré une évolution plus positive.

Globalement, qu'il s'agisse de l'efficacité proprement dite, du dynamisme technologique ou de la restructuration industrielle, les avantages d'une interaction plus étroite IED-commerce sont loin d'être uniformément répartis entre les pays, en partie à cause de la répartition inégale de l'IED. A court et à moyen terme, les pays les plus pauvres qui attirent généralement peu d'IED n'auront sans doute guère moyen de profiter de tels avantages et risquent en fait d'être encore plus marginalisés si des efforts vigoureux ne sont pas déployés aux échelons national et international en faveur du développement. A mesure que de nouveaux pays mettent en place les capacités que recherchent les sociétés transnationales en matière de ressources humaines et d'infrastructures, il est à prévoir que ces pays seront davantage en mesure d'y gagner. Les gains que procure une participation accrue à la division internationale du travail s'accompagnent néanmoins de coûts pour certains groupes au sein de l'économie nationale - et ce dans les pays développés comme dans les pays en développement - surtout si le chômage est important. Il s'agit de faire la part des avantages et des inconvénients, ce qui représente un redoutable défi pour les décideurs.

***L'intégration de l'IED et du commerce nécessite des politiques concertées.***

L'imbrication de l'IED et du commerce pose de nouveaux défis aux responsables nationaux de l'élaboration des politiques. Coordonner les grandes orientations est d'autant plus important que les systèmes de production internationale intégrée reposent pour l'essentiel sur les flux d'investissement et d'échanges. Les sociétés transnationales regroupent au

niveau interne les fonctions de commerce et d'investissement que la plupart des gouvernements ont encore tendance à envisager et à assumer séparément, ce qui crée parfois un décalage entre les moyens d'action nationaux et les opérations intégrées des entreprises. Les politiques nationales relatives au commerce et à l'IED ont généralement évolué indépendamment les unes des autres, poursuivant bien souvent des objectifs différents et relevant d'organismes distincts dont les relations sont souvent mal définies. Cette dichotomie historique et organisationnelle est peu adaptée à un monde dans lequel le commerce et l'IED sont étroitement liés. Des orientations contradictoires risquent de créer un environnement dans lequel les politiques commerciales et celles concernant l'IED se neutraliseront, ou iront même à l'encontre du but recherché. En revanche, lorsqu'elles sont élaborées et appliquées de manière cohérente, ces politiques deviennent complémentaires, favorisant ainsi la croissance et le développement au niveau national. La coordination peut susciter des effets de synergie dont les résultats dépasseront ce qu'on peut attendre d'objectifs distincts. Cela étant, une telle concertation ne présuppose aucune démarche particulière de politique générale (par exemple, une approche libérale); elle découle simplement de ce que l'IED et le commerce étant inextricablement liés l'un à l'autre, les politiques nationales applicables dans ces deux domaines doivent être coordonnées.

VERS UN CADRE MULTILATERAL POUR L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT ?

**La question des instruments internationaux régissant l'IED suscite aujourd'hui un vif intérêt...**

L'investissement étranger direct et le commerce sont indissociablement liés, au niveau tant micro-économique (stratégies et activités des sociétés) que macro-économique. Ils contribuent au développement non seulement individuellement et directement, mais encore conjointement et indirectement, en raison de leur interaction. Les pouvoirs publics s'emploient de plus en plus à créer un climat propice à l'IED et au commerce, tout en sachant fort bien que d'autres facteurs entrent également en jeu.

Le principal moyen utilisé par les pouvoirs publics pour favoriser l'investissement étranger direct est la libéralisation. Ils assouplissent les restrictions, améliorent les conditions d'investissement, offrent une protection aux investisseurs et cherchent à assurer le bon fonctionnement du marché. En 1995, 106 des 112 modifications apportées par 64 pays à leurs régimes d'investissement allaient dans le sens d'une plus grande libéralisation ou de la promotion de l'IED (voir le tableau 6).

Malgré ces importants changements, on peut se demander si les instruments internationaux en vigueur sont toujours adaptés à la réalité économique mondiale et s'il ne conviendrait pas de les actualiser. La multiplication des accords bilatéraux et régionaux d'investissement, la prise en considération de certaines questions concernant l'IED dans les Accords du Cycle d'Uruguay et la mise en route, à l'OCDE, de négociations en vue de la conclusion d'un accord multilatéral sur l'investissement donnent à penser que de nombreux pays jugent qu'une adaptation est effectivement nécessaire. Certains gouvernements - mais aussi des sociétés transnationales ainsi que des associations professionnelles, des groupements de consommateurs et autres organismes non gouvernementaux ayant tous des raisons d'agir - mènent le mouvement, même si leurs opinions varient quant à la démarche à suivre.

**Tableau 6. Modifications apportées aux régimes d'investissement, 1991-1995**

	(Nombre)				
	1991	1992	1993	1994	1995
Nombre de pays ayant modifié leurs régimes d'investissement	35	43	57	49	64
Nombre de modifications	82	79	102	110	112
<b>Dont :</b>					
Changements allant dans le sens de la libéralisation ou de la promotion <sup>a</sup>	80	79	101	108	106

---

Source : CNUCED, *World Investment Report 1996*, p. 132.

Y compris les mesures visant à renforcer la surveillance du marché et les mesures d'incitation.

**...et est examinée au niveau bilatéral,...**

Au niveau bilatéral, des accords ont été conclus pour protéger et promouvoir l'IED, qui énoncent des notions, 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 plusieurs décennies, n'a pratiquement pas changé et les questions traitées demeurent primordiales pour les investisseurs. Ils contiennent surtout des règles générales concernant le traitement après l'entrée et l'établissement, ainsi que des règles spéciales portant sur des points essentiels. Les accords bilatéraux soulignent l'importance de l'IED pour le développement et visent à le promouvoir; ils reconnaissent généralement l'effet de la législation et de la politique nationales sur l'investissement étranger direct et prévoient diverses exceptions ou dérogations (par exemple, dérogation au principe du libre transfert de fonds pour des raisons liées à la balance des paiements).

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. Conclus 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.

**...au niveau régional...**

Au niveau régional, l'éventail des questions traitées est plus large qu'au niveau bilatéral et la démarche suivie moins homogène, en raison notamment des différences entre les intérêts et les besoins ainsi qu'entre les niveaux et stratégies de développement. Cela tient aussi au fait que les accords régionaux ne portent pas uniquement sur les questions d'investissement. La plupart de ces instruments ont force obligatoire, bien qu'il y ait des exceptions, et la définition des investissements varie beaucoup en fonction de l'objectif général et du contexte de chaque accord.

Les questions généralement considérées à ce niveau (qui sont cependant loin d'être abordées de façon uniforme) sont la libéralisation, le traitement et la protection des investissements, le règlement des différends et le comportement des investisseurs étrangers (paiements illicites, pratiques commerciales restrictives, divulgation d'informations, tarification de cession

interne, protection de l'environnement, emploi et relations sociales, etc.). Quand se pose la question de l'octroi d'un traitement spécial à certains partenaires n'ayant pas atteint le même degré de développement, elle est principalement réglée moyennant des exceptions, des dérogations, des sauvegardes et l'échelonnement des engagements.

***...et, partiellement, au niveau multilatéral.***

Au niveau multilatéral, la plupart des accords 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 notamment les suivantes : services, conditions d'application particulières, droits de propriété intellectuelle, garanties, règlement des différends, emploi et relations sociales. Les accords traitent aussi des pratiques commerciales restrictives, de la politique de la concurrence, des mesures d'incitation et de la protection des consommateurs.

C'est au niveau multilatéral que le souci de favoriser le développement est le plus manifeste. Cela ressort notamment de l'AGCS, des accords sur les MIC et les ADPIC ainsi que de l'Ensemble de principes et de règles équitables concernant les pratiques commerciales restrictives (instrument non contraignant), qui contiennent des dispositions spéciales pour tenir compte des besoins des pays du tiers monde.

***L'expérience montre, notamment, que les instruments internationaux concernant l'IED ont évolué parallèlement à la situation, aux priorités et aux préoccupations des pays.***

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, la politique dans le domaine de l'IED a souvent été caractérisée par des restrictions, des mesures d'encadrement et l'imposition de conditions d'entrée et d'établissement particulières. Mais dans les années 80 la tendance s'est inversée, principalement à cause de la crise de la dette (qui a rendu l'IED préférable aux prêts bancaires) et du fait que l'on a compris le rôle que l'investissement étranger direct pouvait jouer dans la croissance et le développement. La législation et la politique de nombreux pays en développement ont donc évolué dans le sens de la libéralisation, de la protection et de la promotion de l'IED. Les pays développés ont eux aussi renforcé leurs efforts de libéralisation. 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.

***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 (bien qu'elles soient loin d'être traitées dans la même mesure ni de la même façon dans les instruments en vigueur aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral). Elles comprennent, entre autres, les normes générales de traitement des investisseurs étrangers, l'entrée et l'établissement ainsi que les conditions d'exploitation, les mesures de protection et le règlement des différends, le comportement des sociétés et d'autres aspects comme la promotion de l'IED.

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 et pourrait finir par englober tout l'éventail des questions concernant la mobilité des facteurs. Des questions qui sont relativement négligées à l'heure actuelle pourraient donc prendre une importance accrue à l'avenir.

***Jusqu'à présent, les progrès ont été graduels et ont été facilités par une transparence et une surveillance croissantes, ...***

En ce qui concerne les caractéristiques fonctionnelles des instruments en vigueur, il y a de nombreuses différences, mais aussi des points communs. Ainsi, les restrictions sont supprimées progressivement (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). La transparence est favorisée par la notification des mesures d'investissement ainsi que des modifications apportées à la législation, et des mécanismes plus ou moins contraignants sont créés pour assurer la surveillance et permettre le règlement des différends. On peut notamment en conclure que l'application et le renforcement des règles prennent du temps. Mais la mondialisation et l'évolution des stratégies des sociétés pourraient exiger une adaptation plus rapide à l'avenir.

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

C'est lors du Cycle d'Uruguay que les disciplines du système multilatéral

ont été pour la première fois étendues directement à certains aspects de l'investissement. La tendance 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 (prescriptions particulières). 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 posent est de savoir dans quelle mesure il convient d'encourager cette tendance en élaborant des principes et notions visant à associer commerce et investissement.

***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 du tiers monde et, d'une façon générale, pour les accords conclus entre des 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. La question du développement peut être abordée dans les accords internationaux d'investissement à tous les niveaux et de plusieurs façons.

***On pourrait soit laisser les instruments internationaux en vigueur évoluer naturellement, ...***

A des fins analytiques, on peut distinguer schématiquement deux attitudes en ce qui concerne l'évolution des instruments internationaux dans le domaine de l'investissement étranger direct.

La première attitude consiste à laisser les instruments en vigueur évoluer naturellement, tout en les améliorant activement, en les renforçant et en les élargissant, selon que de besoin. A l'appui de cette démarche, on peut faire valoir que les accords actuels offrent un cadre favorable permettant à l'IED de contribuer à la croissance et au développement, et qu'ils favorisent l'augmentation de l'investissement. Des groupes de pays peuvent en outre conclure des accords dont la "force" est adaptée à leur situation particulière.

**... soit chercher à mettre en place un cadre multilatéral global pour l'investissement, ...**

La seconde attitude consiste à mettre en place, par la négociation, un cadre multilatéral global pour l'IED. Le principal argument invoqué est que la mondialisation de l'activité économique, l'augmentation et l'importance croissante de l'IED, l'interaction de l'investissement et du commerce et la formation d'un système international de production intégré exigent un cadre ayant lui aussi une portée mondiale. Autrement dit, la mondialisation rend nécessaire une action à l'échelle planétaire afin de créer des conditions stables, prévisibles et transparentes pour l'IED.

**... bien qu'en réalité, ces deux démarches ne soient pas incompatibles.**

Pour bien faire ressortir les différences au risque de trop schématiser, on a présenté ces deux démarches comme des possibilités distinctes. En fait, les tenants de chaque solution font rarement une distinction aussi nette. Parmi ceux qui penchent pour une évolution naturelle des instruments en vigueur, on trouve divers gouvernements qui peuvent cependant fort bien être également favorables à un cadre multilatéral. De même, les gouvernements qui sont pour l'établissement d'un cadre multilatéral global s'emploient activement à renforcer les accords bilatéraux, régionaux, interrégionaux et spéciaux sur l'IED.

Il semble en fait que les avis convergent sur la nécessité de renforcer la coopération internationale dans le domaine de l'IED. Ce consensus trouve son expression dans les deux attitudes. Les différences d'opinion entre les partisans de l'une ou l'autre option - ou de leur combinaison - concernent plutôt les moyens d'accroître la coopération. Dans cette optique, les deux démarches peuvent être considérées comme compatibles et même complémentaires.

**Le progrès des instruments internationaux régissant l'IED exige l'analyse de plusieurs questions, ...**

Le progrès des instruments internationaux concernant l'IED à tous les niveaux nécessite l'examen de certaines questions, en particulier dans la perspective du développement. L'examen des instruments en vigueur permet de dresser une liste des principaux points qui retiendront sans doute l'attention :

- ! *Champ d'application.* Dans tout instrument concernant l'IED, les formes et les types de transactions et d'opérations auxquels il s'applique doivent être clairement définis.
  
- ! *Mesures influant sur l'entrée et les opérations des investisseurs*

*étrangers* (questions concernant en particulier l'admission et l'établissement, le régime de propriété et le contrôle, les opérations, les mesures d'incitation et les mesures commerciales liées à l'investissement).

- ! Application à l'IED de certaines *normes de traitement* (traitement national, traitement de la nation la plus favorisée, et traitement juste et équitable, en particulier).
- ! Mesures concernant des *objectifs plus généraux*, notamment le bon fonctionnement du marché (pratiques commerciales restrictives, tarification de cession interne, transfert de technologie, emploi, environnement, paiements illicites).
- ! *Protection de l'investissement et règlement des différends* (expropriation et dépossession en général, abrogation ou modification unilatérale de contrats passés entre l'Etat et des investisseurs, transfert de fonds et règlement des différends).
- ! *Questions de procédure* (caractère juridique de tel ou tel instrument et attitude adoptée en ce qui concerne les mécanismes utilisés pour lui donner effet).

Cette liste n'est nullement exhaustive. En outre, l'ordre de priorité des questions varie selon les participants. Par exemple, la protection de l'investissement et la libéralisation revêtent une importance particulière pour les sociétés transnationales, mais les gouvernements se soucient principalement des incidences de toutes ces questions sur la croissance et le développement durable. Les questions de politique sociale intéressent tout spécialement d'autres groupes, en particulier les syndicats et les groupements de consommateurs.

**... sans jamais perdre de vue les impératifs du développement.**

Parce que les activités des sociétés transnationales influent beaucoup sur les perspectives de croissance de tous les pays, en particulier ceux du tiers monde et les pays en transition, tout instrument international auquel participent ces deux catégories de pays doit tenir particulièrement compte des impératifs du développement. D'une façon générale, le développement doit être :

- ! *sauvegardé*, en donnant aux pays qui ont besoin d'une période de transition le temps de s'adapter - moyennant des exclusions, des exemptions et des mesures temporaires - à la libéralisation accrue de l'investissement, compte tenu du fait que de nombreux pays en

développement ont déjà fait eux-mêmes de grands efforts;

- ! *facilité*, en permettant aux pays en développement de prendre des mesures appropriées pour tirer un maximum d'avantages de l'IED, sans porter atteinte aux intérêts fondamentaux des investisseurs étrangers;
  
- ! *soutenu* par les gouvernements des pays d'origine, qui doivent s'engager à aider les pays du tiers monde à attirer l'IED, et en particulier les apports qui répondent le mieux à leurs besoins (parce qu'ils incorporent des techniques appropriées ou sont axés sur l'exportation). Ces gouvernements peuvent promouvoir les flux d'IED vers les pays en développement en fournissant des renseignements et en offrant une assistance technique, un appui financier direct, des avantages fiscaux, des garanties ainsi que des crédits d'impôt fictif, par exemple. Beaucoup de pays d'origine ont déjà pris de nombreuses mesures dans ce sens, et certains instruments internationaux contiennent des dispositions à cet égard, mais l'action dans ce domaine peut être renforcée.

L'expérience montre que les instruments internationaux peuvent non seulement tenir compte des objectifs de développement, mais encore promouvoir celui-ci. Il faudra à l'avenir accorder une attention prioritaire à cette question.

***Le choix du forum déterminera forcément la forme du cadre. On a principalement le choix entre des forums régionaux et interrégionaux ...***

Les questions d'investissement sont actuellement examinées ou négociées par plusieurs assemblées régionales et interrégionales. Parmi les initiatives récentes, on citera la mise en route, en mai 1995, de négociations en vue de la conclusion d'un accord multilatéral sur l'investissement entre les membres de l'OCDE, avant la Réunion ministérielle de l'Organisation en 1997. Ces négociations visent essentiellement à supprimer la discrimination entre les investisseurs étrangers et les investisseurs locaux. L'accord a pour objet d'établir un cadre général pour l'investissement international, avec des règles strictes concernant la libéralisation et la protection de l'investissement, et des mécanismes efficaces pour le règlement des différends. Il est négocié uniquement entre les membres de l'OCDE, mais devrait par la suite acquérir un caractère international et être ouvert aux pays tiers. Un des principaux objectifs sera d'obtenir l'adhésion de pays qui ne font pas partie de l'OCDE.

D'autres instances régionales et interrégionales se sont déjà penchées ou se penchent actuellement sur les questions d'investissement, notamment l'APEC,

l'ANASE, la SADC, l'ALENA et le MERCOSUR. Des efforts ont aussi été entrepris dans le cadre de la Zone de libre-échange pour les Amériques et de la Charte européenne de l'énergie.

**... ou un forum multilatéral.**

Bien que l'on puisse établir des règles multilatérales pour l'IED par un accord indépendant, des propositions récentes visent à négocier ces règles dans le cadre d'organisations internationales ayant ou pouvant avoir une composition universelle. En particulier, on a fait valoir que l'OMC constituait un forum approprié, compte tenu du fait que l'interaction de l'investissement et du commerce exige une démarche intégrée et concertée pour l'élaboration de règles internationales, et que pareille démarche s'est déjà concrétisée dans les travaux du GATT et de l'OMC. Celle-ci s'occupe de certains aspects de l'investissement dans le contexte des accords sur le commerce des services sur les mesures d'investissement liées au commerce et sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, et elle entend renforcer et élargir les règles dans ce domaine. Des négociations sur la libéralisation moyennant l'élargissement des listes d'engagements de l'AGCS devraient avoir lieu avant 1999, et l'Accord sur les MIC prévoit l'examen des questions de concurrence et d'investissement avant cette même année.

Les membres de l'OMC sont en train d'étudier une proposition visant à ce que l'Organisation, lors de sa première conférence ministérielle qui se tiendra à Singapour en décembre 1996, crée un organe chargé d'exécuter un programme de travail sur le commerce et l'investissement. Si cette décision est prise, elle se traduira sans doute par des travaux exploratoires plutôt que par la mise en route immédiate de négociations sur un ensemble de règles en matière d'investissement.

Enfin, la question de l'élaboration éventuelle d'un cadre multilatéral pour l'investissement a été examinée en 1996 à la neuvième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui a chargé la CNUCED d'en "définir et analyser les conséquences pour le développement..., en commençant par l'examen des accords existant, compte tenu des intérêts des pays en développement et des travaux d'autres organisations". L'analyse des orientations et la recherche du consensus, en mettant tout particulièrement l'accent sur le développement, sont en effet des domaines dans lesquels la CNUCED peut apporter une utile contribution.

Le Secrétaire général de la CNUCED

Rubens Ricupero

-----