

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Rapport sur l'investissement dans le monde, 1997

Les sociétés transnationales,
la structure des marchés et
la politique de concurrence

Vue d'ensemble

Nations Unies
New York et Genève, 1997

NOTE

C'est la CNUCED qui, au Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, est le foyer de toutes les activités relatives à l'investissement étranger direct et aux sociétés transnationales. Auparavant, le programme concernant ces sociétés était exécuté par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1975-1992), puis par la Division des sociétés transnationales et de la gestion, du Département du développement économique et social (1992-1993). En 1993, il a été transféré à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. La CNUCED s'emploie à faire mieux comprendre la nature des sociétés transnationales et leur contribution au développement, ainsi qu'à créer des conditions propices à l'essor de l'investissement international et des entreprises. Elle s'acquitte de sa tâche au moyen de délibérations intergouvernementales, d'activités d'assistance technique, de séminaires, d'ateliers et de conférences.

Dans cette étude, le terme "pays" désigne aussi des territoires ou zones; 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 sont utilisées à des fins purement statistiques ou analytiques et n'expriment pas nécessairement 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 considéré est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable.

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

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 année).

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.

Remerciements

Le rapport de 1997 sur l'investissement dans le monde est l'oeuvre d'une équipe menée par Karl P. Sauvant et composée de Victoria Aranda, Philippe Brusick, Sew Sam Chan Tung, Persephone Economou, Wilfried Engelke, Masataka Fujita, Massimiliano Gangi, Michael Gestrin, Kálmán Kalotay, Michael Lim, Padma Mallampally, Ludger Odenthal, Assad Omer, Jennifer Powell, Luisa Sabater, Anh Nga Tran Nguyen, Jörg Weber et James Xiaoning Zhan. Menelea Masin et Joseph Mathews ont également apporté leur pierre à l'édifice. La tâche a été exécutée sous la direction générale de Lynn K. Mytelka.

Ont coopéré aux travaux de recherche Mohamed Chiraz Baly, Makameh Bahrami, Antonella Convertino, Siri Dalawelle, Lizanne Martinez et Mohamed Berrada. Plusieurs stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du rapport : Btisame Boudhan, Christian Caruso, Rikke Mortensen et Stefanie Ten Napel. Le rapport a été produit par Jenifer Tacardon, Amanda Waxman, Florence Hudry, Christiane Defrancisco et Corazon Alvarez. Les graphiques sont de Diego Oyarzun Reyes. Le document a été microédité par Teresita Sabico, le texte a été relu par Guy de Jonquières et les épreuves ont été préparées par Frederick Glover.

Des experts appartenant ou non au système des Nations Unies ont contribué à l'élaboration du rapport de 1997, en particulier Joel Davidow et Colm MacKernan, Stephen W. Davies et Bruce Lyons, Edward M. Graham, Donald L. Lecraw, Bijit Bora, Miguel Rodriguez Mendoza, Dieter Ernst, Fabrice Hatem et Peter Nunnenkamp. Il convient aussi de signaler les apports reçus d'Anna Joubin Bret, d'Alvaro Calderón, de Basanta Chaudhuri, Terry M. Chuppe, Carlo Gamberale, Tim Kelly, Roger Lawrence, Marcus Noland, Mary Stanier, Lee Tuthill et Terry Winslow.

Plusieurs spécialistes ont été consultés au sujet de certains chapitres. Des observations ont été formulées à divers stades de l'établissement du rapport (notamment lors de réunions d'experts) par Jamuna P. Agarwal, Thomas Andersson, Pierre Arhel, Milos Barutckiski, Michael Blank, Thomas Brewer, John Cantwell, Jenny Cargill, S.Y. Cochrane, Brian Craig, Claudia Curiel, Rajan Dhanjee, Michel Delapierre, Arghyrios A. Fatouros, Geza Feketekuty, Maxwell Fry, Cathy Goddard, Calvin S. Goldman, Karin Gollan, H. Peter Gray, Chris Hall, Khalil Hamdani, Gary Hewitt, Silke Hossenfelder, Michael J. Howell, Himmat Kalsi, Jorge Katz, Faizullah Khilji, Fred Kilby, Friedrich von Kirchbach, Mark Koulen, Nagesh Kumar, B.P. Kunene, Sanjaya Lall, Richard Lipsey, P.J. Lloyd, Gavin Maasdorp, Jorge Maia, Raymond Mataloni, Rose Mystila, Adrian Otten, Alan Oxley, Terutomo Ozawa, D.J. Pathirana, E.U. Petersmann, Hassan Qaqaya, Claude Rakovsky, Eric D. Ramstetter, Pedro Roffe, Pierre Sauvé, Marjan Svetlicic, Shigeki Tejima, Stephen Thomsen, Hans Ullrich, Meg Vorhees, Sarah W. Wainaina, Mark Warner, Larry Westphal, Obie Whichard, Crystal Witterick, Americo Beviglia Zampetti et Zbigniew Zimny.

Cette année, une conférence Internet/AIBnet a été organisée par Tagi Sagafi Nejad sur le thème du rapport. Y ont participé Pontus Braunerhjelm, Gunnar Fors, Virginia Brown Keyder, Sylvia Ostry, Howard V. Perlmutter, Lee Preston, Val Samonis et Raymond Vernon.

L'APEC Study Centre, l'Asian Business Centre de l'Université de Melbourne et la Victoria University of Technology, en Australie, ont organisé une table ronde sur l'investissement étranger direct et la politique de concurrence en relation avec l'établissement du rapport.

Ont également fourni des données utiles de nombreux fonctionnaires des banques centrales, des services de statistique, des organismes chargés de la concurrence et de la promotion des investissements et d'autres services de l'administration publique, ainsi que les dirigeants de plusieurs sociétés.

Le rapport a bénéficié des avis de John H. Dunning, conseiller économique.

Nous tenons à remercier les Gouvernements néerlandais et norvégien, ainsi que Hong Kong, de leur concours financier.

Rapport sur l'investissement dans le monde, 1997 :

Les sociétés transnationales, la structure des marchés et la politique de concurrence

Vue d'ensemble

L'investissement étranger direct (IED) reste un moteur de la mondialisation de l'économie. Son essor actuel, qui s'accompagne d'une augmentation des investissements de portefeuille, met en lumière le rôle croissant joué par les sociétés transnationales (STN) dans les pays développés comme dans les pays en développement et le rôle qui a été facilité, ces dernières années, par l'assouplissement des régimes d'IED de nombreux Etats, la tendance générale étant à l'ouverture et à la libéralisation des marchés. Toutefois, pour pouvoir recueillir les fruits de cet assouplissement, il faut non seulement abaisser les obstacles à l'IED et établir des règles de traitement (ce à quoi on a donné la priorité jusqu'à présent), mais encore s'employer à défendre la concurrence. Cette année, le Rapport sur l'investissement dans le monde a pour thème spécial le bon fonctionnement des marchés où les sociétés transnationales investissent. Les auteurs étudient l'interaction de l'IED, de la structure des marchés et de la concurrence, ainsi que les enseignements à en tirer.

Tendances mondiales et régionales

La production internationale revêt une importance croissante...

Avec des ventes totales avoisinant 6 400 milliards de dollars en 1994 (et 7 000 milliards en 1995, d'après les estimations) et soit la valeur des biens et services produits par quelque 280 000 entreprises étrangères affiliées et la production internationale l'emporte sur les exportations en tant que mode d'approvisionnement des marchés étrangers (voir le tableau 1). Depuis 1987, ces ventes augmentent 1,2 à 1,3 fois plus vite que les exportations de biens et services. Pour les pays en développement, cependant, l'exportation demeure le principal outil de commerce, même s'ils prennent une part croissante à la production internationale : sur les 44 000 sociétés mères recensées dans le monde, 7 900 étaient établies dans des pays en développement au milieu des années 90 (voir le tableau 2), contre 3 800 à la fin des années 80.

Le produit brut des entreprises étrangères affiliées a presque triplé entre 1982 et 1994, et sa part dans la production mondiale a légèrement augmenté, passant de 5 à 6 %. Sa contribution au PIB était plus importante en 1994 dans les pays en développement (9 %) que dans les pays développés (5 %).

Le stock mondial d'IED, qui donne une idée de l'investissement sous-tendant la production internationale, a quadruplé entre 1982 et 1994; en pourcentage du PIB mondial, il a doublé pendant la même période pour atteindre 9 %. En 1996, il était évalué à 3 200 milliards de dollars. Pendant la période 1986-1995, son taux de croissance a été plus de deux fois supérieur à celui de la formation brute de capital fixe, ce qui dénote une internalisation rapide des systèmes nationaux de production. Les actifs détenus par des entreprises étrangères affiliées dans le monde entier, estimés à 8 400 milliards de dollars en 1994, ont aussi augmenté plus rapidement que la FBCF mondiale.

La hausse de tous les indicateurs de la production internationale, en valeur absolue et par rapport à divers indicateurs macroéconomiques, donne à penser que celle-ci joue un rôle croissant dans l'économie mondiale. Elle occupe une place importante dans les activités de sociétés transnationales. En ce qui concerne la technologie, par exemple, on estime que 70 % des paiements mondiaux de droits et redevances correspondent à des transactions entre des sociétés mères et les entreprises étrangères qui leur sont affiliées.

Tableau 1. Evolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1986n1996

(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur aux prix courants (en milliards de dollars)		Taux annuel de croissance (en pourcentage)			
	1995	1996	1986n1990	1991n1996	1995	1996
Entrées d'IED	317	349	24,4	17,1	32,6	10,3
Sorties d'IED	339	347	27,0	11,8	34,9	2,4
Stock d'investissements directs en provenance de l'étranger	2 866	3 233	18,7	11,7	18,2	12,8
Stock d'investissements directs à l'étranger	2 811	3 178	19,8	11,1	15,1	13,1
Fusions et rachats transfrontaliers a/	141	163	21,0 b/	27,1	28,8	15,5
Ventes des entreprises étrangères affiliées	5 933 c/	6 412 d/	17,3	4,0 e/	12,5 c/	8,1 d/
Produit brut des entreprises étrangères affiliées	1 363 c/	1 557 d/	19,1	3,3 e/	n2,9 c/	14,2 d/
Actifs totaux des entreprises étrangères affiliées	7 091 c/	8 343 d/	19,9	11,2 e/	13,1 c/	17,7 d/
<i>Pour mémoire</i>						
PIB au coût des facteurs	28 264	30 142	10,7	6,4	9,5	6,6
Formation brute de capital fixe	6 088	..	10,7	4,5 f/	12,4	..
Droits et redevances	48	..	21,9	12,0 f/	16,4	..
Exportations de biens et de services non factoriels	5 848	6 111	14,3	7,4	16,2	4,5

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 4.

a/ Investissements à participation majoritaire seulement.

b/ 1987n1990.

c/ 1993.

d/ 1994.

e/ 1991n1994.

f/ 1991n1995.

Note : Ne sont pas prises en compte dans ce tableau les ventes mondiales des entreprises étrangères liées à leur société mère par des relations sans participation au capital, ni les ventes des sociétés mères elles-mêmes.

**Tableau 2. Nombre de sociétés mères et d'entreprises affiliées
à des étrangers dans les différents pays et régions
(données les plus récentes)**

Pays/région	Nombre de sociétés mères	Nombre d'entreprises affiliées à des étrangers <u>a/</u>
Pays développés	36 380	93 628
Europe occidentale	26 161	61 902
Union européenne	22 111	54 862
Japon	3 967 <u>b/</u>	3 405 <u>c/</u>
Etats-Unis	3 470 <u>d/</u>	18 608 <u>e/</u>
Pays en développement	7 932	129 771
Afrique	30	134
Amérique latine et Caraïbes	1 099	24 267
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	6 242	99 522
Asie occidentale	449	1 948
Europe centrale et orientale	196	53 260
Total mondial	44 508	276 659

Source : CNUCED, World Investment Report 1997, p. 6.

a/ Nombre d'entreprises affiliées à des étrangers, telles que définies par les pays considérés (voir la section sur les définitions et les sources dans l'annexe du rapport).

b/ Nombre de sociétés mères hormis les sociétés appartenant aux secteurs de la finance, des assurances et de l'immobilier en mars 1995 (3 695), plus nombre des sociétés mères de ces secteurs en décembre 1992 (272).

c/ Nombre d'entreprises affiliées hormis celles des secteurs de la finance, des assurances et de l'immobilier en mars 1995 (3 121), plus nombre des entreprises affiliées de ces secteurs en novembre 1995 (284).

d/ Soit 2 658 sociétés mères non bancaires en 1994 et 89 sociétés mères bancaires en 1989 ayant au moins une entreprise étrangère affiliée dont les actifs, le chiffre d'affaires ou le revenu net dépassaient 3 millions de dollars, plus 723 sociétés mères bancaires et non bancaires en 1989 ayant des entreprises affiliées dont les actifs, le chiffre d'affaires ou le revenu net étaient inférieurs à 3 millions de dollars.

e/ Soit 12 523 entreprises affiliées bancaires et non bancaires en 1994 dont les actifs, le chiffre d'affaires ou le revenu net dépassaient 1 million de dollars, plus 5 551 entreprises affiliées bancaires et non bancaires en 1992 dont les actifs, le chiffre d'affaires ou le revenu net étaient inférieurs à 1 million de dollars, ainsi que 534 établissements de dépôt. Chaque entreprise affiliée constitue une compagnie américaine pleinement intégrée qui peut comprendre plusieurs sociétés distinctes.

Note : Les chiffres peuvent varier sensiblement par rapport aux années précédentes parce qu'on commence à avoir des renseignements pour des pays qui n'étaient pas pris en considération auparavant, parce que les définitions changent ou parce que des données antérieures ont été mises à jour.

... comme en témoignent les 1 400 milliards de dollars investis en 1996 dans des entreprises étrangères affiliées.

Les sociétés transnationales se procurent des fonds auprès de diverses sources dans leur pays d'origine et à l'étranger : banques commerciales, marchés locaux et internationaux de capitaux, établissements publics et réinvestissent également leurs propres bénéfices. Compte tenu de tous ces modes de financement, l'investissement dans des entreprises étrangères affiliées n'est pas à négliger dans la production internationale : il a atteint 1 400 milliards de dollars en 1996, d'après les estimations (voir la figure 1), dont un quart seulement, soit 350 milliards de dollars, correspondait à des flux d'IED. Cela signifie que le poids de la production internationale est aussi beaucoup plus grand : la part de ces entreprises étrangères dans la formation brute mondiale de capital fixe avoisinait un cinquième (non compris les investissements supplémentaires sur lesquels les sociétés transnationales exercent leur influence par le biais de diverses relations sans participation au capital, notamment des alliances entre sociétés).

Figure 1. Investissements des sociétés transnationales à l'étranger, 1970-1996

(En milliards de dollars)

Sorties d'IED ajustées

Sorties d'IED

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 27.

L'investissement étranger direct connaît une nouvelle vague d'expansion et les flux ont atteint le niveau sans précédent de 350 milliards de dollars, ...

Les flux d'IED sont en plein essor depuis 1995. Les entrées de fonds ont atteint le niveau sans précédent de 350 milliards de dollars en 1996, soit une augmentation de 10 % (voir la figure 2). Cinquante-quatre pays d'accueil et 20 pays d'origine ont battu de nouveaux records cette même année. A la différence des deux phases d'expansion précédentes (la première, en 1979-1981, était due à des investissements dans les pays producteurs de pétrole et la seconde, en 1987-1990, avait été principalement limitée aux pays développés), l'envolée actuelle est caractérisée par le fait qu'une grande partie des flux qui proviennent essentiellement de deux pays, les Etats-Unis et le Royaume-Uni est destinée aux pays en développement. Tout porte à croire que l'on verra se multiplier et les bénéficiaires (pays en développement d'Amérique latine, par exemple) et les pays d'origine (France, Allemagne et pays en développement d'Asie).

Figure 2. Entrées et sorties d'IED pendant la période 1970-1996

(En milliards de dollars)

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 11.

En 1995 et 1996, la part des pays en développement dans les entrées totales a atteint 34 %. Même si elle n'est guère plus élevée qu'au début des années 80, où les investissements étaient également florissants, elle témoigne des nombreux atouts que possèdent les pays en développement en tant que lieux d'implantation, outre leurs ressources naturelles. La liste des principaux pays en développement bénéficiaires s'est aussi profondément modifiée, les producteurs de pétrole y figurent en beaucoup moins bonne place. Il est intéressant de voir que la part des pays en développement dans les entrées totales d'IED est en progression, alors qu'elle avait fléchi durant la dernière période d'expansion (1987-1990). Cette contraction était allée de pair avec une multiplication des fusions et rachats entre des entreprises de pays développés, face au renforcement des pressions protectionnistes dans certains d'entre eux. Comme pendant les vagues d'expansion antérieures, la majeure partie des apports d'IED va à un nombre restreint de pays en développement.

... les fusions et rachats transfrontaliers ainsi que les accords entre entreprises constituant le ressort de l'activité des STN, ...

Même en cette période d'essor, les fusions et rachats transfrontaliers, en particulier aux Etats-Unis et en Europe occidentale, jouent un rôle important dans l'IED, sans entraîner pour autant une diminution de la part des pays en développement dans les entrées de capitaux. La valeur de ces opérations a augmenté de 16 % en 1996, pour atteindre 275 milliards de dollars. Les fusions et rachats à participation majoritaire se sont chiffrés à 163 milliards de dollars, soit 47 % des entrées totales d'IED (bien que les valeurs considérées ne soient pas strictement comparables) (voir la figure 3).

Parallèlement, le nombre d'accords internationaux entre entreprises (avec ou sans participation au capital et non compris les partenariats de recherche stratégique) a aussi augmenté. En 1995, près de 4 600 accords ont été conclus, contre environ 1 760 en 1990. Ils sont principalement passés entre des entreprises de pays développés : celles des Etats-Unis participent à 80 % d'entre eux, celles de l'Union européenne à 40 % et celles du Japon à 38 %. Depuis peu, des entreprises de pays en développement suivent activement cet exemple : le nombre d'accords transfrontaliers (autres que les partenariats de recherche stratégique) auxquels elles sont parties est en hausse, de même que la part de ces accords dans le total mondial (35 % en 1993-1995, contre 27 % en 1990-1992). Malgré une baisse en 1995, le nombre de partenariats de recherche stratégique (dans des domaines comme l'informatique et la biotechnologie) augmente régulièrement depuis 1990. Là encore, les entreprises des pays en développement jouent un rôle croissant (leur taux de participation est passé de 3 % en 1989 à 13 % en 1995), ce qui donne à penser qu'elles ont acquis des compétences et des moyens techniques suffisants pour devenir des partenaires intéressants.

... avec une "transnationalisation" croissante des principales sociétés des pays développés comme des pays en développement.

Malgré la multiplication des petites et moyennes entreprises investissant à l'étranger, une bonne partie de l'IED reste concentrée entre les mains d'un nombre restreint de sociétés. Les 100 premières sociétés transnationales du monde, classées selon l'importance de leurs actifs à l'étranger, détiennent pour environ 1 700 milliards de dollars d'actifs dans des entreprises affiliées d'autres pays, et leur part dans l'investissement étranger total est estimée à un cinquième. Aux Etats-Unis, 25 sociétés transnationales sont à l'origine de la moitié des investissements du pays à l'étranger, part qui n'a pratiquement pas changé depuis une quarantaine d'années. Pour six des neuf pays développés sur lesquels on possède des données, 25 sociétés entrent pour plus de 50 % dans le stock d'IED (voir le tableau 4).

Pour la première fois, deux sociétés de pays en développement, à savoir Daewoo Corporation (République de Corée) et Petroleos de Venezuela SA (Venezuela) figurent parmi les 100 premières STN. Daewoo vient également en tête des 50 principales sociétés transnationales des pays en développement (voir le tableau 5) pour la deuxième année de suite, et Royal Dutch Shell (Royaume-Uni/Pays-Bas) continue à surclasser toutes les autres STN depuis cinq ans. Avec des ventes atteignant 2 000 milliards de dollars et des effectifs avoisinant 6 millions de personnes à l'étranger en 1995, les 100 premières sociétés jouent un rôle très important dans la production internationale. Les 50 premières STN des pays en développement sont cependant en passe de les rattraper. Si leurs actifs totaux à l'étranger n'étaient que de 79 milliards de dollars en 1995, il faut bien voir qu'ils ont augmenté de 280 % entre 1993 et 1995 contre 30 % pour les 100 plus grandes sociétés.

Les 100 premières STN du monde comme les 50 premières des pays en développement se "transnationalisent" de plus en plus et surtout les secondes et, parmi celles-ci, les entreprises du secteur alimentaire dont l'indice de transnationalité (indice combiné des rapports entre les actifs, ventes et effectifs à l'étranger et les actifs, ventes et effectifs totaux) est passé de 16 % en 1993 à 37 % en 1995. Dans l'ensemble, les petites entreprises sont plus internationales que les grandes. Par exemple, Solvay SA (Belgique) vient en soixante-quatrième position sur la liste des 100 premières STN si l'on considère l'importance de ses actifs à l'étranger, mais en cinquième position si l'on considère son indice de transnationalité. Panamerican Beverages Inc. (Mexique) se classe en tête des 50 premières sociétés des pays en développement sur la base de l'indice de transnationalité, mais en vingt et unième position seulement sur la base de ses actifs à l'étranger.

**Figure 3. Rapport entre les fusions et rachats transfrontaliers
et l'IED, 1985 et 1996**
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 9.

Tableau 3. Les 25 premières sociétés transnationales, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1995
(Milliards de dollars et effectifs)

Classement d'après :					Actifs		Ventes		Effectifs		Indice a/
Actifs à l'étranger	Indice a/	Société	Pays	Branche d'activité b/	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	
1	17	Shell, Royal Dutch c/	Royaume-Uni/Pays-Bas	Pétrole, gaz, charbon et services connexes	79,7	117,6	80,6	109,9	81 000	104 000	73
2	83	Ford Motor Company	Etats-Unis	Véhicules automobiles	69,2	238,5	41,9	137,1	103 334e/	346 990	29,8
3	87	General Electric Company	Etats-Unis	Electronique	69,2	228	17,1	70	720 000	222 000	29,1
4	22	Exxon Corporation	Etats-Unis	Pétrole, gaz, charbon et services connexes	66,7	91,3	96,9	121,8	44 000	82 000	68,8
5	86	General Motors	Etats-Unis	Véhicules automobiles	54,1	217,1	47,8	163,9	252 699	745 000	29,3
6	27	Volkswagen AG	Allemagne	Véhicules automobiles	49,8	58,7	37,4	61,5	114 000	257 000	63,4
7	43	IBM	Etats-Unis	Ordinateurs	41,7	80,3	45,1	71,9	112 944	225 347	54,9
8	78	Toyota Motor Corporation	Japon	Véhicules automobiles	36	118,2	50,4	111,7	33 796	146 855	32,9
9	1	Nestlé SA	Suisse	Produits alimentaires	33,2	38,2	47,8	48,7	213 637	220 172	94
10	71	Mitsubishi Corporation	Japon	Activités diverses	... d/	79,3	51	124,9	3 859	9 241	39,5
11	18	Bayer AG	Allemagne	Produits chimiques	28,1	31,3	19,7	31,1	78 000	142 900	69,3
12	6	ABB Asea Brown Boveri Ltd.	Suisse	Matériel électrique	27,2	32,1	29,4	33,7	196 937	209 637	88,6
13	66	Nissan Motor Co. Ltd.	Japon	Véhicules automobiles	26,9	63	24,9	56,3	60 795e/	139 856	43,5

14	40	Elf Aquitaine SA	France	Pétrole, gaz, charbon et services connexes	26,9	49,4	27,8	42,5	40 650	85 500	55,8
15	32	Mobil Corporation	Etats-Unis	Pétrole, gaz, charbon et services connexes	26	42,1	48,4	73,4	26 300	50 400	60
16	70	Daimler-Benz AG	Allemagne	Véhicules automobiles	26	66,3	45,6	72,1	68 907	310 993	41,5

Tableau 3. Les 25 premières sociétés transnationales, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1995
(Milliards de dollars et effectifs)

Classement d'après :	Actifs à l'étranger	Indice a/	Société	Pays	Branche d'activité b/	Actifs		Ventes		Effectifs		Indice a/
						A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	
17	8	Unilever f/	Royaume-Uni/Pays-Bas		Produits alimentaires	25,8	30,1	42,7	49,7	276 000	307 000	87,1
18	9	Philips Electronics N.V.	Pays-Bas		Electronique	25,2	32,7	38,4	40,1	221 000	265 100	85,4
19	10	Roche Holding AG	Suisse		Produits pharmaceutiques	24,5	30,9	12	12,5	40 422	50 497	85,1
20	54	Fiat Spa	Italie		Véhicules automobiles	24,4	59,1	26,3	40,6	95 930	248 180	48,2
21	59	Siemens AG	Allemagne		Electronique	24	57,7	35,5	62	162 000	373 000	47,4
22	33	Sony Corporation	Japon		Electronique	e/	47,6	30,3	43,3	90 000	151 000	59,1
23	30	Alcatel Alsthom	France		Electronique	22,7	51,2	24,2	32,1	117 400	191 830	60,3
24	53	Hoechst	Allemagne		Produits chimiques	21,9	36,7	13,4	36,3	100 035e/	161 618	48,3
25	68	Renault SA	France		Véhicules automobiles	21,2	44,6	19,1	36,8	40 066	139 950	42,7

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 29.

a/ 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.

b/ Le classement des sociétés par branche d'activité est fondé sur la United States Standard Industrial Classification, utilisée par la States Security Exchange Commission (SEC) des Etats-Unis.

c/ Les ventes à l'étranger sont les ventes effectuées hors d'Europe; les effectifs à l'étranger sont les effectifs hors du Royaume-Uni et des Pays-Bas.

d/ Les données relatives aux actifs à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans le second cas, les chiffres sont des estimations fondées sur les rapports entre les ventes à l'étranger et les ventes totales, entre les effectifs à l'étranger et les effectifs totaux et autres ratios utilisés pour calculer l'indice de transnationalité.

e/ Les données sur les effectifs à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans le second cas, les chiffres sont des estimations fondées sur les rapports entre les ventes à l'étranger et les ventes totales, entre les actifs à l'étranger et les actifs totaux et autres ratios utilisés pour calculer l'indice de transnationalité.

f/ Les chiffres figurant dans les colonnes "A l'étranger" correspondent aux actifs, ventes et effectifs hors du Royaume-Uni et des Pays-Bas.

Tableau 4. Part des principales sociétés transnationales de certains pays dans le stock d'investissements directs à l'étranger, 1995
(En pourcentage)

Pays	5 premières STN	10 premières STN	15 premières STN	25 premières STN	50 premières STN
Allemagne	17,5	29,3	35	41,8	51,5
Australie a/	45	57	66	80	96
Autriche	10	17,3	22,2	30,5	44
Canada	22,6	33,5	40,1	50,1	64,4
Etats-Unis b/	19	33	42	51	63
Finlande	33	47	56	69	84
France	14	23	31	42	59
Norvège	63,8	75,2	81,1	86,8	92,9
Royaume-Uni	28	40	47	57	71
Suède	23	37	48	59	76

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 34.

a/ 1996.

b/ Estimation préliminaire, fondée sur des données de 1994 et les actifs des entreprises étrangères affiliées.

La triade (Union européenne, Etats-Unis et Japon) est le lieu d'origine de 87 % des 100 premières sociétés transnationales, et aussi la principale destination de leurs investissements puisque sa part dans leurs actifs à l'étranger atteint 88 %. Plus de la moitié (56 %) des 50 premières sociétés des pays en développement ont leur siège en Chine, dans la République de Corée, à Hongkong ou au Mexique, où sont concentrés les deux tiers de leurs actifs à l'étranger. L'électronique est la principale branche d'activité pour les grandes sociétés transnationales des deux groupes (environ 16 % de leurs actifs à l'étranger). Les entreprises des industries automobile et chimique figurent aussi en bonne place sur l'une et l'autre listes, mais surtout sur celle des 100 premières STN. Celles des industries extractives, bien que moins nombreuses, sont également bien placées sur les deux listes.

La croissance de la production internationale a été facilitée par la libéralisation...

L'essor de la production internationale n'aurait pas été possible sans l'assouplissement des régimes d'IED. La libéralisation s'est poursuivie en 1996, 65 pays ayant apporté à leurs lois et règlements des changements qui, dans 98 cas sur 114, allaient dans le sens de l'ouverture et de la promotion (voir le tableau 6). Pendant la période 1991-1996, environ 95 % des 599 modifications apportées aux régimes d'IED sont allées dans le même sens. Il s'agissait le plus souvent d'ouvrir certains secteurs à l'IED, de simplifier ou supprimer les procédures d'agrément et d'introduire des mesures d'incitation (voir la figure 4).

Tableau 5. Les 25 premières sociétés transnationales des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1995
(Millions de dollars et effectifs)

Classement d'après :		Société	Pays	Branche d'activité <u>b/</u>	Actifs		Ventes		Effectifs		Indice <u>a/</u>
Actifs à l'étranger	Indice <u>a/</u>				A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	
1	9	Daewoo Corporation <u>c/</u>	République de Corée	Activités diverses/ négoce	11 946	28 898	8 202	26 044	28 140	38 920	48,4
2	12	Petroleos de Venezuela SA	Venezuela	Pétrole, gaz, charbon et services connexes	6 796	40 502	24 488	26 041	13 420	60 007	44,4
3	8	Cemex SA	Mexique	Bâtiment et travaux publics	4 226,7	8 407,9	1 435,2	2 575,8	7 300	17 212	49,5
4	2	First Pacific Company Ltd.	Hongkong	Composants électroniques	3 779,2	6 821,2	4 694,3	5 249,7	33 467	45 911	72,6
5	13	LG Electronics Ltd.	République de Corée <u>d/</u>	Electronique	<u>e/</u> 15 084,8		7 100	12 199,9	14 113	34 961	40,4
6	7	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Bermudes	Activités diverses	3 092,6	11 582,7	7 417,3	10 636	140000 <u>g/</u>	200 000	55,5
7	14	Hutchison Whampoa Limited	Hongkong	Activités diverses/ négoce	2 900 <u>e/</u>	11 699	1 632,2	4 531	16 115	29 137	38,7
8	23	YPF Sociedad Anonima	Argentine	Pétrole, gaz, charbon et services connexes	2 551	11 572	1 960	4 970	2 275	9 256	28,7
9	44	China State Construction Engineering Corp.	Chine	Activités diverses/ bâtiment et travaux publics	2 379,4	<u>b/</u>	1 103,9	<u>b/</u>	<u>b/</u>	<u>b/</u>	0
10	35	Sunkyong Group	République de Corée	Energie/négoce/chimie	2 258	27 729	8 635	36 085	2 083	25 298	13,4
11	17	Cathay Pacific Airways Limited	Hongkong	Transports	2 133	6 267	1 898	3 904	3 877	14 744	36,3
12	34	Samsung Electronics Co. Ltd.	République de Corée <u>d/</u>	Electronique	<u>c/</u> 21 894,6		4 807,3 <u>f/</u>	24 083,2	9 177 <u>g/</u>	71 440	14,2

- 17 -

Tableau 5. Les 25 premières sociétés transnationales des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1995
(Millions de dollars et effectifs)

Classement d'après :		Société	Pays	Branche d'activité <u>b/</u>	Actifs		Ventes		Effectifs		Indice <u>a/</u>
Actifs à l'étranger	Indice <u>a/</u>				A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	
13	45	China Chemicals, Imp.&Exp.Corp.	Chine	Activités diverses/ négoce	2 016,5 <u>b/</u>	8 317,6	<u>b/</u>	<u>b/</u>	<u>b/</u>		0
14	42	Petroleo Brasileiro SA <u>n</u> Petrobas	Brésil	Pétrole, gaz, charbon et	1 881,5	31 699,8	1 274	23 456,5	23	46 226	3,8

				services connexes							
15	32	Singapore Telecommunications Ltd	Singapour	Services d'intérêt général	1 546,2	5 661,7	66,2	2 840,2	1 625	10 966	14,8
16	40	Hyundai Corporation	République de Corée <u>d/</u>	Activités diverses/ machines	1 485,2	11 480	2 432,7	15 130,7	923	44 736	10,4
17	38	Companhia Vale Do Rio Doce	Brésil	Industries extractives	1 471	14 564	1 407	5 214	90	15 573	12,6
18	19	Grupo Televisa SA De CV	Mexique	Médias	1 385	3 215	280	1 149	6 981g/	20 700	33,7
19	18	New World Development Co. Limited	Hongkong	Activités diverses/ bâtiment et travaux publics	1 160,7	12 395,6	470,9	2 159,3	33 550	45 000	35,2
20	11	Citic Pacific Ltd.	Hongkong	Activités diverses/ négoce/ véhicules automobiles	1 069,6	5 093,5	693,7	1 401,1	7 900	11 500	46,4
21	1	Panamerican Beverages	Mexique	Boissons	1 003,6	1 372,1	1 236,3	1 608,3	21 001g/	28 000	75
22	3	Gruma SA De CV	Mexique	Produits alimentaires	992,5	1 095,5	537,7	995,1	9 834g/	13 598	72,3

Tableau 5. Les 25 premières sociétés transnationales des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1995
(Millions de dollars et effectifs)

- 18 -

Classement d'après :				Actifs		Ventes		Effectifs		Indice <u>a/</u>	
Actifs à l'étranger	Indice <u>a/</u>	Société	Pays	Branche d'activité <u>b/</u>	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger		Total
23	10	Dairy Farm International Holdings Ltd.	Hongkong	Commerce de détail	965,8	2 934,8	3 979,5	6 235,5	24 956	51 600	48,4
24	36	Companhia Cervejaria Brahma	Brésil	Boissons	962,8	3 310,2	173,2	2 304,7	541	8 467	
25	6	Fraser & Neave Limited	Singapour	Boissons	957	3 199	1 066	1 809	8 190	10 064	56,7

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 32.

a/ 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.

b/ Le classement des sociétés par branche d'activité correspond à la United States Standard Industrial Classification, utilisée par la States Security Exchange Commission (SEC) des Etats-Unis.

c/ Données d'ensemble englobant, entre autres, Daewoo Electronics et Daewoo Heavy Industries.

d/ Les normes comptables de la République de Corée n'exigent pas la publication d'états financiers consolidés englobant les entreprises affiliées sises dans le pays et à l'étranger. Les chiffres présentés ici sont des estimations d'états financiers consolidés fournis par les sociétés en réponse à une enquête de la CNUCED.

e/ Les données relatives aux actifs à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans le second cas, les chiffres sont des estimations fondées sur les rapports entre les ventes à l'étranger et les ventes totales, entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total et autres rapports utilisés pour calculer l'indice de transnationalité.

f/ Les données sur les ventes à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans le second cas, les chiffres sont des estimations fondées sur les rapports entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total et autres rapports utilisés pour calculer l'indice de transnationalité.

g/ Les données relatives aux effectifs à l'étranger sont omises pour éviter leur divulgation ou ne sont pas disponibles. Dans le second cas, les chiffres sont des estimations fondées sur les rapports entre les ventes à l'étranger et les ventes totales, entre les actifs à l'étranger et le total des actifs et autres rapports utilisés pour calculer l'indice de transnationalité.

L'augmentation spectaculaire du nombre d'accords bilatéraux visant à protéger et promouvoir l'investissement depuis le début des années 90 témoigne aussi de la volonté des gouvernements de faciliter l'IED. Au 1er janvier 1997, 1 330 accords de ce genre étaient en vigueur dans le monde, auxquels 162 pays étaient parties, soit trois fois plus qu'au début de la décennie. Environ 180 accords ont été passés en 1996 n un tous les deux jours, en moyenne.

Les accords bilatéraux d'investissement ont considérablement évolué ces derniers temps. Alors qu'à la fin des années 80, les pays développés étaient parties à 83 % de ces instruments, le pourcentage n'était plus que de 62 % en 1996. Les pays d'Europe centrale et orientale et les pays en développement ont en effet commencé à conclure de tels accords entre eux. Au début de 1997, 16 % des accords bilatéraux étaient des conventions entre pays en développement, contre 11 % à la fin des années 80. En 1996, près d'un tiers des accords ont été passés entre des pays en développement n la Chine, le Chili, l'Algérie et la République de Corée venant en tête.

Tableau 6. Changements apportés aux régimes d'investissement, 1991 n 1996

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Nombre de pays ayant modifié leurs régimes d'investissement	35	43	57	49	64	65
Nombre de régimes :	82	79	102	110	112	114
Changements allant dans le sens de la libéralisation ou de la promotion <u>a/</u>	80	79	101	108	106	98
Changements allant dans le sens de l'encadrement <u>b/</u>	2	n	1	2	6	16

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 18.

a/ Y compris les modifications destinées à renforcer la surveillance du marché ainsi que les mesures d'incitation.

b/ Dont la réduction des mesures d'incitation.

Des initiatives sont prises au niveau régional et multilatéral. Des négociations sont en cours à l'Organisation de coopération et de développement économiques en vue de la conclusion d'un accord multilatéral sur l'investissement, qui devrait voir le jour en mai 1998. Dans le cadre des discussions sur la création éventuelle d'une zone de libre échange des Amériques, un groupe de travail sur l'investissement ainsi qu'un groupe de travail sur la politique de concurrence ont été constitués. En décembre 1996, les participants à la Réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce, à Singapour, ont créé deux groupes de travail chargés d'étudier les rapports entre le commerce et l'investissement et les rapports entre la politique commerciale et la politique de concurrence. Par ailleurs, les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est s'appêtent à créer une zone d'investissement de l'ANASE. Leur coopération dans ce domaine s'est déjà renforcée avec la signature, en septembre 1996, d'un protocole actualisant l'Accord de 1987 sur la promotion et la protection de l'investissement.

Figure 4. Types de modifications apportées aux lois et règlements concernant l'IED, 1996^{a)}

Source : CNUCED, *World Investment Report 1997*, p. 19.

a) En 1996, 138 changements ont été apportés à 114 lois ou règlements dans 65 pays.

... et a de bonnes chances de se poursuivre au siècle prochain.

La mondialisation de la production conduit à se demander si l'augmentation des flux d'IED se poursuivra au siècle prochain. Une enquête effectuée auprès d'investisseurs porte à croire que ce sera le cas. Plus particulièrement, les ventes à l'étranger devraient augmenter en pourcentage des ventes totales, surtout pour les entreprises du Japon et celles des Etats-Unis. La part des entreprises étrangères affiliées dans la production totale des sociétés transnationales devrait également croître, mais les exportations des pays d'origine resteront sans doute constantes. Les fusions et rachats, la création de coentreprises et la conclusion d'autres accords entre entreprises, avec ou sans participation au capital, devraient aller de pair avec la croissance de l'IED. Les petites sociétés augmenteront leurs investissements à l'étranger, mais les grandes se tailleront toujours la part du lion dans ce domaine. Les entreprises des pays développés continueront sans doute à se restructurer par souci d'efficacité et de modernisation, ce qui devrait donner lieu à des investissements. Toutefois, l'accès aux marchés demeurera le principal mobile de l'investissement à l'étranger : les investisseurs interrogés accordent deux fois plus d'importance à la production pour les marchés locaux qu'aux coûts salariaux. Les pays en développement d'Asie et, dans une moindre mesure, les pays d'Amérique latine et d'Europe centrale et orientale devraient être les principaux bénéficiaires de la restructuration des sociétés. L'investissement dans le pays d'origine recevra généralement un rang de priorité moins élevé qu'auparavant. En revanche, l'investissement dans la même région restera important et l'investissement dans des pays plus lointains augmentera, d'où un élargissement du champ géographique de la production internationale. Les investisseurs étrangers prévoient un bond spectaculaire de l'investissement dans l'infrastructure, la distribution, les services non financiers et l'industrie automobile, mais une croissance plus lente dans les services financiers et dans l'immobilier. Tout bien considéré, l'IED devrait continuer à augmenter rapidement au cours des cinq prochaines années, à la fois en valeur absolue et en pourcentage de l'investissement total des sociétés.

Les Etats-Unis sont de loin le principal pays d'accueil de l'IED et le principal investisseur à l'étranger ...

Les investissements des pays développés à l'étranger ont atteint un niveau record de 295 milliards de dollars en 1996. Les Etats-Unis y occupent une place prédominante : ils constituent de loin le principal pays d'origine, avec 85 milliards de dollars (soit 31 milliards de dollars de plus que le Royaume-Uni, qui occupe la deuxième place), ainsi que le principal pays bénéficiaire avec 85 milliards de dollars également (soit 42 milliards de dollars de plus que la Chine, deuxième pays bénéficiaire) (voir figure 5). Environ les deux cinquièmes des investissements en provenance des Etats-Unis sont allés dans les pays de l'Union européenne et 30 % dans les pays en développement. Dans ces derniers, c'est l'expansion des marchés de biens de consommation qui a encouragé l'investissement des Etats-Unis, alors que la croissance poussive des premiers a entraîné une diminution de la part de l'Union européenne dans les investissements américains à l'étranger. Les flux d'investissements à destination

des Etats-Unis principalement sous la forme de fusions et de rachats ont été stimulés par la croissance vigoureuse et soutenue de ce pays et la perspective d'une forte rentabilité.

L'Europe occidentale a reçu 105 milliards de dollars d'IED et investi 176 milliards de dollars à l'étranger en 1996. Les pays de l'Union européenne investissent désormais davantage dans des pays non membres qu'en 1992, date d'achèvement du marché intérieur. Ils investissent de plus en plus hors de l'Europe occidentale, principalement en Amérique du Nord, dans les pays en développement d'Asie et, dans une moindre mesure, en Europe centrale et orientale. Près de la moitié des sorties d'investissements de l'Union européenne prennent la forme de fusions et de rachats. Cependant, la part de ces opérations dans les entrées d'investissements dans l'Union européenne est nettement plus faible en raison des obstacles réglementaires et autres imposés dans certains pays (tels l'Italie et l'Allemagne) à ce mode d'investissement. Les investissements japonais dans l'Union européenne sont en baisse : ils ont été ramenés à 2 milliards de dollars environ en 1994, contre près de 7 milliards à leur niveau le plus élevé en 1990.

Globalement, le redressement des investissements japonais à l'étranger s'est néanmoins poursuivi, les sorties atteignant 23 milliards de dollars en 1996, soit un peu plus que la moitié du maximum de 41 milliards de dollars enregistré en 1989-1991 (il est à noter que les bénéfices réinvestis, estimés par exemple à 14 milliards de dollars en 1994 dans le secteur manufacturier, ne sont pas compris dans ces chiffres). Les investissements japonais sont destinés dans leur grande majorité aux pays en développement d'Asie et aux Etats-Unis. Mais en Asie, la Chine n'est plus la destination privilégiée : en fait, sa part dans les sorties de capitaux d'investissement japonais a diminué en 1996. Le Brésil commence à recevoir des investissements en provenance du Japon, ceux-ci ayant triplé en 1996 (sur la base des notifications) par rapport à 1995. Au plan intérieur, le Japon reste un modeste pays d'accueil pour l'IED, puisque les entrées sont tombées à 220 millions de dollars en 1996.

Figure 5. Les dix premiers pays d'accueil et d'origine de l'IED parmi les pays développés, les pays en développement et les pays d'Europe centrale et orientale, 1996

Pays développés (Milliards de dollars)	
Entrées d'IED	Sorties d'IED
Etats-Unis	Etats-Unis
Royaume-Uni	Royaume-Uni
France	Allemagne
Belgique-Luxembourg	France
Canada	Japon
Espagne	Pays-Bas
Pays-Bas	Suisse
Australie	Belgique-Luxembourg
Suède	Canada
Allemagne	Italie
Pays en développement (Milliards de dollars)	
Entrées d'IED	Sorties d'IED
Chine	Hongkong
Brésil	Singapour
Singapour	République de Corée
Indonésie	Taiwan, Province chinoise de
Mexique	Chine
Malaisie	Malaisie
Argentine	Thaïlande
Pérou	Brésil
Chili	Chili
Colombie	Koweït
Europe centrale et orientale (Millions de dollars)	
Entrées d'IED	Sorties d'IED
Pologne	Fédération de Russie
Hongrie	République tchèque
Fédération de Russie	Hongrie
République tchèque	Estonie
Roumanie	Pologne
Ukraine	Ukraine
Lettonie	Albanie
Lituanie	Roumanie
Bulgarie	République de Moldova
Slovaquie	Lettonie

Source : CNUCED, World Investment Report 1997, p.5.

... mais l'importance des pays développés en tant que pays d'accueil tend dans l'ensemble à décroître.

Même si les pays développés ont reçu des apports records d'IED en 1996 chiffrés à 208 milliards de dollars, leur part dans les entrées au niveau mondial n'a cessé de diminuer depuis 1989. Cette diminution peut être attribuée en partie à l'intérêt grandissant que les investisseurs portent aux pays en développement, notamment ceux qui connaissent une croissance rapide et possèdent de vastes marchés intérieurs. En outre, certains pays développés qui investissent beaucoup à l'étranger reçoivent eux-mêmes relativement peu de capitaux d'investissement, notamment par rapport à la taille de leur économie : c'est le cas par exemple de l'Allemagne, de l'Italie et du Japon. Et comme la rationalisation de la production opérée par l'intermédiaire de l'IED à la suite d'accords d'intégration régionale entre pays développés (notamment l'Union européenne) est déjà très poussée, les entreprises se tournent de plus en plus vers des marchés inexploités se trouvant principalement dans le monde en développement.

Les pays en développement n y compris certains des moins avancés n bénéficient d'un accroissement rapide des investissements, ...

Compte tenu de ce qui précède, il n'est guère surprenant que les pays en développement aient, en 1996, reçu 129 milliards de dollars d'IED et investi 51 milliards de dollars à l'étranger, chiffres qui sont tous deux sans précédent. La part de ces pays dans les entrées mondiales est passée à 37 % en 1996 (contre 30 % en 1995), tandis que leur part dans les sorties s'est établie à 15 %. Avec 42 milliards de dollars, la Chine a été le principal pays en développement bénéficiaire (figure 5); le succès de ce pays s'explique principalement par son marché intérieur très étendu et en pleine expansion, une politique d'"atterrissage en douceur" et des réformes macroéconomiques, ainsi que des mesures visant à encourager l'investissement dans des provinces autres que celles du littoral.

Chacune des régions en développement a vu les apports d'investissements s'accroître. Même les 48 pays les moins avancés ont enregistré en la matière une hausse de 56 % en 1996, le total des investissements passant à 1,6 milliard de dollars. Le Cambodge en a été le principal bénéficiaire dans ce groupe de pays. En outre, en dépit du caractère restreint de ces apports (à la fois en valeur absolue et par rapport au total des entrées de capitaux d'investissement à destination des pays en développement), l'IED est d'une grande importance pour l'économie de bon nombre de ces pays; dans huit d'entre eux, les investissements en provenance de l'étranger ont représenté 10 % de la formation brute de capital fixe en 1995.

A l'intérieur du groupe des pays les moins avancés, les résultats sont très disparates en ce qui concerne l'IED. Les pays les moins avancés d'Asie bénéficient, selon le modèle du "vol d'oies", du processus de restructuration industrielle en cours dans les économies asiatiques en voie d'industrialisation, non seulement parce qu'ils présentent, du point de vue du choix d'implantation, des avantages complémentaires sous la forme d'une main-d'oeuvre peu coûteuse, mais également en raison de leur proximité géographique. Plus des quatre cinquièmes des investissements cumulés reçus par le Bangladesh au cours de la période 1990-1994 et près des deux cinquièmes de ceux qu'a reçus le Myanmar, par exemple, provenaient de pays en développement d'Asie. Aucun processus similaire de restructuration "en tandem" n'est intervenu en Afrique : les pays les moins avancés de ce continent n'ont donc pas les mêmes possibilités de bénéficier d'apports intrarégionaux d'IED, comme cela est le cas en Asie.

... de nouveaux records étant atteints en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est, ...

Avec des entrées estimées à 81 milliards de dollars en 1996, l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est a reçu les deux tiers environ du total des pays en développement. L'accroissement de 25 % de ces entrées par rapport à 1995 contraste nettement avec la forte baisse du taux de croissance des exportations, et, dans une moindre mesure, du produit intérieur brut. La Chine a compté pour plus des deux cinquièmes dans la hausse de 16 milliards de dollars des flux d'investissement à destination de la région.

Après la Chine, Singapour en a été le deuxième bénéficiaire, avec des apports estimés à 9 milliards de dollars, dépassant le total combiné des autres "nouvelles économies industrielles" (Hong-kong, Chine, République de Corée et Province chinoise de Taïwan). Les flux à destination de Hong-kong ont atteint 2,5 milliards de dollars

en 1996. La confiance portée par les investisseurs étrangers à Hong-kong, après sa restitution à la Chine le 1er juillet 1997, est solide, comme le montrent diverses enquêtes menées auprès d'entreprises étrangères (et locales). L'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande ont, à elles toutes, reçu 17 milliards de dollars environ en 1996, soit une hausse de 43 % par rapport à 1995. Cependant, la part globale des pays membres de l'ANASE dans les apports destinés à la région a diminué, passant de 61 % en 1990 à 1991 à moins de 30 % en 1994 et 1996, ce qui peut être attribué à des contraintes liées aux capacités intérieures, aux insuffisances de l'infrastructure et, en particulier, à la vive concurrence exercée par d'autres pays. Un accroissement de 34 % des flux d'investissement à destination de l'Inde (qui ont atteint 2,5 milliards de dollars) a porté le total des entrées de capitaux d'investissement en Asie du Sud à 3,5 milliards de dollars. Les investissements d'autres pays asiatiques en Inde, notamment en provenance de la République de Corée, dépassent ceux de certains pays développés tels que les États-Unis et le Royaume-Uni.

L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est devient elle-même une importante source d'investissement. De fait, cette région est la principale source d'IED dans le monde en développement, avec un accroissement de 10 % des sorties d'investissements en 1996, qui ont atteint 46 milliards de dollars. Hong-kong est à cet égard le premier investisseur à l'étranger (27 milliards de dollars en 1996). Depuis peu, l'IED en provenance des pays en développement d'Asie s'étend à des destinations non traditionnelles telles que l'Union européenne, l'Europe centrale et orientale et l'Afrique. Le degré de transnationalité des économies en développement d'Asie est mis en évidence par la progression du rapport des sorties d'investissements à la formation brute de capital fixe, tant pour l'ensemble de la région que pour différents pays. Ce rapport est, par exemple, plus élevé pour Singapour (14 %) et la Malaisie (11 %) que pour l'Europe occidentale (10 %) et les États-Unis (9 %).

... ainsi qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes, ...

Les flux d'investissements à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes ont crû de 52 % en 1996 (soit la plus forte hausse enregistrée dans les régions en développement), atteignant un niveau record proche de 39 milliards de dollars. D'importantes modifications ont été introduites dans la région concernant les régimes applicables à l'IED tant au niveau national que par le biais d'accords bilatéraux d'investissement et ce qui a certainement contribué à une telle performance. Même pendant la période agitée que les investissements de portefeuille ont connue dans la région en 1994 et 1995, les apports d'IED ont enregistré une progression modeste mais régulière. L'Amérique latine et les Caraïbes entrent à présent pour 30 % dans le total des flux à destination des pays en développement. Les entrées de capitaux d'investissement en Argentine ont triplé en 1996 pour atteindre 4,3 milliards de dollars, sous l'effet de l'adhésion du pays au MERCOSUR (qui a tout particulièrement stimulé l'investissement dans le secteur automobile), de l'assouplissement de la législation minière et des opérations de privatisation. Mais la performance la plus notable a été celle du Brésil. Avec près de 10 milliards de dollars, ce pays a supplanté le Mexique (8 milliards de dollars environ) en tant que pays d'accueil vedette de l'Amérique latine en 1996 (dans les quatre premiers mois de 1997, les entrées ont dépassé 4 milliards de dollars, chiffre deux fois et demie plus élevé que celui de la même période de 1996). Une telle évolution marque un retournement spectaculaire : en 1992, avec 2 milliards de dollars, le Brésil occupait la troisième place dans la région (après le Mexique et l'Argentine). La progression des flux destinés au Brésil découle à la fois des importants investissements effectués dans l'automobile (dans le cadre d'un processus intrarégional de rationalisation de la production déclenché par le MERCOSUR) et de la relance de son programme de privatisation. La cote du Brésil (et de la région tout entière) auprès des investisseurs étrangers est élevée : une enquête récente a montré que les dirigeants d'entreprises avaient à présent plus confiance dans les perspectives de l'Amérique latine qu'il y a cinq ans, les pays les mieux placés étant à cet égard le Brésil, le Mexique et le Chili.

Les États-Unis restent le principal investisseur étranger dans la région, et le Brésil en est à présent le premier bénéficiaire. Les investissements canadiens en Amérique latine et dans les Caraïbes sont non négligeables mais se concentrent pour l'essentiel dans les industries extractives et la prospection. Ceux de l'Europe occidentale (provenant principalement de l'Allemagne et de l'Espagne), en hausse, s'orientent surtout vers le Brésil, l'Argentine et le Mexique (dans les ressources naturelles et les services). Près de la moitié de l'investissement de l'Europe occidentale dans la région est imputable aux opérations de privatisation, mais la construction automobile a, en 1995 et 1996, également fait l'objet d'importants investissements dans des installations nouvelles. Les placements

japonais en Amérique latine restent modestes et très concentrés dans les paradis fiscaux des Caraïbes. L'investissement intrarégional a sensiblement progressé, le Chili, le Brésil et l'Argentine étant les principaux pays d'origine, et l'Argentine, le Pérou et le Venezuela les principales destinations. Les pays en développement d'Asie continuent à investir dans des branches d'activité liées aux exportations, même si les récents efforts d'intégration de la région ont également contribué à accroître les investissements motivés par la recherche de marchés.

... avec des signes de reprise des flux d'IED vers l'Afrique ...

L'Afrique continue de recevoir une faible part des flux d'investissement : ceux-ci, de l'ordre de 5 milliards de dollars en 1996, n'ont augmenté que de 5 %, ce qui parmi toutes les régions en développement, représente le chiffre le plus bas. En moyenne, la part de l'Afrique dans les apports destinés aux pays en développement s'est réduite de plus de moitié entre 1986 et 1990 et 1991 et 1996, passant à 5 % durant cette dernière période. Agitation politique, conflits armés, faiblesse de l'investissement intérieur, remaniements fréquents des politiques économiques influant sur l'évaluation des risques et des rendements escomptés par les entreprises sont autant de facteurs qui ont contribué à cette baisse relative.

Cependant, la situation de l'Afrique en matière d'investissements semble moins sombre lorsqu'on la replace dans son contexte. Dans un certain nombre de cas, ces investissements peuvent être relativement importants par rapport à la taille de l'économie. Pour l'ensemble de la région, le rapport des entrées d'investissements à la formation brute de capital fixe dans la première moitié des années 90 a été de 5,4 %, contre 5,5 % pour l'Asie et 5,9 % pour l'Europe occidentale. Si l'on compare le stock d'IED à la taille du marché intérieur (PIB) en Afrique, la part de ce stock était en 1995 de l'ordre de 10 %, contre 14 % pour l'Asie, 18 % pour l'Amérique latine et les Caraïbes et 13 % pour l'Europe occidentale. Ces chiffres donnent à penser que l'importance des investissements reçus par l'Afrique (sans le bénéfice d'investissements intrarégionaux substantiels) est certainement non négligeable, mais ne laissent rien entrevoir des besoins d'investissement ni, au demeurant, du potentiel de ce continent en la matière.

Les perspectives qui se dessinent concernant la progression des flux destinés à certaines régions d'Afrique sont encourageantes. Des rythmes de croissance favorables, la poursuite de la libéralisation de l'investissement et du commerce et des privatisations, les accords de coopération régionale et l'établissement de liens avec d'autres régions devraient rendre l'Afrique plus attrayante. En outre, l'Afrique du Sud pourrait commencer à jouer un rôle majeur en tant que "pôle de croissance", contribuant au développement économique de la région par le biais de l'IED et du commerce. Concernant l'IED, la contribution de l'Afrique du Sud pourrait revêtir diverses formes, qu'il s'agisse de l'apport de capitaux d'investissement venant s'ajouter à la formation de capital dans les pays bénéficiaires, du transfert de technologie, de la mise en valeur des ressources humaines locales ou de l'ouverture de son propre marché aux exportations des filiales établies à l'étranger qui ont investi dans des pays voisins. De fait, la question est de savoir si les entreprises sud-africaines peuvent stimuler l'essor de nouvelles branches d'activité manufacturières notamment dans les pays voisins en instaurant une division intrarégionale du travail qui permette de transformer les activités de production pratiquées sur place en activités à forte intensité de capital et de technologie. Dans ce processus de restructuration et de modernisation industrielles selon le modèle du "vol d'oies", l'Afrique du Sud jouerait un rôle de premier plan, à l'instar du Japon dans le cadre du développement de l'Asie. Cependant, il semble pour l'instant que les conditions nécessaires à ce type de restructuration intrarégionale soient loin d'être réunies, notamment parce que bon nombre des voisins de l'Afrique du Sud en sont encore (pour reprendre le même genre de métaphore) au stade de la "nidification".

... et une progression des investissements dans les secteurs autres que le pétrole en Asie occidentale, ...

Après le net désinvestissement survenu en Asie occidentale en 1995, qui s'est soldé par un reflux en particulier en Arabie saoudite et au Yémen, les entrées ont atteint près de 2 milliards de dollars en 1996. Ces deux pays mis à part, les investissements destinés à l'Asie occidentale font apparaître une tendance nettement plus stable. En fait, le caractère fluctuant des apports destinés aux deux pays en question n'a aussi importants soient-ils ni masque des améliorations sensibles dans l'évolution de l'investissement à destination d'autres pays de la région, à la suite d'efforts fructueux visant à créer un environnement accueillant pour les entreprises.

Au fil du temps, la part de l'Asie occidentale dans le total des flux d'investissement vers les pays en développement n'a cessé de s'amenuiser, passant de 30 % dans la première moitié des années 80 à 2 % seulement dans la première moitié de la décennie suivante. Cette évolution s'explique dans une large mesure par la diminution des investissements destinés aux pays producteurs de pétrole (Arabie saoudite, Oman, Qatar et Emirats arabes unis). Dans ces derniers, le pétrole reste bien entendu la branche d'activité la plus prisée, mais dans les autres (Jordanie, Liban et Turquie), les investissements se dirigent principalement vers le secteur manufacturier et les services.

... tandis qu'un ralentissement des programmes de privatisation a contribué à une diminution des flux d'IED en Europe centrale et orientale.

En 1996, les flux d'IED à destination de l'Europe centrale et orientale ont accusé un repli, passant à 12 milliards de dollars contre 14 milliards de dollars en 1995, ce qui est dû en partie à la diminution des investissements liés aux privatisations en Hongrie et en République tchèque. Dans la mesure où les apports destinés à cette région sont largement fonction de la participation d'investisseurs étrangers aux programmes de privatisation, il faut s'attendre à une évolution en dents de scie. La diminution de l'investissement pourrait aussi découler d'autres problèmes liés au passage à une économie de marché. Il se pourrait par exemple que les investisseurs étrangers aient surestimé les capacités d'absorption de la région et décidé de différer temporairement leurs projets d'expansion. Cela étant, en dépit de la baisse constatée, les flux d'investissements en 1996 se sont maintenus à un niveau plus de deux fois supérieur à celui de 1992-1994 en moyenne annuelle. Le stock d'IED en Europe centrale et orientale est estimé à 46 milliards de dollars pour 1996, chiffre pratiquement comparable à celui des flux d'investissement à destination de la Chine au cours de la même année (42 milliards de dollars).

Les investissements destinés à l'Europe centrale et orientale restent concentrés dans la République tchèque, la Hongrie et la Pologne, qui ont à elles trois absorbé environ les deux tiers du total pour la région (figure 5). Les sociétés transnationales d'Europe occidentale occupent une place prédominante dans l'activité d'investissement, devant celles des Etats-Unis et, depuis peu, les nouvelles économies industrielles d'Asie. Une part modeste mais croissante des apports peut être attribuée à des entreprises elles-mêmes originaires de la région. Cette tendance est également attestée par le fait que 16 % des accords bilatéraux d'investissement conclus par des pays d'Europe centrale et orientale l'ont été avec d'autres pays de la même région. Accompagnant l'essor de l'IED, les investissements étrangers de portefeuille dans les pays en développement ont également pris de l'ampleur, ...

L'importance des flux d'investissements étrangers de portefeuille vers les marchés émergents est un phénomène récent qui date seulement du début des années 90. L'année 1993 a marqué un tournant pour ce type d'investissements, dont le niveau a triplé par rapport à l'année précédente pour passer à 45 milliards de dollars. Cependant, ces flux ont diminué au cours des deux années suivantes à la suite de la crise du peso mexicain (de 27 % en 1994 et de 2 % en 1995), mais se sont redressés en 1996. Le volume des actions nouvelles émises sur les marchés internationaux de capitaux par les marchés émergents s'est accru cette année-là de 34 %, atteignant 15 milliards de dollars environ.

En principe, l'investissement de portefeuille et l'investissement direct sont deux choses fort distinctes. Par définition, les investissements étrangers de portefeuille se distinguent de l'IED par le degré de contrôle que les investisseurs étrangers exercent sur la gestion d'une entreprise. Les acquéreurs de valeur de portefeuille se contentent généralement de fournir une mise de fonds sans participer à la gestion de l'entreprise, et ils investissent d'ordinaire à plus court terme que des investisseurs directs. Ces derniers portent un intérêt réel et durable à la gestion de l'entreprise dans laquelle ils investissent. En général, la ligne de démarcation entre les deux types d'investissement est le seuil que constitue une participation de 10 % au capital. Mais dans la pratique, la distinction est souvent moins tranchée et appelle certaines réserves.

Les investissements de portefeuille sont motivés pour l'essentiel par le désir de participer aux bénéfices des entreprises locales grâce aux plus-values et aux dividendes. En revanche, les sociétés transnationales s'intéressent plus à la possibilité d'accéder aux marchés et aux ressources et, de façon plus générale, à la contribution qu'un investissement peut apporter à la compétitivité de l'ensemble du groupe. Cependant, leurs motifs ne sont pas

toujours aussi éloignés les uns des autres. Dans le cas de l'investissement en capital risqué, en particulier, la période dans laquelle s'est inscrit le projet d'investissement est en général relativement plus longue que dans le cas des investissements étrangers de portefeuille, et il n'est pas rare que l'investisseur participe de manière significative (voire durable) au contrôle de la gestion, même si la motivation principale est de profiter d'une plus-value en capital lorsque l'entreprise locale sera cotée en bourse.

... sous l'effet de la libéralisation et de la mondialisation des marchés financiers, et de l'accroissement des ressources financières dont disposent les investisseurs institutionnels.

Deux facteurs essentiels sont à l'origine de l'accroissement des flux d'investissements étrangers de portefeuille dans les marchés émergents : la tendance à la libéralisation et à la mondialisation des marchés de capitaux et la concentration d'importantes ressources financières entre les mains d'investisseurs institutionnels. Ces investissements ont été facilités par le fait que les améliorations apportées aux techniques de communication permettent la diffusion rapide d'informations sur les marchés et que les investisseurs sont disposés à assumer des risques accrus dans l'espoir d'obtenir des rendements plus élevés sur ces marchés nouveaux en pleine expansion. De tels rendements résultent du rythme de croissance soutenu des marchés émergents supérieur à celui des pays développés dans les années 90. En outre, la capitalisation boursière a connu une croissance nettement plus rapide dans les marchés naissants que dans les pays développés. Cependant, comme dans le cas des flux d'IED, les investissements de portefeuille ont privilégié un petit groupe de marchés émergents à revenu moyen supérieur, ainsi que deux grands pays à faible revenu qui affichent des rythmes de croissance et des perspectives remarquables (l'Asie a, à elle seule, absorbé 53 % des flux nets d'investissements étrangers de portefeuille à destination des marchés émergents en 1995). Cela n'est guère surprenant. Pour bon nombre de grands investisseurs institutionnels, il s'avère plus intéressant d'investir dans de nouveaux marchés parvenus à maturité où la capitalisation boursière est en général relativement importante et qui offrent des niveaux élevés de liquidité, des systèmes de règlement relativement expéditifs et fiables et une infrastructure de marché globalement plus développée.

On observe également un certain degré de concentration dans l'origine des flux d'investissements étrangers de portefeuille. Au cours de la période 1992-1994, on estime que plus de 35 % des flux à destination des marchés émergents provenaient des Etats-Unis, 15 % du Japon et 11 % du Royaume-Uni. Ces dernières années, les investisseurs de Hong Kong et de Singapour se sont également tournés vers ces marchés. Pour les Etats-Unis, principal pays d'origine, les flux d'investissements à destination des marchés émergents ont suivi la tendance constatée au niveau mondial, augmentant sensiblement en 1993 pour décroître en 1994 à 1995 et progresser à nouveau en 1996, en dépit d'un redressement manifeste des rendements boursiers sur le marché intérieur américain.

Vu l'accroissement considérable du volume des flux d'investissements étrangers de portefeuille vers les marchés émergents, ces flux risquent d'avoir d'importantes incidences sur l'économie des pays d'accueil. Même si les investissements en question peuvent grandement contribuer au financement du capital des entreprises locales, les pays d'accueil ont manifesté quelques inquiétudes à cet égard, concernant notamment leur caractère fluctuant et leurs effets sur les taux de change. Pour y remédier, il faudrait étudier les causes d'une telle instabilité, ainsi que les mesures ou mécanismes disponibles permettant de l'atténuer ou à d'y résister.

INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT, STRUCTURE DU MARCHE ET POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

A mesure que les pays libéralisent leur politique en matière d'IED, il importe d'assurer l'efficience des marchés ...

Avec la libéralisation des régimes nationaux applicables aux IED et le développement des activités transnationales d'investissement des entreprises, le maintien d'un fonctionnement correct des marchés revêt une importance croissante. Du fait de la libéralisation des flux d'IED, leur volume et leur répartition, ainsi que leurs conséquences économiques, résultent davantage du libre jeu des mécanismes du marché. Les pays, en particulier les pays en développement, qui se libéralisent rapidement, ont donc intérêt à ce que la diminution des barrières réglementaires aux IED et l'institution de normes de traitement ne s'accompagnent pas de l'érection par le secteur

privé de barrières à l'entrée et d'un comportement anticoncurrentiel des entreprises. Il est donc nécessaire de mieux comprendre les relations entre la concurrence et la politique de la concurrence et les IED. La deuxième partie du Rapport pour 1997 est axée sur les rapports entre IED, structure du marché et concurrence, et l'on y examine leurs incidences sur le plan de l'action, en particulier pour ce qui concerne les pays en développement. L'étude de ces questions reprend donc les analyses faites dans les livraisons précédentes au sujet de la libéralisation de l'IED et des cadres réglementaires qui s'y rapportent, y compris ceux relatifs aux dispositions internationales concernant les investissements.

La libéralisation de l'IED a pour objet, en dernier ressort, de renforcer la croissance économique et la prospérité des pays. Des résultats probants en la matière ne se mesurent pas seulement par un accroissement des flux d'IED n ainsi que du capital, de la technologie, des compétences de gestion et de l'accès aux marchés qui les accompagnent n mais aussi par un fonctionnement efficient des branches d'activité et des marchés sur lesquels les STN sont présentes. Dans les pays à économie de marché, l'efficacité des marchés dépend de leur fluidité n ou de la facilité avec laquelle les entreprises peuvent y entrer ou en sortir n ainsi que du degré et de la nature de la concurrence. En supprimant les barrières explicites à l'entrée des IED, la libéralisation peut accroître la fluidité des marchés nationaux et aviver la concurrence en leur sein. En raison toutefois de la structure des capitaux des STN, de leur organisation transnationale et de leur plus grande compétitivité, en général, par rapport aux entreprises nationales, il se pourrait également que l'IED renforce la concentration et que les STN se livrent, comme le font en règle générale les firmes dominantes, à des pratiques restrictives ou anticoncurrentielles. En adoptant une politique et des pratiques qui visent à attirer des investissements par l'octroi d'une exclusivité ou en autorisant des sociétés, nationales ou étrangères, à ériger des obstacles implicites à l'entrée d'autres entreprises, les pouvoirs publics pourraient contribuer à la naissance de telles pratiques.

... grâce à l'adoption et à l'application de politiques de la concurrence.

Les pays recourent à plusieurs moyens d'intervention pour que leurs marchés demeurent fluides et que la concurrence y soit préservée autant que possible, afin que la croissance économique et la prospérité n'aient pas à souffrir d'une allocation ou d'une utilisation inefficace des ressources. Ces moyens d'intervention comprennent notamment la politique commerciale, la politique en matière d'IED, la réglementation de l'activité économique nationale et la politique de la concurrence. Si les trois premières se traduisent par des textes réglementaires qui répondent à plusieurs objectifs et non seulement à celui de maintenir la concurrence en vue de faire prévaloir l'efficacité, la dernière concerne expressément les dispositions réglementaires n appliquées par les autorités de la concurrence n relatives aux ententes entre entreprises/fournisseurs et à leur comportement en général, mais non pas exclusivement, sur les marchés nationaux. On admet de plus en plus qu'il importe d'assurer cohésion et cohérence entre les différentes politiques dont certaines, on l'a dit, pourraient répondre à des objectifs antagoniques. En témoigne la simultanéité actuelle, dans de nombreux pays en développement, de la libéralisation des échanges, de la libération de l'IED et de la déréglementation intérieure. On s'assure ainsi que la fluidité et la concurrence instaurées par un train de mesures ne sont pas compromises par d'autres politiques; en revanche, la douloureuse adaptation à la concurrence, en particulier pour les entreprises nationales jusqu'alors protégées, exige désormais l'attention et l'intervention des pouvoirs publics.

Alors que les marchés de référence de nombreux produits conservent une dimension nationale même dans une économie en voie de mondialisation ...

En dépit de la réduction des barrières entre les marchés nationaux et de la possibilité pour les producteurs de s'implanter n'importe où dans le monde (ou dans une région) pour négocier avec des vendeurs eux-mêmes implantés n'importe où, les marchés de nombreux produits conservent une dimension nationale. Cela est notamment le cas des produits qui ne peuvent être livrés que lorsque le producteur se trouve là où est l'acheteur n notamment les services n ainsi que des marchés des pays où les échanges font l'objet de restrictions importantes. Les relations entre les STN et la structure de ces marchés nationaux, le processus de concurrence et les performances des entreprises et des branches d'activité des pays d'accueil continuent donc à présenter de l'intérêt, en particulier pour les pays en développement.

... l'ouverture aux entrées d'IED peut contribuer à la fluidité des marchés du pays d'accueil ...

L'ouverture des économies aux entrées d'IED peut directement contribuer à une plus grande fluidité des marchés du pays d'accueil n où à y favoriser les possibilités de concurrence. Les vendeurs qui pénètrent sur ces marchés englobent désormais non seulement des producteurs nationaux et (dans le cas des biens et services marchands) des exportateurs d'autres pays, mais aussi des STN de pays tiers qui établissent des entreprises affiliées (ainsi que des arrangements contractuels avec d'autres entreprises) pour produire sur le, et à destination du, marché local. De plus, les STN, avec leurs avantages concurrentiels ou tenant à l'origine de leurs capitaux, sont souvent mieux à même que les entreprises nationales de surmonter certaines des barrières à l'entrée liées aux coûts qui limitent le nombre d'entreprises dans une branche d'activité ainsi que le marché pour ses produits. Cette possibilité d'aiguiser la concurrence que permet l'entrée des IED est particulièrement importante pour de nombreux marchés de services sur lesquels des échanges internationaux de pleine concurrence sont impossibles ou limités.

... bien que l'activité des STN puisse réduire ou accroître la concentration du marché dans le pays hôte ...

En règle générale, les sociétés transnationales sont davantage présentes dans les branches d'activité plus concentrées, au niveau national comme au niveau international. Cela est dû en grande partie au fait que la concentration industrielle et les avantages compétitifs qui permettent aux entreprises de devenir transnationales ont en partie les mêmes causes. Une entrée d'IED, lorsqu'elle se produit, peut toutefois influencer sur la concentration des producteurs dans une branche d'activité du pays d'accueil et par conséquent des vendeurs sur le marché de ses produits. La nature de cet effet dépend d'abord du mode d'entrée : conduit-il à une augmentation du nombre des fournisseurs (et des quantités fournies) sur le marché ? Ensuite, de plusieurs facteurs concernant la taille relative, la compétitivité et le mode de concurrence des entreprises étrangères affiliées et des entreprises nationales et autres en concurrence sur le marché. Dans les pays d'accueil développés, ces facteurs semblent devoir entraîner dans l'ensemble une réduction de la concentration du marché, ou du moins, ne pas l'accroître.

Dans les pays en développement, la situation est plus complexe. Si le mode d'entrée de l'IED n généralement il s'agit d'investissements en installations nouvelles n y est propice à une réduction de la concentration du marché, c'est souvent l'inverse qui a été constaté. Cela peut s'expliquer par plusieurs raisons : la disproportion de taille entre les sociétés étrangères affiliées et les entreprises nationales, l'efficacité productive ou la puissance de vente supérieure des premières (ce qui peut entraîner la sortie d'entreprises nationales ne s'étant pas encore dotées des moyens nécessaires pour soutenir la concurrence internationale, ou leur fusion avec des sociétés étrangères), l'emploi de modes de concurrence nouveaux sur les marchés du pays d'accueil, l'introduction de nouveaux produits pour lesquels il n'existe pas de producteur ou de produit de remplacement local et, surtout dans le cas des biens et services marchands, des restrictions au commerce international pour protéger les producteurs locaux. Si un nombre suffisant d'entreprises nationales ont acquis certains avantages concurrentiels et/ou les capacités d'apprendre auprès des sociétés étrangères, une accentuation de la concentration est moins vraisemblable. De même, des importations peuvent limiter la domination éventuelle d'entreprises étrangères affiliées sur un marché. Le rôle croissant des petites et moyennes STN et des STN des pays en développement, qui disposent parfois d'avantages concurrentiels inférieurs à ceux des grandes STN des pays développés, paraît devoir aussi limiter la tendance à la concentration dans les branches d'activité qui bénéficient d'importantes entrées d'IED.

... et influencer par conséquent les performances des entreprises et des branches d'activité et, en dernière analyse, le bien-être des consommateurs.

L'efficacité productive des entreprises étrangères affiliées est souvent supérieure à celle des entreprises nationales dans les pays d'accueil en développement. Les conséquences qui en résultent pour la prospérité économique du pays d'accueil dépendent de la préservation de la concurrence lorsque les IED sont effectués et de l'efficacité des marchés. En l'absence de concurrence n entre les entreprises étrangères affiliées, entre celles nci et les importateurs ou les entreprises nationales n et si les entreprises étrangères affiliées produisent sur des marchés très concentrés et peu fluides, l'entrée de STN plus efficaces risque d'avoir des avantages limités pour les consommateurs, sous forme de baisse des prix, d'amélioration de la qualité, d'une plus grande variété, d'innovation et d'introduction de nouveaux produits. En outre, les STN peuvent se livrer à des pratiques commerciales

anticoncurrentielles pour empêcher l'entrée de nouveaux concurrents, ou entraînant des inefficacités et une réduction du bien-être des consommateurs.

En particulier, si le marché d'un pays d'accueil demeure, ou devient, concentré après l'entrée de STN, il se peut que celles-ci se livrent à des pratiques commerciales, notamment restrictives, aux conséquences anticoncurrentielles, en particulier sur les marchés fluides. Parmi les cas de comportement anticoncurrentiel, on peut notamment citer, comme dans le cas des firmes entièrement nationales, la collusion entre producteurs/vendeurs d'un même produit, les fusions et acquisitions monopolisatrices, les pratiques verticales d'exclusivité et le comportement abusif. Dans le cas des STN, de telles pratiques peuvent parfois aller de pair avec, ou être facilitées par, les relations transfrontières qui sont propres à l'exploitation dans plusieurs pays.

Le bien-être des consommateurs du pays d'accueil peut également pâtir des encouragements donnés par les pouvoirs publics de ce dernier aux STN pour qu'elles occupent une position dominante sur le marché, afin d'attirer leurs investissements. De tels encouragements peuvent consister en l'octroi d'une exclusivité garantie de production et/ou de vente d'un produit, souvent appuyée par une protection sous forme de tarif prohibitif ou de restrictions non tarifaires au commerce. Ils ont des effets anticoncurrentiels directs et des incidences négatives sur l'efficacité et les avantages procurés par l'IED. Comme d'autres stimulants, ils ont pour objectif de maximiser les avantages à long terme (sous forme de capital, de techniques, de compétences de gestion et d'accès au marché) que l'on attend de l'IED; mais, étant donné leur nocivité potentielle eu égard à l'efficacité des marchés, il est nécessaire d'analyser soigneusement leurs coûts et avantages si l'on veut qu'ils soient justifiés.

Sur les marchés régionaux et mondiaux, concurrence et efficacité peuvent aller de pair avec une plus grande concentration ...

Dans une économie en voie de libéralisation et de mondialisation, les STN opèrent de plus en plus sur des marchés non plus nationaux mais régionaux ou mondiaux, les transactions entre vendeurs et acheteurs d'un produit donné provenant de différents pays se faisant à travers les frontières nationales. Dans diverses branches d'activité, les STN profitent de l'élargissement des marchés pour restructurer leurs opérations et/ou intégrer à l'échelle nationale leurs activités de valeur ajoutée, soit au sein de leur système organisationnel, soit au moyen d'alliances et d'accords interentreprises, réalisant des gains d'efficacité dans la production grâce à une spécialisation fonctionnelle et à des économies d'échelle et de gamme.

Les gains d'efficacité que certaines STN peuvent réaliser grâce à une production internationale intégrée leur permettent d'abaisser les prix, d'améliorer la qualité des produits ou d'introduire de nouveaux produits pour agrandir leur part de marché. Il s'ensuit une plus grande concentration de certaines branches d'activité (et de certains marchés) au niveau régional ou mondial, tendance qui touche tous les pays.

La concentration des marchés au niveau régional ou mondial n'est toutefois pas toujours préjudiciable à la concurrence, à la performance de la branche d'activité ou au bien-être des consommateurs. En tout état de cause, de tels marchés sont, par définition, plus fluides ou ouverts en ce qui concerne l'entrée (et la sortie) que des marchés nationaux fragmentés, simplement parce que les vendeurs (et les acheteurs) de diverses origines peuvent y accéder. De plus, une production internationale intégrée (y compris au stade de la R+D) destinée à des marchés régionaux ou mondiaux, qui permet à des entreprises de maîtriser les coûts élevés de l'innovation dans des branches où l'évolution technique est rapide, et d'en recueillir le bénéfice des économies d'échelle et de gamme, peut en fait renforcer la concurrence (grâce à l'innovation), même si le nombre de firmes indépendantes qui jouent un rôle particulier diminue. Les consommateurs situés dans différents pays en bénéficient lorsqu'ils achètent sur de tels marchés.

Une concentration particulièrement élevée de ces marchés ne manquerait pas, bien entendu, de retenir l'attention des autorités de la concurrence. Les pratiques commerciales de sociétés dominantes à l'échelon régional ou mondial, y compris de STN, pourraient nuire au maintien de la fluidité des marchés pertinents et à la durabilité des avantages que la plus grande ouverture à l'IED et au commerce est censée apporter.

... et peuvent être renforcées par une adaptation rapide de l'offre grâce à l'IED.

Dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, les STN peuvent facilement et rapidement adapter leur production face à une modification des conditions du marché n indiquée par exemple par une hausse durable de prix n en mettant en place de nouveaux moyens de production pour s'implanter sur un marché. Plusieurs facteurs jouent en effet en ce sens : presque tous les pays cherchent à attirer les IED, de nombreuses entreprises ont déjà des filiales étrangères sur place, le progrès technique facilite relativement l'établissement de nouvelles entreprises affiliées et les pressions de la concurrence rendent souvent impérative l'exploitation de nouveaux créneaux. Plus précisément, de nombreuses STN peuvent rapidement modifier leurs lignes de production, rivalisant avec les producteurs et les importateurs nationaux grâce à leurs capacités d'analyse, à leur expérience du commerce et de l'IED, à leur accès aux ressources à l'intérieur comme à l'extérieur de leurs systèmes organisationnels et à leur accès aux marchés, à leur capacité à répartir les risques et à nouer des alliances pour surmonter les barrières à l'entrée telles que la RnD, et à leur possibilité de faire appel à l'aide de leurs entreprises affiliées. Si les STN parviennent à adapter assez vite (sans qu'il s'écoule par exemple plus d'un an ou deux entre l'identification d'un créneau et le moment où le marché est desservi) leurs lignes de production au moyen d'IED et d'accords sans prise de participation, il faudrait y prêter attention lorsqu'on examine le degré de concurrence sur un marché donné. Cela est particulièrement important dans le cas des marchés de services dont un grand nombre ne peuvent être échangés à travers les frontières. On peut donc soutenir que les autorités de la concurrence des pays tant développés qu'en développement doivent normalement examiner la vitesse d'adaptation de la production par le biais de l'IED lorsqu'elles définissent le marché de référence d'un produit ou évaluent les incidences de certains changements qui s'y produisent sur la concurrence.

La possibilité pour l'IED de permettre une modification durable de la ligne de production souligne son influence croissante sur la fluidité. Il se peut toutefois que les marchés ne demeurent pas toujours fluides et concurrentiels. Il s'ensuit plusieurs conséquences sur le plan de l'action.

Si la libéralisation de l'IED peut être un moyen de promouvoir la concurrence...

La libéralisation des régimes d'IED facilite l'implantation sur le marché dont elle peut par conséquent accroître la fluidité. Au fur et à mesure qu'elle progresse, les responsables s'intéressent aux obstacles non classiques susceptibles de freiner l'IED. Si certains de ces obstacles sont élevés par la puissance publique (par exemple dans le cas des monopoles publics), d'autres, auxquels on s'intéresse de plus en plus, concernent les pratiques anticoncurrentielles des entreprises privées (ou les pratiques commerciales restrictives). Normalement, un certain nombre d'entre elles sont à proprement parler interdites (par exemple, certaines ententes horizontales ou la fixation verticale des prix). La situation devient plus difficile lorsque les pratiques en cause risquent d'avoir des effets anticoncurrentiels mais ne sont pas jugées illégales au sens de la législation du pays où elles se produisent. Sans introduire nécessairement de discrimination entre entreprises nationales et entreprises étrangères, elles n'en constituent peut-être pas moins des entraves à la concurrence.

Par ailleurs, dans leur empressement à attirer les IED, les gouvernements doivent se garder d'encourager des situations de domination du marché qui, par leur nature même, restreignent la concurrence et réduisent la fluidité. Pour éviter de telles situations, il est nécessaire de définir le plus précisément possible les avantages résultant des nouveaux IED d'une part et les coûts immédiats de tels encouragements en termes de réduction du bien-être économique du fait de leurs effets anticoncurrentiels, d'autre part. Une fois que l'on a décidé qu'il était nécessaire d'encourager des situations de domination du marché, une autre difficulté consiste à déterminer quelle part de l'emprise sur le marché doit être abandonnée, pour combien de temps et quelle gamme d'activités, afin d'attirer un investissement particulier. Plusieurs options peuvent être utilisées pour réduire au minimum les inconvénients.

- C Créer une concurrence préalable à l'implantation (adjudication);
- C Limiter l'exclusivité dans le temps;
- C Limiter l'exclusivité grâce à d'autres sources de concurrence;

- C Garantir un accès équitable et non discriminatoire aux moyens de production essentiels;
- C Démanteler les monopoles internationaux en entreprises régionales;
- C Revoir périodiquement les encouragements accordés par les autorités de la concurrence;
- C Réglementer les prix dans certaines circonstances.

En un mot, la nature par définition anticoncurrentielle des incitations à la domination du marché exige qu'elles fassent l'objet d'une soigneuse analyse.

... la politique de la concurrence a expressément pour objet d'encourager l'efficience sur un marché donné, ...

En 1997, une soixantaine de pays dans le monde s'étaient dotés d'un droit de la concurrence (fig. 6). Ce dernier a pour principal objet de préserver et de promouvoir la concurrence comme moyen d'assurer la meilleure allocation possible des ressources dans une économie, et qui garantit le meilleur choix possible de la qualité, les prix les plus bas, et des biens convenant aux consommateurs. Le droit de la concurrence traite le plus souvent du comportement de l'entreprise en interdisant les pratiques commerciales restrictives telles que les accords horizontaux en vue de restreindre la concurrence et les abus de position dominante ainsi que certains accords de distribution entraînant des restrictions verticales.

Figure 6. Nombre de pays dotés d'un droit de la concurrence, 1971 et 1996

Nombre

Pays développés

Pays en développement

Europe centrale et orientale

Source : CNUCED, World Investment Report 1997, p. 189.

En outre, le droit de la concurrence traite de plus en plus fréquemment des modifications de la structure des marchés par le biais du contrôle des fusions et des acquisitions ainsi que des coentreprises, en vue d'éviter la création de positions dominantes, voire d'oligopoles. Habituellement, les pratiques de cartel telles que l'entente sur les prix, les soumissions concertées et la répartition du marché sont interdites sans qu'il soit nécessaire de procéder à une analyse du marché, alors que les accords de distribution, de coentreprise et de fusion et d'acquisition sont évalués dans le contexte d'un marché et en fonction du critère du caractère raisonnable du point de vue des efficiences attendues et transmises aux consommateurs.

Normalement, le droit de la concurrence s'applique à toutes les entreprises qui opèrent sur un territoire national donné, qu'il s'agisse de ventes à l'intérieur du pays, d'importations, d'entreprises étrangères affiliées ou d'IED sans prise de participation (il peut aussi s'appliquer, mais cela est parfois sujet à controverse, lorsque des opérations extraterritoriales ont une incidence sur les territoires considérés). En principe, il n'introduit pas de discrimination entre entreprises nationales et entreprises étrangères ni entre entreprises d'origines nationales différentes. De la sorte, le droit de la concurrence permet de contrôler le comportement concurrentiel des STN qui a une influence sur les pays d'accueil, en vue de veiller à ce que ces entreprises, comme les autres, n'abusent pas de leur puissance commerciale. A une plus grande échelle géographique, le droit de la concurrence a pour objet d'écarter les risques d'inefficacité découlant d'accords de répartition du marché en vue de réduire le commerce ou l'investissement.

Certains de ces accords prennent la forme d'ententes internationales à l'investissement qui comprennent notamment l'engagement de ne pas investir sur certains marchés ou de ne pas entrer en concurrence en cas d'investissement. De par leur nature même, de telles ententes restreignent directement la concurrence par l'intermédiaire de l'IED, normalement au détriment des pays d'accueil, et doivent par conséquent retenir l'attention des autorités de la concurrence.

... la réglementation de la concurrence s'appliquant principalement à l'IED au moment de l'entrée, lors du contrôle de la fusion...

D'habitude, la réglementation de la concurrence s'applique principalement à l'IED au moment de la pénétration étrangère sur le marché, par le biais d'une fusion, d'une acquisition ou de la formation d'une coentreprise importante. De fait, les pays adoptent de plus en plus des réglementations de contrôle des fusions. Etant donné que les fusions et les acquisitions dépendent des cours en bourse du moment et sont difficiles à démembrer une fois accomplies, leur contrôle exige un système soigneusement conçu combinant notification préalable, analyse expéditive, injonctions temporaires et décisions rapides. La plupart des pays s'appuient sur le chiffre d'affaires ou d'autres paramètres pour autoriser les transactions qui ne sont pas susceptibles d'entraîner des effets anticoncurrentiels afin de réduire au minimum les interventions superflues et limiter le nombre de cas examinés par les autorités de la concurrence.

Le plus souvent, celles-ci interviennent en cas de fusion et d'acquisition horizontales entre concurrents. Les cas les plus fréquents susceptibles de retenir leur attention sont les suivants :

- C La société absorbante exportait sur un marché avant d'y absorber une société concurrente, ou bien une société étrangère qui contrôle déjà une société sur le marché en absorbe une autre.
- C Une société étrangère recourt à l'IED pour créer une installation importante sur un marché, une autre société fait de même, puis les deux sociétés décident de fusionner (ou bien l'une prend le contrôle de l'autre), éliminant ainsi la concurrence locale entre leurs deux entreprises affiliées.
- C Lorsqu'une société étrangère s'implante sur un marché en formant une coentreprise avec une société locale, on peut se demander si elle serait vraisemblablement entrée seule sur le marché pour concurrencer la société locale en l'absence de coentreprise.
- C La société absorbante pourra être incitée à éliminer plutôt qu'à développer les capacités concurrentielles de la société à absorber.
- C La fusion de deux sociétés mères étrangères peut parfois porter atteinte à la concurrence dans d'autres pays que le pays d'origine ou d'accueil des sociétés qui fusionnent, c'est-à-dire des pays tiers.
- C Une société mère absorbe une entreprise à l'étranger qui, en tant qu'entité indépendante, est (ou pourrait être) une concurrente sur le marché intérieur.
- C Des investissements sont susceptibles de conduire à des positions dominantes à l'échelle mondiale ou de les renforcer. C'est normalement le cas lorsqu'une transaction concerne des marchés de produits sur lesquels les entreprises sont en concurrence à l'échelle régionale ou mondiale.

... et après l'entrée.

Si la libéralisation de l'IED et des régimes commerciaux peut être un moyen de promouvoir la concurrence, la possibilité de pratiques anticoncurrentielles de la part des entreprises requiert l'attention permanente des autorités de la concurrence. En fait, même dans un cadre national où l'investissement et le "commerce" sont entièrement libéralisés, la possibilité de telles pratiques est l'une des raisons de l'existence du droit de la

concurrence. Par conséquent, si une entrée d'IED peut être inattaquable du point de vue de la concurrence, voire bénéfique en elle-même, elle peut lui être néfaste à plus long terme, selon le comportement de l'entreprise.

Ainsi, la transaction de base peut s'accompagner de restrictions, par exemple en cas d'achats liés. Les coentreprises sont particulièrement susceptibles de conjuguer une transaction de base renforçant la concurrence et des restrictions secondaires. Autre exemple, relatif aux effets secondaires, les atteintes qui peuvent être portées à la concurrence lorsqu'un investisseur étranger prend le contrôle d'une installation essentielle; les autorités de la concurrence peuvent avoir à intervenir pour que la transaction s'effectue à des conditions raisonnables. Par ailleurs, étant donné que la détermination des prix de transfert peut être utilisée à des fins abusives, les autorités de la concurrence peuvent avoir à surveiller également ce qui se passe dans ce domaine; vu la nature du phénomène, la coopération internationale est souvent nécessaire.

Enfin, les alliances d'entreprises sans prise de participation posent de nouveaux problèmes. Certains types d'alliances dans le domaine de la recherche-développement, en particulier, attirent de plus en plus l'attention. Elles peuvent présenter des éléments de constitution d'ententes et, en tant que telles, tomber sous le coup du droit de la concurrence. Les autorités peuvent intervenir au sujet de la structure d'un accord de recherche-développement, en particulier si les parties envisagent d'exploiter en commun les résultats. Parallèlement, de tels arrangements peuvent entraîner d'importants avantages pour l'économie. De nombreux pays soustraient donc certaines alliances technologiques à la réglementation de la concurrence. Lorsque cela n'est pas le cas, les tribunaux semblent appliquer de plus en plus le critère du caractère raisonnable ou l'examen au cas par cas, afin de faire la part entre les gains d'efficacité à long terme et d'éventuelles conséquences anticoncurrentielles à court terme.

Une relation directe, nécessaire et grandissante existe entre libéralisation de l'IED et importance de la politique de concurrence...

La libéralisation de l'IED peut aider à accroître la fluidité des marchés mais elle n'en est pas pour autant une condition suffisante : l'espace supplémentaire qu'elle ouvre aux entreprises pour satisfaire leurs intérêts sur le marché rend indispensable un droit de la concurrence afin d'éviter que les entreprises ne substituent des pratiques anticoncurrentielles aux anciens obstacles réglementaires à la fluidité et n'annulent ainsi les avantages inhérents à la libéralisation. Cette nécessité s'accroît d'autant plus que la libéralisation se généralise et s'étend à de nouveaux domaines.

Ce constat fait à tout le moins ressortir que les principales dimensions du processus de libéralisation de l'IED (exposées dans le World Investment Report 1994) sont de fait intimement liées : l'aplatissement des obstacles à l'IED et l'établissement de normes positives pour le traitement des STN doivent aller de pair avec l'adoption de mesures destinées à assurer un fonctionnement correct des marchés, en particulier pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises.

Un autre phénomène se trouve ainsi mis en évidence, à savoir que la vague de libéralisation de l'IED, qui a déferlé dans le monde entier, appelle en complément une philosophie de la concurrence également universelle (qui doit naturellement faire une place à la notion d'objectifs concurrents). Des politiques de la concurrence, formulées avec clarté et mises en œuvre avec rigueur, peuvent grandement contribuer à l'expansion d'une telle philosophie. La tendance présente à l'adoption ou au renforcement d'un droit de la concurrence donne du reste à penser qu'une doctrine de la concurrence est bien en gestation dans de nombreuses parties du monde. Dans les pays où cette démarche constitue une nouveauté, le passage à un système plus ouvert axé sur la concurrence ne peut cependant se faire du jour au lendemain et appelle des choix politiques difficiles, la conciliation des intérêts des diverses parties prenantes et la solution d'une série de problèmes pratiques.

Traduire la philosophie de la concurrence en action suppose de s'attacher plus attentivement à définir la combinaison idéale des moyens à mettre en œuvre dans le cadre de la politique de concurrence. D'autant que les pays désireux de libéraliser leur régime d'investissement peuvent s'inquiéter d'abandonner par exemple un système où toute prise de contrôle d'une entreprise nationale par une entreprise étrangère est soumise à agrément pour un autre dépourvu de tout contrôle; ils peuvent aussi s'inquiéter du risque de voir des entreprises étrangères

acquérir une position dominante. Déterminer l'effet que les entreprises étrangères exercent sur la concurrence à leur entrée et après est donc une nécessité, cette fonction étant toujours plus assumée, s'il y a lieu, par les autorités de la concurrence. Un rôle majeur revient ainsi à la politique de la concurrence dans le processus de libéralisation, en particulier pour faire en sorte que les marchés restent aussi ouverts que possible aux nouveaux entrants et que les entreprises ne fassent pas de l'obstruction en s'engageant dans des pratiques nuisibles à la concurrence. L'application vigoureuse d'un droit de la concurrence est donc propre à rassurer en garantissant que la libéralisation de l'IED ne réduira pas les gouvernements à l'impuissance face à des comportements anticoncurrentiels ou aux problèmes en découlant.

Lorsqu'ils définissent leur politique de la concurrence, les pays doivent à l'évidence ne pas perdre de vue qu'elle n'a pas vocation à se substituer à la politique en matière d'IED ni à la politique commerciale et que ces trois moyens d'action sont en fait complémentaires pour assurer un fonctionnement correct des marchés. Néanmoins, au fur et à mesure que les considérations liées à la fluidité et à la concurrence gagnent en importance dans l'orientation des politiques et que les politiques en matière de commerce et d'IED se libéralisent sans pour autant entraîner à elles seules la fluidité des marchés, la politique de la concurrence devient un instrument prééminent pour préserver fluidité et concurrence.

Pour répondre aux attentes, la politique de la concurrence doit être véritablement appliquée. Cela exige un droit de la concurrence vigoureux et un organisme d'exécution efficace investi des pouvoirs étendus indispensables pour enquêter sur le comportement des entreprises et analyser sous l'angle de la concurrence les effets des concentrations d'IED et des incitations à la domination du marché. Une fois prise la décision politique fondamentale d'adopter et d'exécuter une politique de la concurrence, il faut que l'organisme compétent soit consulté dans les affaires de son ressort et que ses décisions soient exécutées sans intervention politique inconsidérée.

Force est pourtant de constater que les pays dotés d'autorités de la concurrence puissante, fonctionnant bien et pourvues de fonds suffisants sont rares et que des années pourraient être nécessaires aux autres pour développer les moyens d'action voulus et le dispositif institutionnel nécessaire pour les mettre en oeuvre dans des conditions d'équité et d'efficacité. Autrement dit, nombre de pays s'étant fixé fluidité et concurrence pour objectifs devront, pour autant qu'on puisse le prévoir, continuer à tabler essentiellement sur l'IED et la libéralisation du commerce pour les atteindre dans le contexte d'une intégration plus poussée aux marchés mondiaux.

Auparavant, en particulier dans les pays en développement, le droit de la concurrence avait pour objet principal de garantir la concurrence entre les entreprises locales opérant sur le marché intérieur. Puis, avec l'augmentation du poids des importations, une place a été faite à celles-ci dans l'analyse de la concurrence. Aujourd'hui, l'IED est devenu plus important que le commerce pour approvisionner les marchés étrangers en biens et en services, les marchés se régionalisent ou se mondialisent toujours davantage et l'intégration des appareils productifs nationaux ne cesse de s'accroître par le canal des activités des STN; l'attention doit donc à présent se porter aussi sur les effets que l'IED et les systèmes de production internationaux intégrés des entreprises, y compris les alliances d'entreprises, exercent sur la concurrence. Ces nouvelles tendances ont de grandes incidences sur le plan de l'action :

- C La régionalisation et la mondialisation des marchés et des structures de production sous-jacentes rendent toujours plus difficiles la définition et la mesure de la concentration du marché ainsi que la mise en évidence de positions dominantes (et des risques inhérents d'abus de position dominante sur le marché) à l'échelle des différents *marchés nationaux*.
- C Dans ce même ordre d'idée, les gains d'efficacité que peuvent induire les systèmes de production internationaux intégrés (y compris les alliances d'entreprises) doivent être mis en regard des éventuels effets anticoncurrentiels des opérations effectuées sur les marchés approvisionnés par ces systèmes.
- C Face à des hausses de prix non négligeables et durables, les autorités de la concurrence doivent prêter une plus grande attention aux possibilités d'adaptation des lignes de production des

producteurs étrangers ne desservant pas encore le marché visé à l'aide de nouveaux apports d'IED (venant s'ajouter aux réactions des producteurs et importateurs locaux). Les autorités de la concurrence commencent tout juste à étudier de manière expresse et systématique le recours à de nouveaux apports d'IED comme possibilité normale de modification de la production. Pareille possibilité revêt une importance particulière puisque le montant des ventes réalisées par des entreprises étrangères affiliées sur les marchés mondiaux dépasse désormais le chiffre des importations mondiales. Au demeurant, dans le secteur des services, l'IED est souvent la seule possibilité de modification de la production à l'échelle internationale.

... ce qui requiert toujours plus que les autorités de la concurrence coopèrent entre elles...

En cette ère de mondialisation, nombreuses sont les raisons pour lesquelles les questions liées à la concurrence, dans leur rapport à l'IED, intéressent plus d'un pays et appellent en conséquence des actions internationales en réponse. En effet, elles sont enracinées dans la transnationalité même des entreprises en cause et concernent plus particulièrement des aspects comme l'accès à l'information et l'application des décisions.

Un certain nombre d'obstacles rendent toutefois difficile des actions internationales. Pour ce qui a trait à l'*échange d'informations*, l'obstacle le plus considérable est l'obligation de confidentialité à laquelle de nombreuses autorités de la concurrence sont tenues et se doivent de l'être quant à l'information que leur communiquent les différentes parties. Le resserrement de la *coopération en matière de respect de la concurrence* est souvent entravé par les différences de fond et de procédure que présentent les différents droits internes de la concurrence; ainsi, telle activité soumise à enquête par certaines autorités peut avoir été encouragée par d'autres autorités nationales. En outre, bien des pays pourraient tout simplement ne pas considérer être dans leur intérêt de faciliter les investigations d'un Etat étranger visant une ou plusieurs de leurs entreprises.

C'est précisément en raison de pareils obstacles que les questions liées à la concurrence se traitent toujours plus à l'échelon international, sous forme d'arrangements ponctuels relatifs à certains aspects de la politique de la concurrence ou bien dans le cadre d'arrangements plus vastes relatifs à l'investissement et au commerce :

La coopération bilatérale entre autorités de la concurrence s'intensifie, même si les accords officiels ne concernent qu'un assez petit nombre de pays. Les efforts de coopération portent pour la plupart sur l'échange d'informations. Plusieurs accords bilatéraux vont plus loin en posant des règles fondamentales pour la notification des enquêtes, les consultations et la coopération aux fins de l'application de la réglementation, y compris des engagements au titre de la courtoisie internationale (par exemple, déterminer si les intérêts majeurs d'un Etat étranger souverain sont susceptibles d'être affectés et en tenir compte).

A l'échelon régional, les efforts de coopération se déploient souvent dans le contexte de dispositifs d'intégration régionale autorisant des démarches et compromis qui seraient plus difficilement envisageables dans d'autres cadres. C'est l'Union européenne qui présente le degré d'intégration le plus poussé dans le domaine de la concurrence puisque ses Etats membres se sont entendus sur des règles communes et se sont dotés d'une autorité commune en la matière. La coopération contre les pratiques commerciales restrictives n'est pas chose nouvelle à l'OCDE et de récentes recommandations ont renforcé les dispositions préexistantes et énoncé certains principes directeurs en matière de coopération. Des efforts sont également en cours sous les auspices d'autres dispositifs régionaux, comme l'ALENA, le MERCOSUR ou le Traité relatif à la Charte de l'énergie.

A l'échelon multilatéral, l'Ensemble de principes et de règles équitables de la CNUCED pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives constitue à ce jour le seul instrument multilatéral abordant tous les aspects de la question. Plusieurs accords conclus sous l'égide de l'OMC abordent aussi certains aspects des pratiques anticoncurrentielles des entreprises, notamment l'Accord général sur le commerce des services, l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touche au commerce et l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce; ce dernier accord conduit à s'interroger sur l'opportunité de le compléter par des clauses relatives aux politiques en matière d'investissement et de concurrence.

Il reste à se demander si soutenir la régionalisation et la mondialisation des marchés et des structures de production appelle une action allant au-delà de la simple amplification de la coopération bilatérale et régionale. Les récentes délibérations internationales traduisent en effet une prise de conscience grandissante de la part de la communauté internationale des liens qu'entretiennent politique en matière d'IED, politique commerciale et politique de la concurrence, comme l'atteste en particulier la décision prise par la Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce, à Singapour en décembre 1996, d'établir un groupe de travail chargé d'examiner les liens entre le commerce et l'investissement et un autre chargé d'étudier les questions soulevées par les membres au sujet de l'interaction du commerce et de la politique en matière de concurrence, y compris les pratiques anticoncurrentielles, afin de déterminer les domaines qui pourraient être examinés plus avant dans le cadre de l'OMC. Comme également indiqué dans la déclaration ministérielle, chacun de ces groupes de travail tirera parti des travaux de l'autre si nécessaire et s'inspirera aussi des travaux de la CNUCED et des autres enceintes intergouvernementales appropriées.

... Même s'il est à constater que la recherche de la fluidité ne produit pas nécessairement les résultats escomptés, en particulier là où les considérations liées au développement pèsent d'un grand poids.

La libéralisation de l'IED peut certes accroître la concurrence sur les marchés et concourir ainsi à l'efficacité économique, à la croissance et, en fin de compte, au bien-être des consommateurs, mais cette concurrence se heurte à certaines limites, qui se manifestent en particulier quand les marchés tendent à évoluer naturellement vers un fort degré de concentration et quand le jeu du marché va à l'encontre d'autres orientations.

Dans le premier cas, ces limites peuvent tenir à ce que certains facteurs naturels comme les économies d'échelle, des coûts irrécupérables élevés ou des coûts importants liés au risque sont susceptibles de réduire, à des degrés divers, la fluidité de certains marchés (encore que le progrès technique soit susceptible d'influer sur l'importance de plusieurs de ces facteurs). Parmi les remèdes à ces limites naturelles de la fluidité figure l'accroissement de la taille du marché de référence, en particulier du fait de la libéralisation de l'investissement et du commerce. Quand l'agrandissement du marché soulève des difficultés, la réglementation peut concourir à prévenir tout abus de position dominante par un opérateur.

D'autres limites tiennent au fait que partout les gouvernements sont fréquemment (si ce n'est toujours) amenés à opérer des choix entre des objectifs concurrents, dont certains peuvent être incompatibles avec le jeu d'un marché raisonnablement concurrentiel. Améliorer l'efficacité économique en rendant les marchés plus concurrentiels suppose également de procéder à des choix. Parmi les objectifs concurrents on relève : assurer la sécurité nationale, protéger les droits des travailleurs, sauvegarder la culture, promouvoir des effets externes positifs, protéger les droits de propriété, éviter des effets externes négatifs, protéger les consommateurs et promouvoir le développement.

La promotion du développement occupe naturellement la place d'honneur dans les pays en développement. Vu les caractéristiques que partagent ces pays : modicité des revenus, répartition déséquilibrée de la richesse, insuffisance des infrastructures, faiblesse du niveau d'instruction, disparités dans l'information, pour n'en citer que quelques-unes : les conflits entre le jeu du marché et les objectifs concurrents y sont plus fréquents, en particulier lorsque les considérations liées à l'efficacité dynamique entrent en ligne de compte. Lorsqu'ils surviennent, la solution de ces conflits peut exiger l'adoption d'une panoplie de mesures tendant à restreindre la fluidité du marché pendant un certain temps, avec un calendrier de retrait progressif d'une part et des mesures visant à aider et à encourager la constitution de capacités locales, de l'autre. L'essentiel est en effet d'aider les entreprises locales à développer leur potentiel afin de leur donner les moyens de faire face efficacement à la concurrence internationale et à remonter l'échelle de la valeur ajoutée.

Imposer des limites à la fluidité du marché dans le souci de promouvoir le développement peut se révéler nécessaire, mais définir les critères généraux permettant de définir ces limites est dans la pratique très difficile. En tout état de cause, l'accent principal devrait demeurer sur l'établissement si possible de marchés qui fonctionnent. Quand des limites sont imposées à la fluidité, il faut parvenir à un bon équilibre, dans un contexte

dynamique, entre les objectifs axés sur l'efficacité et ceux qui ne le sont pas. Les exceptions ou dérogations au souci de fluidité et de concurrence doivent être tempérées par le constat qu'elles se soldent souvent par des compromis préjudiciables à l'efficacité. En outre, si les gouvernements se résolvent à encadrer la concurrence, les moyens retenus à cette fin devraient contrarier le moins possible l'efficacité, être transparents et donner lieu à un réexamen en fonction des changements intervenant sur le marché et de la raison d'être initiale de l'intervention.

Août 1997

Le Secrétaire général de la CNUCED
Rubens Ricupero

nnnnn