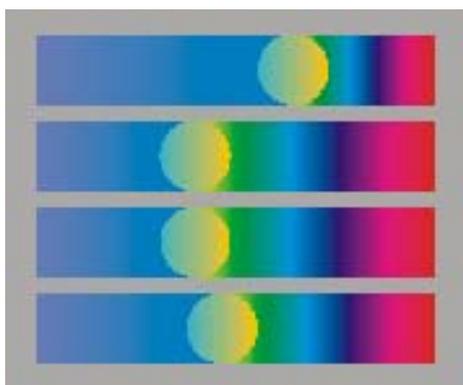


CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

**DISPOSITIONS RELATIVES À LA PROMOTION
DE L'INVESTISSEMENT DANS LES ACCORDS
INTERNATIONAUX D'INVESTISSEMENT**

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



NATIONS UNIES

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

**DISPOSITIONS RELATIVES À LA PROMOTION
DE L'INVESTISSEMENT DANS LES ACCORDS
INTERNATIONAUX D'INVESTISSEMENT**

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



**NATIONS UNIES
New York et Genève, 2008**

NOTE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/ITE/IIT/2007/7

PUBLICATION DES NATIONS UNIES
N° de vente F.08.II.D.5
ISBN 978-92-1-212348-6
ISSN 1819-5296

Copyright © United Nations, 2008
Tous droits réservés
Imprimé en Suisse

PRÉFACE

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

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

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

Cette série est l'œuvre d'une équipe dirigée par James Zhan, dont les membres sont Amaré Békélé, Hamed El-Kady, Anna Joubin-Bret, Joachim Karl, Marie-Estelle Rey et Jörg Weber. Mark Kantor, John Kline, Peter Muchlinski, Antonio Parra, Patrick Robinson, Karl P. Sauvart, Pierre Sauvé, M. Sornarajah et Kenneth Vandavelde ont participé au comité de lecture.

L'étude a été rédigée par Joachim Karl et Hamed El-Kady. Les auteurs ont également bénéficié d'observations formulées par Amaré Békélé, Anna Joubin-Bret, John Kline, Jörg Weber et Paul Wessendorp.

Le Secrétaire général de la CNUCED



Supachai Panitchpakdi

Juin 2008

TABLES DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
PRÉFACE	v
RÉSUMÉ	xi
INTRODUCTION	1
I. EXPOSÉ DE LA QUESTION	5
A. Définition des dispositions relatives à la promotion de l'investissement	5
B. Principaux enjeux.....	6
1. Convient-il d'intégrer dans les AII des dispositions spécifiques de promotion de l'investissement?	7
2. Quelles sont les dispositions relatives à la promotion de l'investissement souhaitables?.....	7
II. BILAN ET ANALYSE	11
A. Transparence et échange d'informations.....	12
B. Accès préférentiel aux marchés.....	16
C. Cadre institutionnel pour le suivi des mesures de promotion de l'investissement	17
D. Coopération générale et activités communes	20
E. Renforcement des liens	21
F. Transfert de technologie.....	23
G. Assistance technique et renforcement des capacités	25
H. Incitations offertes par les pays d'accueil	27
I. La réduction des obstacles informels à l'investissement.....	31
J. Accès au marché des capitaux.....	33
K. Aide financière au pays d'accueil	33

TABLES DES MATIÈRES (suite)

	<i>Page</i>
L. Garantie des investissements	34
M. Coopération entre les agences de promotion de l'investissement.....	36
III. INTERACTIONS AVEC D'AUTRES ASPECTS	41
IV. COMMENT RENFORCER LA PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT DANS LE CADRE DES AII.....	49
A. Avantages et coûts des dispositions relatives à la promotion de l'investissement figurant dans des AII	49
1. Utilité des dispositions relatives à la promotion de l'investissement	50
2. Le coût des dispositions relatives à la promotion de l'investissement	52
B. L'éventail des options envisageables.....	54
1. Pays responsable de l'activité de promotion de l'investissement	55
2. Nature des mesures de promotion de l'investissement.....	58
3. Caractère contraignant des dispositions relatives à la promotion de l'investissement	59
4. Activités de suivi.....	62
CONCLUSION	65
BIBLIOGRAPHIE	67
PUBLICATIONS DE LA CNUCED SUR LES STN ET L'IED	69
QUESTIONNAIRE	81

SIGLES

AAI	Accord international d'investissement
ACP	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AELE	Association européenne de libre-échange
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMGI	Agence multilatérale de garantie des investissements
ANASE	Association des nations d'Asie du Sud-Est
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
MIC	(Accords sur les) mesures concernant les investissements et liées au commerce
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
PME	Petites et moyennes entreprises
SIAGI	Société interarabe de garantie des investissements
STN	Société transnationale
TBI	Traité bilatéral d'investissement
TDI	Traité de double imposition
UE	Union européenne

RÉSUMÉ

La promotion de l'investissement joue un grand rôle dans les efforts que font de nombreux pays pour séduire les investisseurs étrangers. Les accords internationaux d'investissement (AII) sont un élément des stratégies de promotion de l'investissement, par lequel les parties cherchent à attirer les investisseurs en garantissant la protection des investissements. Malgré l'importance considérable d'un environnement juridique international stable et prévisible pour attirer l'investissement étranger, il n'est pas certain que les AII en vigueur aient vraiment l'effet voulu à cet égard. Ces accords visent à la fois la promotion et la protection de l'investissement, mais ils traitent essentiellement de la protection, la promotion étant généralement considérée comme un effet indirect de la protection. Toutefois, cet effet, c'est-à-dire l'augmentation des flux d'investissements étrangers, reste souvent inférieur aux attentes des parties.

Seule une petite minorité des AII comprend des dispositions spécifiques de promotion de l'investissement, en plus des dispositions relatives à la protection. Les parties qui ont négocié ces accords ont adopté des approches diverses du volet promotion de l'investissement. Les mesures de promotion convenues dans les accords sont très diverses, allant de mesures censées améliorer le cadre institutionnel général de l'investissement étranger à l'octroi d'avantages financiers ou fiscaux aux investisseurs. Elles peuvent soit concerner tous les secteurs de l'économie soit privilégier certaines activités. Dans certains cas les dispositions se contentent de confirmer l'applicabilité de mécanismes préexistants, tandis que dans d'autres cas elles prévoient la mise en place de nouveaux instruments de promotion. Elles peuvent concerner aussi bien les activités de promotion du pays d'origine que celles du pays d'accueil, ainsi que des activités conjointes. Elles peuvent être autonomes ou complétées par un mécanisme de suivi visant à évaluer leurs effets concrets. Enfin, elles peuvent être conçues soit comme des engagements volontaires, soit comme des obligations juridiquement contraignantes.

L'effet sur l'investissement étranger pourrait être beaucoup plus fort si les parties prévoient dans le cadre de l'AII des activités de promotion *nouvelles*. Toutefois, même s'ils ne font que confirmer des mesures existantes, ces accords peuvent être très utiles. Ils contribuent non seulement à accroître la transparence, mais aussi à donner aux investisseurs étrangers plus de garanties quant à ce qu'ils peuvent raisonnablement attendre du pays d'accueil.

Cependant, le fait de compléter les dispositions usuelles des AII par des dispositions relatives à la promotion de l'investissement n'est pas un engagement anodin, en particulier si ces dispositions prévoient des activités nouvelles. Premièrement, les incitations peuvent être coûteuses, en particulier lorsqu'il s'agit d'avantages financiers ou fiscaux. Deuxièmement, les pays en développement n'ont pas toujours les capacités nécessaires pour leur mise en œuvre. Troisièmement, ces dispositions peuvent rogner la marge de manœuvre des parties pour la formulation et l'exécution de leur politique nationale de promotion de l'investissement. Enfin, le fait qu'un AII contienne des dispositions relatives à la promotion de l'investissement ne garantit en rien une augmentation effective des flux d'investissements.

L'option adoptée par les parties dépend de divers facteurs. Les pays qui ont une politique de laisser-faire en matière d'investissement étranger peuvent être favorables à des stratégies de promotion visant à améliorer le cadre institutionnel existant, tandis que ceux qui ont une politique d'investissement stratégique peuvent préférer des mesures de promotion spécifiques (sectorielles ou par activité) ou des mesures visant à renforcer les liens entre les investisseurs étrangers et les entreprises nationales. Les considérations financières peuvent aussi être une contrainte, car de nombreux pays en développement n'ont pas les moyens de financer des mesures coûteuses telles que des incitations à l'investissement.

L'évolution récente de l'univers des AII semble indiquer que les pays souhaitent explorer de telles approches de la formulation de règles internationales en matière d'investissement. Un nombre croissant de pays cherchent à modifier certaines dispositions fondamentales de protection des investissements figurant dans les traités en vigueur, comme celles relatives au traitement juste et équitable, à l'expropriation et au règlement des différends. Il serait intéressant de voir s'il y a une évolution similaire en matière de promotion de l'investissement.

INTRODUCTION

La promotion de l'investissement englobe toutes les activités et mesures visant à accroître l'investissement étranger dans le pays d'accueil. Les facteurs qui influent sur les flux d'investissement sont notamment le cadre institutionnel de l'investissement étranger, la situation économique et la facilitation des affaires (CNUCED, 1998a, p. 91). Chacun de ces facteurs peut attirer ou détourner les investisseurs étrangers et c'est leur combinaison dans un cas concret qui détermine si une entreprise décide d'investir ou non dans tel ou tel pays.

Il y a deux manières principales de promouvoir l'investissement étranger: par une action unilatérale du pays exportateur ou du pays importateur de capitaux d'une part, ou par la coopération internationale (bilatérale ou multilatérale) d'autre part. Pour ce qui est de l'action des pays d'origine, la protection des investissements est le facteur prépondérant. Le pays d'accueil a plus de choix car il peut prendre des mesures concernant aussi bien le cadre institutionnel que les conditions économiques ou la facilitation des affaires. Les principales actions de promotion de l'investissement menées par les pays d'accueil sont l'offre d'avantages financiers et fiscaux, la communication (publicité, etc.) et la création d'agences chargées de faciliter l'établissement des investisseurs étrangers.

La présente étude porte principalement sur la deuxième catégorie de mesures et sur les traités de promotion et de protection de l'investissement étranger. Les principales mesures qui doivent être prises pour promouvoir l'investissement étranger et qui peuvent faire l'objet d'accords internationaux d'investissement (AII) concernent la garantie contre certains risques politiques dans le pays d'accueil. À cet effet, les parties prennent un certain nombre d'engagements pour la protection de l'investissement étranger sur leur territoire: garantie d'un traitement juste et équitable, engagement de s'abstenir de toute mesure discriminatoire ou confiscatoire et de ne pas restreindre les transferts. C'est donc indirectement, au moyen de dispositions de protection de l'investissement, que les AII peuvent attirer des investisseurs étrangers.

Le thème de la présente étude *n'est pas* d'examiner la question de la promotion de l'investissement en soit ni, en particulier, la question du degré auquel il convient de mener une politique volontariste de promotion de l'investissement étranger. Cela serait un thème beaucoup plus large. Notre

propos est plus limité. Il s'agit de savoir quel rôle les AII peuvent jouer *une fois qu'un pays a décidé* d'appliquer certaines mesures de promotion de l'investissement, c'est-à-dire comment les AII peuvent contribuer à l'efficacité de ces mesures de promotion. La protection de l'investissement et la promotion (active) de l'investissement sont traditionnellement traitées indépendamment l'une de l'autre, et nous chercherons à montrer qu'il serait bon de les coordonner.

En outre, nous ne chercherons *pas* à déterminer l'impact que les dispositions des AII relatives à la *protection* de l'investissement ont sur le fonctionnement des programmes de promotion de l'investissement des parties. Plusieurs obligations figurant dans les AII, comme le principe de non-discrimination et le principe du traitement juste et équitable, ainsi que l'interdiction de certaines prescriptions de résultat – notamment celles mentionnées par l'Accord de l'OMC sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce (MIC) – imposent aux parties certaines contraintes en matière de conception et de mise en œuvre de leurs programmes nationaux de promotion de l'investissement. Cet aspect est traité dans d'autres publications de la CNUCED¹.

Rares sont les AII comportant des dispositions spécifiques de promotion de l'investissement. Cela pourrait étonner, car la désignation de ces accords donne à penser qu'ils visent autant à promouvoir qu'à protéger l'investissement. Le fait qu'ils insistent beaucoup plus sur la protection pourrait indiquer qu'en dépit des termes employés, les parties considèrent que des mesures concrètes de promotion de l'investissement sont moins importantes que la protection de l'investissement. Cela pourrait aussi s'expliquer par une certaine tradition de la formulation de règles sur l'investissement, les pays continuant de se baser sur un modèle familier sans explorer des innovations qui pourraient l'améliorer.

Le but de la présente étude est de donner un aperçu du degré auquel la pratique actuelle en matière d'AII traite expressément de la promotion de l'investissement et d'explorer les moyens d'améliorer cet aspect. Comme de nombreux pays se plaignent régulièrement du fait que les AII ne font pas assez pour promouvoir l'investissement étranger ou n'entraînent pas d'augmentation notable des flux d'investissements, il faut se demander s'il n'y aurait pas d'autres moyens de renforcer leur fonction de promotion de l'investissement et donc leur contribution au développement². Il y a dans ce

domaine des lacunes de la recherche et de l'analyse des politiques que la présente étude cherche à combler.

L'étude est structurée selon les lignes directrices employées pour la première série d'*Études sur des questions concernant les accords internationaux d'investissement* et aborde les questions suivantes:

- Analyse du traitement de la promotion de l'investissement dans les AII;
- Aperçu des dispositions relatives à la promotion de l'investissement figurant dans divers AII, telles que les traités bilatéraux d'investissement (TBI) et les accords régionaux ou accords de libre-échange (ALE) afin de déterminer les caractéristiques générales de ces dispositions dans l'univers des AII;
- Analyse des arguments pour et contre l'insertion de dispositions relatives à la promotion de l'investissement dans les AII et formulation de quelques recommandations sur les moyens envisageables pour renforcer la composante promotion de l'investissement de ces accords.

Notes

¹ Voir la bibliographie. Plusieurs de ces publications peuvent être consultées en ligne à l'adresse www.unctad.org/iaa.

² Pour une analyse de l'impact des AII sur les flux d'investissements, voir CNUCED (à paraître), et Neumayer et Spess (2005), et Tobin et Rose-Ackerman (2006).

I. EXPOSÉ DE LA QUESTION

A. Définition des dispositions relatives à la promotion de l'investissement

Aux fins de la présente étude, nous considérons comme dispositions relatives à la promotion de l'investissement les dispositions figurant dans les AII qui ont pour but direct d'encourager l'investissement à l'étranger au moyen de mesures spécifiques prises par les parties. Nous n'examinerons donc pas les dispositions générales – du genre de celles qu'on trouve souvent dans le préambule des AII – qui ne spécifient pas de mesures particulières, telles qu'un engagement mutuel d'encourager et de promouvoir les flux d'investissement entre les deux parties.

Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement ont plusieurs caractéristiques:

- *Diversité*

Une des caractéristiques de ces dispositions est leur très grande diversité. Elles peuvent viser un large éventail d'activités du pays d'accueil, telles que l'échange d'informations sur les conditions et possibilités d'investissement, l'élimination des obstacles informels à l'investissement, l'amélioration de l'accès aux capitaux et au transfert de technologie, la création d'agences de promotion de l'investissement ou l'octroi d'incitations aux investisseurs étrangers. Elles peuvent concerner des activités du pays d'origine ou des programmes conjoints des parties.

Les parties ont donc un large choix lorsqu'elles envisagent d'incorporer des dispositions relatives à la promotion de l'investissement dans un AII. Elles peuvent s'entendre sur une activité spécifique de promotion qu'elles jugent particulièrement souhaitable ou prévoir tout un ensemble de mesures. Elles peuvent aussi bien prendre des engagements relativement larges que se limiter à des engagements restreints.

- *Application discrétionnaire*

La plupart des dispositions relatives à la promotion de l'investissement laissent aux parties une grande latitude quant à leurs modalités d'application. Par exemple, si un AII dispose que les parties doivent échanger des

renseignements sur les possibilités d'investissement ou organiser des activités de promotion conjointes, il leur laisse de nombreuses possibilités pour ce qui est de la manière de tenir cet engagement. De même, un engagement général de faciliter l'investissement étranger ne dit pas quels sont les types d'obstacles à l'investissement qu'il faut éliminer ni comment procéder. Ce flou peut faciliter l'acceptation d'engagements de promotion de l'investissement par les pays qui concluent un AII. Toutefois, il peut aussi créer des difficultés au stade de l'application (voir sect. IV.B.3).

- **Engagements «actifs»**

Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement sont une catégorie à part de dispositions des AII étant donné que, contrairement aux dispositions relatives à la protection de l'investissement, elles engagent des parties à *faire quelque chose*. Alors que la protection de l'investissement est conçue pour interdire certaines pratiques – par exemple des mesures discriminatoires à l'égard des investisseurs étrangers ou une expropriation sans indemnisation appropriée – la promotion de l'investissement va plus loin et exige des parties une action positive¹. Cette distinction n'a pas seulement un intérêt théorique; elle peut avoir une grande influence sur le degré auquel les négociateurs d'AII peuvent consentir à des dispositions relatives à la promotion de l'investissement (voir ci-après sect. IV.A.2).

La promotion de l'investissement peut aussi impliquer une certaine coopération entre les parties. C'est une autre différence marquante par rapport à la protection de l'investissement, car pour la protection chacune des parties contractantes honore ses engagements de manière autonome. La nécessité d'une coopération est particulièrement évidente lorsqu'il s'agit d'organiser des activités conjointes, telles qu'une foire de l'investissement.

B. Principaux enjeux

Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement peuvent être un atout important dans la concurrence mondiale pour l'investissement étranger. Cela soulève deux questions essentielles en rapport avec la manière dont elles sont traitées dans les AII.

1. Convient-il d'intégrer dans les AII des dispositions spécifiques de promotion de l'investissement?

Comme nous l'avons déjà dit, la grande majorité des AII n'encouragent l'investissement étranger que de manière indirecte, par le biais de dispositions relatives à la protection des investissements. La première question qu'on peut se poser est donc de savoir s'il convient d'y inclure des dispositions spécifiques de promotion de l'investissement. En dernière analyse, la réponse dépend du coût et de l'utilité de ces dispositions aux yeux des parties. Le fait de prendre des engagements en la matière dans un AII peut accroître l'attrait du pays d'accueil pour des investisseurs étrangers et peut aussi avoir des avantages pour le pays d'origine, dans la mesure où il permet à ses investisseurs de tirer profit de la division internationale du travail. Mais les dispositions relatives à la promotion de l'investissement peuvent aussi avoir des inconvénients liés à leur coût, à des contraintes en matière de réglementation et à l'insuffisance des capacités des pays en développement. On peut aussi se demander ce qu'apportent de plus des dispositions qui ne font que confirmer des activités de promotion déjà menées par les parties (voir sect. IV.B.2 ci-après).

2. Quelles sont les dispositions relatives à la promotion de l'investissement souhaitables?

L'autre grande question est celle de savoir quel est le genre de dispositions qu'il est souhaitable d'inclure dans un AII. À l'évidence, cela dépend des particularités et des intentions de chaque partie. On peut mentionner plusieurs considérations importantes:

- *Faut-il mettre l'accent sur l'amélioration du cadre institutionnel de la politique de l'investissement étranger en général ou sur l'appui aux investissements eux-mêmes?*

L'existence d'un cadre stable et prévisible est un élément essentiel d'un climat favorable à l'investissement dans le pays d'accueil. C'est pourquoi les mesures de promotion visant à améliorer ce cadre (accroissement de la transparence, cohérence de la réglementation, efficacité de l'administration et stabilité du secteur financier) peuvent être particulièrement importantes. Néanmoins, les parties peuvent aussi souhaiter promouvoir l'investissement

étranger au niveau microéconomique, par exemple en accordant des avantages financiers ou fiscaux à telle ou telle entreprise.

- ***Les mesures de promotion doivent-elles s'appliquer à tous les secteurs de l'économie ou être réservées à certaines activités?***

La nature des dispositions relatives à la promotion de l'investissement incluses dans les AII dépend de l'approche générale des parties, c'est-à-dire du degré de dirigisme ou de libéralisme de leur politique de l'investissement étranger. Les pays en développement en particulier ont souvent une approche stratégique de la politique de l'investissement dans le cadre de laquelle ils cherchent: 1) à orienter l'investissement étranger vers certains secteurs prioritaires et 2) à avoir une certaine influence sur les activités des filiales après établissement. En conséquence, ils sont généralement plus favorables à des mesures de promotion sectorielles que les pays qui cherchent simplement à attirer des investissements étrangers quel que soit le secteur.

- ***Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement doivent-elles se limiter à des mesures déjà en vigueur dans les pays parties ou prévoir la création de nouveaux instruments?***

Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement sont souvent de nature déclarative, c'est-à-dire qu'elles confirment l'existence, le maintien et l'applicabilité de mesures de promotion que les parties appliquent déjà. Même si elles ne prévoient pas de nouvelles activités, elles peuvent être utiles dans la mesure où elles établissent un *engagement international* des parties de maintenir le dispositif existant, ainsi que du fait qu'elles expriment une volonté politique soulignant leur importance pour les parties. Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement peuvent aussi instituer des activités *nouvelles*. Par rapport à celles qui ne font que confirmer la situation antérieure, de telles dispositions pourraient induire des investissements additionnels. Toutefois, il peut être plus difficile d'honorer des engagements relatifs à de nouveaux efforts de promotion que de simplement maintenir ce qui existe déjà, c'est-à-dire des mesures de promotion de l'investissement «automatiques» (voir sect. IV.B.2 ci-après).

- *Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement doivent-elles être rédigées sous la forme d'engagements volontaires ou d'obligations contraignantes?*

Contrairement aux dispositions relatives à la protection de l'investissement, les dispositions relatives à la promotion de l'investissement figurant dans les AII sont souvent non contraignantes. Même si elles emploient des tournures qui laisseraient entendre une obligation juridique contraignante (emploi du temps présent du verbe), les engagements sont souvent formulés en des termes si généraux qu'ils laissent aux parties une ample marge de manœuvre.

On peut interpréter ce constat de différentes manières. Cela pourrait signifier que les parties attachent moins d'importance à la promotion de l'investissement qu'à sa protection, d'où l'emploi d'une formulation moins contraignante. On pourrait aussi penser que les parties ne jugent pas nécessaire de formuler des obligations contraignantes aux fins de la promotion de l'investissement. Elles peuvent considérer que des engagements juridiquement contraignants sont nécessaires pour l'efficacité de la protection de l'investissement mais que des engagements volontaires suffisent en matière de promotion. Enfin, il se peut que les parties ne veuillent pas limiter leur marge de manœuvre en ce qui concerne l'opportunité d'activités de promotion de l'investissement et la forme qu'elles doivent prendre.

- *Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement doivent-elles concerner uniquement les mesures prises par le pays d'accueil ou aussi des mesures incombant au pays d'origine?*

Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement peuvent être «introverties» ou «extraverties». Les dispositions introverties concernent les activités du pays d'accueil ayant pour objectif d'attirer les investisseurs de l'autre partie. Les dispositions extraverties visent à encourager les investisseurs du pays d'origine à investir sur le territoire de l'autre partie. Enfin, on peut aussi prévoir des activités conjointes de promotion de l'investissement dans les deux sens.

Cette distinction pourrait avoir une influence sur le degré auquel les parties sont prêtes à prendre des engagements de promotion de l'investissement. De manière générale, les pays d'accueil souhaitent promouvoir les investissements étrangers sur leur territoire surtout dans la mesure où cela peut contribuer à la création d'emplois, faciliter l'importation de capital, de technologie et de savoir-faire et favoriser l'intégration du pays dans l'économie mondiale. En revanche, les pays exportateurs de capitaux pourraient être plus réticents à promouvoir l'investissement à l'étranger, par crainte que cela détruise des emplois et affaiblisse l'industrie nationale.

- *Convient-il de prévoir un mécanisme de suivi de l'application des dispositions relatives à la promotion de l'investissement?*

La plupart des traités en vigueur ne prévoient aucun mécanisme qui permettrait aux parties de contrôler le respect des engagements et d'évaluer l'efficacité des activités de promotion de l'investissement convenues. Il convient donc de s'interroger sur l'opportunité de dispositions additionnelles à cet égard.

Note

¹ Toutefois, il y a une catégorie de dispositions de promotion de l'investissement qui énonce des obligations passives, c'est-à-dire qu'elles exigent que les parties s'abstiennent de certaines actions. Il s'agit notamment des dispositions qui interdisent ou limitent l'emploi de certaines incitations à l'investissement. Ce sont des dispositions «passives» dans la mesure où elles ne visent pas à encourager les activités de promotion mais, au contraire, à interdire ou restreindre certaines de ces activités. Certains AII traitent expressément de ces dispositions par référence à l'Accord de l'OMC sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC). Ces incitations peuvent aussi être interdites par le droit de la concurrence.

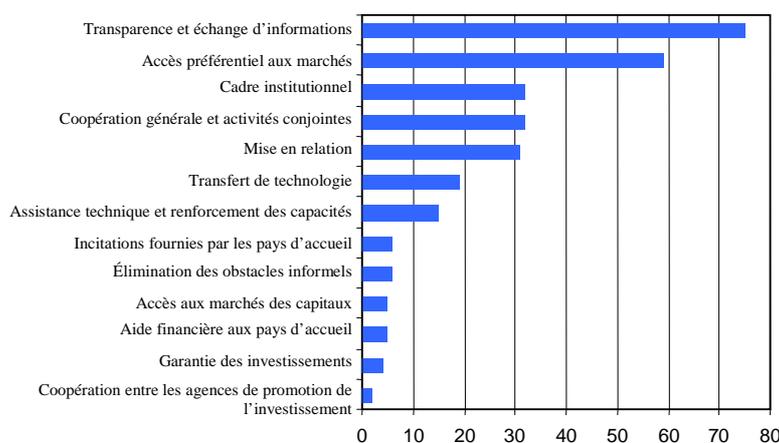
II. BILAN ET ANALYSE

La plupart des AII ne contiennent aucune disposition spécifique de promotion de l'investissement. Pour la présente étude, la CNUCED a analysé un échantillon de 500 TBI et 200 ALE contenant des dispositions relatives à l'investissement, et a constaté que la plupart des dispositions relatives à la promotion de l'investissement se trouvent dans les ALE et non dans les TBI. Quelque 19 % des TBI et 70 % des ALE examinés comportent de telles dispositions¹. En outre, les rares accords qui traitent expressément de la promotion de l'investissement emploient un langage conventionnel très général n'impliquant guère d'obligations contraignantes. L'ampleur et le champ d'application des dispositions relatives à la promotion de l'investissement sont variables mais on peut distinguer quelques caractéristiques communes.

Les approches les plus courantes sont des dispositions relatives à la transparence et à l'échange d'informations sur la réglementation de l'investissement et les possibilités d'investissement, à l'accès aux marchés des biens et des services produits par l'investisseur étranger dans le pays d'accueil, à la mise en place d'un cadre institutionnel pour la promotion conjointe de l'investissement, à l'organisation de séminaires et d'expositions à l'intention des éventuels investisseurs ou à l'établissement de liens entre investisseurs nationaux et étrangers². Seule une petite partie des AII qui contiennent des dispositions relatives à la promotion de l'investissement vont plus loin, par exemple en cherchant expressément à promouvoir le transfert de technologie, en prévoyant des mesures de formation et de renforcement des capacités, en améliorant les conditions d'accès au marché du capital pour les entreprises et nationaux de l'autre partie aux fins du financement de projets ou en prévoyant des incitations. Certaines de ces mesures incombent au pays d'origine. Les AII appellent parfois les agences de promotion du commerce et de l'investissement à jouer un rôle actif dans la promotion de l'investissement entre les parties. Les accords-cadres de coopération économique, comme ceux conclus par l'Union européenne, encouragent les parties à conclure des TBI et des conventions de double imposition (CDI) pour stimuler les échanges économiques (fig. 1).

Figure 1. Nature des mesures de promotion de l'investissement prévues par les AII

Pourcentage des AII examinés contenant certaines dispositions relatives à la promotion de l'investissement



Source: CNUCED.

Dans les paragraphes qui suivent, nous donnerons un aperçu des types de dispositions relatives à la promotion de l'investissement les plus fréquentes dans les AII.

A. Transparence et échange d'informations

La transparence peut contribuer à promouvoir l'investissement étranger par la diffusion d'informations sur les conditions et possibilités d'investissement dans le pays d'accueil. En outre, elle est souvent considérée comme un important indicateur de bonne gouvernance générale en matière d'investissement. Le manque de transparence de la réglementation des affaires dans un pays peut accroître le coût de l'information et réduire la productivité des entreprises³.

Une des dispositions relatives à la promotion de l'investissement les plus fréquentes dans les AII concerne la coopération des parties pour la publication des politiques et réglementations régissant l'investissement étranger. On peut donner comme exemple l'Accord de partenariat économique entre le Japon et la Thaïlande (2007):

*«Article 101
Transparence*

1. Chaque partie fait en sorte que ses lois, règlements, procédures administratives et décisions administratives d'application générale concernant toute question visée par le présent chapitre (Investissement) soient publiés ou mis à la disposition de l'autre partie de manière à permettre aux personnes intéressées et à l'autre partie d'en prendre connaissance.

2. Dans la mesure du possible, dans le cadre de sa législation et de sa réglementation internes, chaque partie:

a) Publie toutes les lois, réglementations, directives et décisions administratives d'application générale qu'elle adopte et [...]» (non souligné dans le texte).

Les parties à un AII peuvent aussi convenir de coopérer par l'échange d'informations sur les possibilités d'investissement. Par exemple, l'Accord de partenariat et de coopération entre les Communautés européennes et la Fédération de Russie (1994) contient les dispositions suivantes:

*«Article 58
Promotion et protection de l'investissement*

1. Compte tenu des pouvoirs et compétences de la Communauté et de ses États membres, la coopération vise à établir un climat favorable pour l'investissement, tant national qu'étranger, notamment par l'amélioration des conditions de protection de l'investissement, de transfert de capitaux et d'échange d'informations sur les possibilités d'investissement.

2. Les buts de cette coopération sont en particulier les suivants:

[...]

- *Échanger des informations sur les possibilités d'investissement, au moyen notamment de foires et expositions, de semaines commerciales et autres manifestations,*
- *Échanger des informations sur les lois, réglementations et pratiques administratives dans le domaine de l'investissement.»* (non souligné dans le texte).

Le TBI Chine-Koweït (1985) va un peu plus loin en cherchant à déterminer les domaines dans lesquels l'investissement serait le plus bénéfique pour les deux parties:

«Article 2

Promotion et protection des investissements

[...]

3) Les États contractants se consulteront périodiquement au sujet des possibilités d'investissement sur leur territoire et dans leur zone maritime dans différents secteurs de l'économie afin de déterminer quels sont les investissements réciproques qui pourraient être les plus bénéfiques aux deux parties et de leur accorder des facilités, incitations et autres encouragements appropriés dans la mesure et aux conditions que les parties détermineront périodiquement d'un commun accord.» (non souligné dans le texte).

Une autre approche consiste à limiter le champ d'application de la clause relative à l'information en la restreignant aux mesures qui peuvent avoir une incidence sur l'investissement. Les TBI signés par le Canada avant 1998 contiennent une telle disposition. On peut donner comme exemple l'accord conclu avec l'Arménie (1997):

«Article XIV

Consultations et échanges d'informations

L'une ou l'autre Partie contractante peut demander la tenue de consultations au sujet de l'interprétation ou de l'application du présent

*Accord. L'autre Partie examine cette demande d'un regard favorable. À la demande d'une Partie contractante, il doit y avoir échange d'informations sur **les mesures prises par l'autre Partie contractante qui sont susceptibles d'avoir un effet sur les nouveaux investissements, les investissements ou les revenus visés par le présent Accord.***» (non souligné dans le texte).

L'échange d'informations peut aussi porter sur d'autres mesures, telles que l'assistance technique et l'assurance des investissements offertes par le *pays d'origine* à l'investisseur. On peut en trouver un exemple dans l'ALE conclu entre l'Association européenne de libre-échange (AELE) et l'Égypte (2007):

«Article 25

1. *Les Parties contractantes considèrent qu'il importe de promouvoir l'investissement et les flux de technologies transfrontières pour atteindre leurs objectifs de croissance et de développement économique.*

La coopération à cet effet peut porter notamment sur:

[...]

b) La fourniture de renseignements sur les mesures prises par les parties pour promouvoir l'investissement à l'étranger (assistance technique, aide financière, assurance des investissements, etc.); [...]» (non souligné dans le texte).

Il convient de souligner qu'aux fins de la promotion de l'investissement, la nécessité de la transparence est envisagée avant tout du point de vue de l'investisseur étranger. C'est pourquoi les accords mettent l'accent sur le souhait des investisseurs étrangers d'avoir plein accès à des renseignements sur toutes sortes de dispositions du pays d'accueil qui peuvent influencer sur les conditions dans lesquelles ils doivent opérer. Toutefois, la transparence peut aussi être très importante pour le pays d'accueil dans le cadre d'une relation d'investissement. Le pays d'accueil peut souhaiter, par exemple, avoir accès à des renseignements sur les investisseurs étrangers pour la formulation de ses politiques et à des fins de réglementation (CNUCED, 2004a, chap. 10). La transparence peut aussi être importante pour le pays d'origine, notamment

en ce qui concerne la politique du pays d'accueil dans des domaines tels que l'information et la divulgation des règles pouvant avoir une incidence sur la fiscalité (en particulier dans le cas des paradis fiscaux).

B. Accès préférentiel aux marchés

L'octroi d'un accès préférentiel au marché du *pays d'origine*, par l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce, peut inciter des investisseurs étrangers à employer le pays d'accueil comme plate-forme pour la réexportation vers le pays d'origine. Outre la taille du marché, le degré d'ouverture du régime de commerce extérieur a été considéré comme un des indicateurs les plus fiables de l'attrait d'un pays pour les investisseurs étrangers (Banga, 2003). La réduction des obstacles au commerce et l'instauration de régimes préférentiels, par exemple au moyen d'ALE, peuvent inciter les investisseurs d'une des parties à établir des unités de production à vocation exportatrice sur le territoire de l'autre partie pour bénéficier à la fois de prix de revient moins élevés et de droits de douane réduits sur les produits réimportés après ouvraison.

Les règles d'origine peuvent aussi avoir une influence sur les flux d'investissements. Dans le cadre d'un ALE, par exemple, les critères employés pour la détermination de l'origine d'un produit donnant droit au traitement préférentiel institué par l'accord peuvent inciter les investisseurs d'une des parties à employer des intrants d'origine locale pour la production sur le territoire de l'autre partie. Par exemple, les règles d'origine de l'ALENA auraient incité les sociétés transnationales des États-Unis à investir au Mexique pour y transférer des activités auparavant délocalisées en Asie (CNUCED, 2004a, chap. 22). En outre, l'amélioration de l'accès aux marchés des pays développés peut amener les pays en développement, en contrepartie, à mieux protéger les investissements étrangers. Ces considérations pourraient militer en faveur d'une approche plus intégrée du commerce international et de l'investissement étranger dans la négociation d'ALE ou autres traités de coopération économique.

L'ALENA est un exemple d'accord de libre-échange offrant un accès préférentiel aux marchés. Son chapitre trois (Traitement national et accès aux marchés) engage les parties à ne majorer aucun droit de douane en vigueur et à éliminer progressivement les droits sur les produits originaires.

«Chapitre Trois
Traitement national et accès aux marchés des biens

Article 302: Élimination des droits de douane

1. *Sauf disposition contraire du présent accord, aucune des Parties ne pourra augmenter un droit de douane existant, ni instituer un droit de douane à l'égard d'un produit originaire.*
2. *Sauf disposition contraire du présent accord, chacune des Parties éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires, en conformité avec sa liste de l'annexe 302.2.»*

C. Cadre institutionnel pour le suivi des mesures de promotion de l'investissement

Une des principales carences de la plupart des AII qui traitent de la promotion de l'investissement est le flou des dispositions y relatives. Souvent, ces accords ne donnent aucune précision sur les conditions préalables et les modalités des activités de promotion de l'investissement convenues et ne prévoient pas non plus de mécanismes de suivi qui permettraient de vérifier le degré de mise en œuvre et l'efficacité des mesures de promotion.

Les AII, relativement peu nombreux, qui prévoient un mécanisme de suivi lui donnent la forme d'un cadre institutionnel commun chargé de superviser l'application de l'accord. Par exemple, certains accords prévoient la création d'un conseil ou d'un comité. Une des tâches de cet organe est de faire des recommandations pour promouvoir les flux d'investissement entre les parties.

Cet organe peut aussi être chargé de superviser les relations liées à l'investissement et de rechercher de nouvelles possibilités d'investissement. Les accords-cadres sur le commerce et l'investissement (ACCI) conclus par les États-Unis avec divers pays prévoient un tel mécanisme. On peut mentionner par exemple l'ACCI conclu avec le Libéria (2007), en vertu duquel les parties sont convenues de créer un conseil du commerce et de l'investissement qui sera chargé de rechercher des possibilités d'investissement et d'éliminer les obstacles à l'investissement⁴. Dans le

même esprit, l'Accord de partenariat économique entre le Japon et le Mexique (2004) prévoit la création d'un sous-comité de la promotion du commerce et de l'investissement chargé de suivre la mise en œuvre des mesures de promotion de l'investissement:

«Article 139

*Coopération dans le domaine de la promotion
du commerce et de l'investissement*

1. Les parties coopèrent pour promouvoir les activités commerciales et d'investissement des entreprises privées de l'autre partie, considérant que leurs efforts conjoints pour faciliter les échanges et la collaboration entre entreprises privées peuvent jouer un rôle de catalyseur pour stimuler leurs échanges commerciaux et leurs investissements.

[...]

2. Aux fins de l'application et du fonctionnement effectif du présent article, un sous-comité de la coopération dans le domaine de la promotion du commerce et de l'investissement ("le sous-comité") sera établi conformément à l'article 165 (comité conjoint).

3. Les fonctions du sous-comité seront les suivantes:

a) Superviser la mise en œuvre et le fonctionnement du présent article;

b) Examiner toute question en rapport avec le présent article;

c) Rendre compte des conclusions de ses travaux au comité conjoint; et

d) Exécuter toute autre tâche qui pourrait lui être confiée par le comité conjoint en vertu de l'article 165.» (non souligné dans le texte).

Le TBI conclu entre la Chine et la République de Corée (1992) contient une disposition relative à l'établissement d'un comité conjoint chargé de superviser l'application de l'accord pour promouvoir l'investissement réciproque entre les parties. Ce comité se réunit alternativement dans la

capitale de chaque partie pour formuler des recommandations concernant en particulier l'accueil des investisseurs étrangers. L'accord dispose que:

«Article 14

- 1. Pour faciliter l'application du présent accord, les parties conviennent de créer un comité conjoint composé de représentants des deux parties.*
- 2. Les fonctions du comité conjoint sont en particulier:*
 - a) La supervision de l'application de l'accord et le suivi des questions relatives à l'investissement entre les deux parties;*
 - b) La tenue de consultations sur le fonctionnement de l'accord et sur les questions liées à ce fonctionnement qui sont en rapport avec l'évolution du cadre juridique et des politiques de l'une ou l'autre des parties en ce qui concerne l'accueil d'investissements étrangers;*
 - c) La formulation de recommandations appropriées à l'intention des gouvernements des deux États parties.*
- 3. Le comité conjoint se réunit alternativement à Séoul et à Beijing à la demande de l'une ou l'autre des parties.».*

Certains AII prévoient aussi des réunions entre les parties pour régler les différends relatifs à l'investissement. Ainsi, le TBI Chine-Côte d'Ivoire (2002) contient les dispositions suivantes:

«Article 13

Consultations

- 1. Les représentants des parties contractantes se réunissent à l'occasion dans le but de:*
 - a) Suivre la mise en œuvre du présent accord;*
 - b) Échanger des renseignements sur le cadre juridique et les possibilités d'investissement;*

c) *Régler les différends liés à des investissements;*

d) *Formuler des propositions pour la promotion de l'investissement;*

e) *Étudier d'autres questions en rapport avec l'investissement.»* (non souligné dans le texte).

D. Coopération générale et activités communes

Certains AII disposent d'une manière très générale que les parties mèneront des activités communes pour promouvoir leurs échanges commerciaux et leurs investissements réciproques. Ils ne contiennent pas de précisions pour ce qui est des modalités de cette coopération et des activités qu'elle impliquerait. On peut donner en exemple le traité instituant la Communauté d'Afrique de l'Est (1999):

«Article 129

*Coopération entre organisations commerciales
et associations professionnelles*

1. Les États partenaires coopèrent pour promouvoir l'adoption de mesures communes visant à renforcer les liens entre leurs associations professionnelles, organisations patronales et syndicats. À cet effet, ils s'engagent à:

a) Appuyer les activités communes pour promouvoir le commerce et l'investissement entre les États partenaires; [...]» (non souligné dans l'original).

Dans le cadre de l'ALE Chine-Pakistan (2006), les parties sont convenues d'avoir des consultations périodiques pour étudier des propositions de mesures de promotion de l'investissement. On trouve une approche similaire dans l'Accord de partenariat économique stratégique transpacifique qui réunit le Brunéi Darussalam, le Chili, la Nouvelle-Zélande et Singapour (2005); cet accord prévoit la création d'une commission chargée d'explorer des mesures de promotion des investissements entre les parties et de rechercher de nouvelles pistes de coopération commerciale et industrielle.

Dans un très petit nombre d'AII, les parties conviennent d'adopter les programmes de promotion de l'IED, mais les dispositions précisent rarement en quoi consistent ces programmes et comment ils doivent être exécutés. Le Traité instituant le COMESA (1993), par exemple, contient les dispositions suivantes:

«Article 159

Promotion et protection de l'investissement

1. Pour encourager et faciliter les flux d'investissements au sein du marché commun, les États membres:

[...]

b) Adoptent un programme de promotion de l'investissement transfrontières.».

Certains AII cherchent à promouvoir l'investissement étranger par l'organisation conjointe de séminaires, conférences, ateliers, foires et autres événements similaires. Cette promotion peut être de caractère général ou porter sur des projets d'investissement précis. Ainsi, l'ALE conclu entre le Panama et Singapour (2006) dispose, dans son article 16.3, que la promotion de l'investissement comprend *«l'organisation d'activités conjointes de promotion de l'investissement, telles que conférences, séminaires, ateliers, réunions et programmes d'information et d'éducation et promotion conjointe de projets d'intérêt commun».*

E. Renforcement des liens

Une autre catégorie de mesures de promotion de l'investissement que prévoient certains AII consiste à mettre en place des cadres, procédures et programmes visant à renforcer les liens et à encourager les coentreprises, en particulier entre petites et moyennes entreprises (PME). Les liens entre les filiales d'entreprises étrangères et les entreprises nationales facilitent beaucoup le transfert d'actifs, de savoir-faire et de technologie entre les premières et les secondes (CNUCED, 2001). Ils peuvent contribuer à la modernisation des entreprises nationales et à une intégration plus poussée des filiales étrangères dans l'économie du pays d'accueil.

Certains accords prévoient aussi des échanges de connaissances spécialisées en matière de création et de gestion d'entreprise et la publication d'études sur les PME. L'ALE conclu entre l'AELE et le Liban (2004) dispose dans son article 26 d) que les activités de promotion de l'investissement entre les parties prennent la forme de «*mécanismes pour promouvoir les investissements conjoints, en particulier de petites et moyennes entreprises des parties*» (non souligné dans le texte).

L'ALE Tunisie-Turquie (2004) va plus loin en définissant des mesures précises à prendre par les parties pour faciliter la création d'entreprises et l'investissement et promouvoir les coentreprises de PME.

«Article 37

1. Afin de promouvoir les activités commerciales et économiques, les parties donnent la priorité à la mise en valeur des possibilités de création d'entreprises et d'investissement ainsi qu'à la promotion de coentreprises de PME des deux pays. À cet effet, les parties:

a) Échangent des connaissances spécialisées en matière de création d'entreprises, de gestion, de centres de recherche et de gestion, de normes de qualité et de normes de production;

b) Communiquent des renseignements sur les marchés pour offrir de nouvelles possibilités d'investissement;

c) Distribuent des études sur les PME.» (non souligné dans le texte)

L'accord prévoit aussi une mesure de promotion unilatérale de l'investissement par la disposition suivante: «*2. La Turquie appuie les efforts faits par la Tunisie pour renforcer les capacités des institutions du secteur privé concernées*» (non souligné dans le texte).

La promotion de coentreprises avec des partenaires locaux est aussi mentionnée dans l'Accord UE-Inde (1993) que nous avons déjà évoqué. On peut trouver un autre exemple à l'article 76 de l'Accord de partenariat et de coopération entre l'UE et la Fédération de Russie (1994). Cet article appelle les parties à encourager le développement et le renforcement des PME et à promouvoir la coopération entre les PME de la Communauté et celles de la

Russie. Les parties sont en outre convenues d'encourager l'échange d'informations et de savoir-faire dans des domaines tels que la fiscalité, la finance et les autres facteurs nécessaires pour la création et la croissance des PME.

F. Transfert de technologie

De nombreux AII contiennent des dispositions relatives au transfert de technologie des pays développés vers les pays en développement. Par exemple, de nombreux accords de coopération économique et d'association conclus par l'UE avec divers pays contiennent des dispositions visant à faciliter l'accès à la technologie et le transfert de technologie. Certains articles portent exclusivement sur des mesures en faveur du partenaire le moins avancé. On peut donner en exemple l'Accord de coopération UE-Sri Lanka (1994):

*«Article 4
Coopération économique*

*Les parties contractantes conviennent que la coopération économique comprendra des mesures [...]: a) visant à améliorer l'environnement économique de Sri Lanka en **facilitant l'accès au savoir-faire, à la technologie et au capital de la Communauté** [...]*» (non souligné dans le texte).

Cet accord contient aussi une disposition générale sur la promotion du transfert de technologie.

*«Article 9
Science et technologie*

*1. Les parties contractantes, conformément à leur intérêt mutuel et aux objectifs de leurs stratégies de développement dans ce domaine, encouragent **la coopération scientifique et technique dans le but: a) de promouvoir le transfert de savoir-faire et l'innovation.***» (non souligné dans le texte)

La plupart des dispositions des AII relatives au transfert de technologie manquent de précision quant aux modalités et moyens à employer concrètement pour promouvoir le transfert de technologie. Cela peut être dû au fait que les pays préfèrent éviter des dispositions de fond qui pourraient les engager juridiquement à transférer des technologies. Le Traité sur la Charte européenne de l'énergie (1994) est un exemple d'AII qui contient des dispositions relativement précises.

«Article 8
Transfert de technologie

1) *Les parties contractantes conviennent de promouvoir l'accès à la technologie de l'énergie et les transferts de celle-ci sur une base commerciale et non discriminatoire afin de favoriser des échanges efficaces de produits et matériaux énergétiques et des investissements et de mettre en œuvre les objectifs de la Charte, sous réserve de leurs lois et règlements et de la protection des droits de propriété intellectuelle.*

2) *En conséquence, dans la mesure nécessaire pour donner effet au paragraphe 1, les parties contractantes éliminent les obstacles existants et n'en créent pas de nouveaux au transfert de technologie dans le domaine des matières et produits énergétiques et des équipements et services connexes, sous réserve des obligations de non-prolifération et des autres obligations internationales.»*

Une autre approche consiste à lier expressément le transfert de technologie à l'investissement ou à la création de coentreprises. On peut mentionner par exemple l'ALE Tunisie-Turquie (2004):

«Article 38
La coopération commerciale porte en priorité sur:

[...]

i) *L'échange d'informations sur le transfert de savoir-faire et de technologies répondant aux besoins du marché, au moyen d'investissements et de coentreprises;».*

G. Assistance technique et renforcement des capacités

Les mesures de promotion peuvent prendre la forme d'une assistance technique aux pays en développement pour améliorer leur réglementation et leurs institutions en vue d'attirer des investissements étrangers et d'en tirer profit. Les AII contiennent parfois des dispositions relatives à l'assistance technique et au renforcement des capacités des pays en développement. Toutefois, comme la plupart des autres dispositions relatives à la promotion de l'investissement, elles sont le plus souvent rédigées en termes très généraux, et leur champ d'application est variable. On peut mentionner l'article 6.2 de l'Accord-cadre conclu entre l'ANASE et l'Inde (2003), dans lequel «les parties conviennent ***de mettre en œuvre des programmes de renforcement des capacités et d'assistance technique, particulièrement en faveur des nouveaux membres de l'ANASE, afin de les aider à adapter leur structure économique et à développer leurs échanges de biens et services et d'investissements avec l'Inde***» (non souligné dans le texte).

L'ALE conclu entre l'AELE et le Liban (2004) adopte une approche un peu différente, à savoir que les parties sont convenues de définir ultérieurement des lignes directrices pour la mise en œuvre d'une assistance technique et pour la coopération entre leurs autorités respectives. Toutefois, cette déclaration d'intention n'est assortie d'aucun calendrier.

En outre, la plupart des AII conclus par l'UE avec des tierces parties comportent des dispositions relatives à l'assistance technique et à des programmes de formation. Ces dispositions peuvent aussi avoir pour but de promouvoir les interactions entre les centres universitaires et les instituts de recherche des parties. On peut donner en exemple l'accord de coopération entre l'UE et l'Inde sur le partenariat et le développement (1993):

*«Article 4
Coopération économique*

[...]

2. *Les parties contractantes conviennent que la coopération économique portera sur trois grands domaines d'action:*

[...]

b) *Facilitation des relations entre les agents économiques et d'autres mesures visant à promouvoir les échanges commerciaux et l'investissement;*

[...]

3. *Dans les grands domaines ci-dessus, les objectifs seront en particulier:*

[...]

- *D'encourager les échanges de marchandises et d'investissements dans les deux sens entre la Communauté et l'Inde,*

[...]

4. *Les parties contractantes envisageront en particulier les moyens suivants pour atteindre ces objectifs:*

- *Échange d'informations et d'idées,*
- *Études,*
- *Fourniture d'assistance technique,*
- *Programmes de formation,*
- *Établissement de liens entre les centres de recherche et d'enseignement, les organismes spécialisés et les associations professionnelles,*
- *Promotion de l'investissement et des coentreprises.»* (non souligné dans le texte).

L'article de l'Accord de Cotonou (2000) consacré à la promotion de l'investissement dit expressément que les parties «**soutiennent le renforcement des capacités des agences et des institutions nationales de promotion des investissements, chargées de promouvoir et de faciliter les investissements étrangers**» (non souligné dans le texte).

Les dispositions relatives à l'assistance technique peuvent aussi être conçues dans le but de favoriser l'établissement de sociétés transnationales dans les pays en développement. Cette approche est relativement rare et n'est peut-être envisageable que dans un cadre régional, mais on en trouve un exemple dans le Traité portant création de la Communauté économique

africaine (1991/2001) qui mentionne, à l'article 49, la nécessité de faciliter la création de «sociétés transnationales africaines» en fournissant une aide financière et une assistance technique aux entrepreneurs africains.

En outre, quelques AII préconisent des activités de renforcement des capacités et un appui institutionnel visant à réduire le risque commercial pour les investisseurs étrangers. On peut mentionner notamment l'Accord de partenariat entre les pays ACP et l'UE (2000):

«Article 77

[...]

*3. La coopération soutient aussi le développement des capacités et apporte un appui institutionnel et une participation au financement de base des initiatives nationales et/ou régionales **pour réduire les risques commerciaux encourus par les investisseurs** (notamment fonds de garantie, organismes réglementaires, mécanismes d'arbitrage et systèmes judiciaires visant à augmenter la protection des investissements en améliorant les systèmes de crédit à l'exportation) [...]*» (non souligné dans le texte).

H. Incitations offertes par les pays d'accueil

Parmi le large éventail de mesures que les pays d'accueil peuvent prendre pour promouvoir l'investissement étranger, les plus fréquentes sont des avantages financiers et fiscaux. Les pays d'accueil préfèrent souvent les incitations fiscales, telles que moratoire d'impôts, taux d'imposition réduits, amortissement accéléré, restitution des droits de douane et exemptions de droits. Cela est dû essentiellement au fait que bon nombre de pays en développement n'ont pas les moyens financiers d'offrir des subventions de démarrage pour attirer des investisseurs étrangers; ils peuvent tout au plus se permettre d'alléger la ponction fiscale a posteriori (CNUCED, 2004a, chap. 15).

Certains AII limitent l'octroi d'incitations et autres facilités aux premières étapes des projets d'investissement. Leur objectif est d'encourager ainsi les investisseurs durant la phase de démarrage de leurs activités. L'Accord sur la

promotion, la protection et la garantie des investissements conclus entre les membres de la Conférence islamique (1981) illustre cette approche:

«Article 4

Les parties contractantes s'efforcent d'offrir diverses incitations et facilités pour attirer les capitaux étrangers et encourager leur investissement sur leur territoire, par exemple au moyen d'avantages commerciaux, douaniers, financiers, fiscaux ou de facilités de conversion de devises, particulièrement durant les premières années de l'investissement [...]» (non souligné dans le texte).

Le TBI conclu entre la République tchèque et les Émirats arabes unis (1994) va encore plus loin. Il accorde aux investisseurs étrangers des facilités, incitations et autres formes d'avantages et autorisations conformes à la législation du pays d'accueil:

«Article 2

Promotion et protection des investissements

[...]

4) i) *Chaque partie contractante s'efforce de prendre les mesures nécessaires, conformément à sa législation, pour accorder les facilités, incitations et autres formes appropriées d'encouragement de l'investissement [...]*

ii) *Les investisseurs des deux parties contractantes ont le droit de demander aux autorités compétentes du pays d'accueil les facilités, incitations et autres formes d'encouragement appropriées et le pays d'accueil leur accorde toute l'aide, les assentiments, approbations, licences et autorisations requis dans la mesure et aux conditions définies par la législation et la réglementation du pays d'accueil.»* (non souligné dans le texte).

On peut donner un autre exemple, celui du TBI Chine-Koweït (1985) qui met l'accent sur les abattements d'impôts en tant qu'incitation à l'IED. L'article 2 du protocole dispose que:

*«1. En ce qui concerne l'article 2: les investisseurs des deux parties contractantes ont le droit de demander aux autorités compétentes du pays d'accueil à bénéficier des facilités, incitations et autres formes d'encouragement (**notamment les abattements fiscaux**) dans la mesure et aux conditions qui seront à l'occasion déterminées par la législation et la réglementation du pays d'accueil ou par convention entre les parties contractantes s'il y a lieu.»* (non souligné dans le texte).

Comme nous l'avons vu, la plupart des dispositions des AII concernant les incitations et autres facilités sont rédigées en termes très généraux, souvent sans précisions suffisantes quant aux conditions auxquelles ces avantages devraient être accordés et à leur importance. Cela peut être une cause de difficultés lors de la mise en œuvre de l'accord (voir sect. IV).

L'octroi d'incitations à l'investissement par le pays d'accueil peut être subordonné à certaines prescriptions de résultat. Il s'agit de conditions imposées aux investisseurs, qui doivent atteindre certains objectifs pendant la durée de leur activité dans le pays d'accueil (CNUCED, 2003). La plupart des pays accordent certains avantages pour attirer les investisseurs étrangers puis leur imposent certaines conditions de façon à maximiser la contribution de l'investissement étranger à la réalisation de leurs objectifs de développement. Certaines prescriptions de résultat sous forme d'échanges de marchandises, considérées comme mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC), sont interdites par l'Accord de l'OMC sur les MIC. Certaines prescriptions de résultat dans le domaine des services sont interdites, subordonnées à certaines conditions ou découragées par d'autres AII, bien que l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC (art. XIX.2) ménage aux pays membres en développement une flexibilité appropriée, *«pour qu'ils puissent ouvrir moins de secteurs, libéraliser moins de transactions, élargir progressivement l'accès à leurs marchés en fonction de la situation de leur développement et, lorsqu'ils accorderont l'accès à leurs marchés à des fournisseurs de services étrangers, assortir un tel accès de conditions visant à atteindre les objectifs mentionnés à l'article IV [Participation croissante des pays en développement]»* (non souligné dans le texte).

Si certaines prescriptions de résultat étaient totalement interdites, les programmes de promotion de l'investissement de nombreux pays d'accueil seraient compromis, car ces pays considèrent que le fait d'imposer des

conditions est un préalable indispensable à l'octroi d'incitations. C'est pourquoi de nombreux AII, comme certains des TBI conclus par les États-Unis, ainsi que des ALE récents, autorisent expressément les parties à imposer certaines prescriptions de résultat à l'investisseur étranger comme condition pour l'octroi de certains avantages et incitations. L'ALE Japon-Singapour (2002) en est un exemple:

«Article 75
Prescriptions de résultat

1. Aucune des parties ne peut subordonner l'établissement, l'acquisition, l'expansion, la gestion, l'exploitation, l'entretien, l'emploi ou la possession d'investissements sur son territoire par un investisseur de l'autre partie à aucune des prescriptions suivantes:

[...]

f) Transfert de technologie, de procédés de production ou d'autres connaissances exclusives à une personne physique ou morale du pays d'accueil, sauf si cette prescription est:

i) Imposée ou appliquée par un tribunal judiciaire ou administratif ou par une commission de la concurrence pour remédier à une violation alléguée du droit de la concurrence;
[...]

g) Installer sur le territoire du pays d'accueil son siège pour une région donnée ou pour le marché mondial;

h) Réaliser un volume ou un montant donné de recherche-développement sur le territoire du pays d'accueil; ou

i) Fournir un ou plusieurs de ses produits ou services à une région donnée située hors du territoire du pays d'accueil exclusivement depuis ce territoire.

2. Le paragraphe 1 ci-dessus n'empêche pas les parties de subordonner l'octroi ou le maintien d'un avantage lié aux investissements d'un investisseur de l'autre partie sur leur territoire au respect d'une des

prescriptions énoncées dans les alinéas f) à i) du paragraphe 1 ci-dessus.» (non souligné dans le texte).

I. La réduction des obstacles informels à l'investissement

On entend par obstacles informels toutes sortes d'entraves qui peuvent être dues à des formalités administratives ou à des politiques officieuses du pays d'accueil, à des rigidités structurelles du marché ou à des institutions politiques, culturelles et sociales opposées à l'investissement étranger⁵. Ces obstacles peuvent prendre la forme de règlements ou autres règles trop lourds ou redondants, qui peuvent gêner, voire empêcher, l'établissement et l'exploitation d'une entreprise. Il peut s'agir de formalités trop lourdes, du manque de compétences ou d'efficacité de l'administration, du manque de transparence, de lois contradictoires, lacunaires ou fréquemment modifiées, d'une application arbitraire de la réglementation et de la législation, de dysfonctionnements ou du manque d'indépendance du pouvoir judiciaire, de la corruption, de l'insécurité ou de manière générale du non-respect de l'état de droit.

Il est souvent plus difficile d'éliminer les obstacles informels que les obstacles officiels, car les premiers peuvent être profondément enracinés dans les traditions sociales et culturelles. En outre, ils peuvent avoir pour origine le système politique général du pays, ou l'intérêt de puissants groupes de pression qui cherchent à les préserver; le système politique du pays d'accueil peut être incapable de les éliminer pour des raisons sociales ou économiques. Dans certains cas, les obstacles informels sont des entraves délibérées à l'investissement étranger.

La plupart des AII ne traitent pas expressément la question des obstacles informels à l'investissement. Néanmoins, dans certaines circonstances, ces obstacles peuvent être attaqués au titre des dispositions conventionnelles relatives à la protection de l'investissement, telles que le principe du traitement juste et équitable ou le principe de non-discrimination⁶. En outre, certains accords mentionnent en termes généraux le souhait des parties de réduire ou d'éliminer les obstacles administratifs et bureaucratiques dans toute la mesure possible et de mettre en place des processus uniformes et simplifiés pour les investisseurs étrangers et leurs investissements. L'ALE conclu entre l'Association européenne de libre-échange (AELE) et le Liban (2004) en donne un exemple:

«Article 26

Promotion de l'investissement entre les parties

Les États membres de l'AELE et le Liban cherchent à promouvoir un environnement attrayant et stable pour les investissements réciproques. Cette promotion prend la forme, en particulier,

[...]

c) De la mise au point de procédures administratives uniformes et simplifiées;

[...]» (non souligné dans le texte).

Il y a un exemple similaire dans le Traité portant création du marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) conclu en 1993:

«Article 159

1. Pour encourager et faciliter les flux d'investissements privés dans le marché commun, les États contractants:

[...]

d) Éliminent les restrictions administratives, fiscales et juridiques aux investissements intracommunautaires; et

e) Accélèrent la déréglementation du processus d'investissement.»
(non souligné dans le texte).

Les obstacles informels peuvent être une lourde charge et décourager les investisseurs étrangers. Le fait d'en traiter dans un AII donne un signal positif au sujet de la volonté des pays d'accueil de faciliter le processus d'investissement et de promouvoir l'entreprise privée. Toutefois, les dispositions formulées à cet effet dans les AII, sous leur forme actuelle, ne précisent pas quels sont les mesures ou les principes directeurs à appliquer pour atteindre cet objectif. L'inclusion de dispositions plus détaillées sur la lutte contre les obstacles informels à l'investissement renforcerait

considérablement la dimension promotion de l'investissement de ces accords (voir ci-après sect. IV.B.2, 3).

J. Accès au marché des capitaux

L'ouverture et la liberté du marché des capitaux peuvent encourager et promouvoir l'investissement étranger en réduisant le coût du capital. Certains AII traitent de l'importance de l'accès au marché des capitaux pour l'investissement. Ainsi, le Traité sur la Charte de l'énergie (1994), appelle chaque partie (art. 9) à «[...] **promouvoir les conditions d'accès à son marché des capitaux** des entreprises et nationaux des autres parties contractantes aux fins de [...] l'investissement dans l'activité économique dans le secteur de l'énergie [...]» (non souligné dans le texte). De même, l'article relatif à la promotion de l'investissement de l'Accord d'association UE-Jordanie (2002) dispose que les parties garantissent «**l'accès au marché des capitaux pour le financement d'investissements productifs**» (non souligné dans le texte).

K. Aide financière au pays d'accueil

La promotion des flux d'investissements entre les parties à un AII peut prendre la forme d'un appui financier fourni par le pays d'origine au pays d'accueil dans le but de faciliter la réalisation des objectifs généraux du traité. Ainsi, l'ALE conclu entre l'AELE et l'Égypte (2007) contient les dispositions suivantes:

«Article 34

1. Les États membres de l'AELE se déclarent disposés à **fournir une aide technique et financière** à l'Égypte, conformément à leurs objectifs de politique nationale, dans le but de:

a) Faciliter la réalisation des objectifs généraux du présent accord et en particulier promouvoir les possibilités de commerce et d'investissement qui en découlent; et

b) Appuyer les efforts faits par l'Égypte elle-même pour obtenir un développement socioéconomique durable.» (non souligné dans le texte).

Toutefois, cet accord ne précise pas le genre d'aide financière envisagée ni sous quelles conditions et à quelles entités elle pourrait être fournie.

Une autre approche consiste à traiter des aides financières, des incitations fiscales et autres mesures similaires prises par le pays d'origine dans le cadre des engagements de transparence. On en trouve un exemple dans l'Accord d'association Égypte-UE (2001):

«Article 46

La coopération vise à renforcer les flux de capitaux, d'expertise et de technologie vers l'Égypte, notamment par “des informations sur les régimes européens d'investissement (assistance technique, aide financière directe, incitants fiscaux, assurance-investissement) relatifs aux investissements extérieurs et une possibilité accrue pour l'Égypte d'en bénéficier”.» (non souligné dans le texte).

Il arrive aussi que les investisseurs bénéficient d'incitations fiscales pour investir à l'étranger de la part de leur propre pays. Toutefois, ces incitations sont régies surtout par des programmes nationaux et non par des AII. Par exemple, l'Allemagne parraine des programmes d'aide financière à l'appui de l'IED dans les pays en développement, au moyen soit de prises de participations dans des projets d'IED, par le biais de la Société financière pour l'investissement dans les pays en développement, soit sous forme de prêts accordés aux investisseurs allemands par le Kreditanstalt für Wiederaufbau. De même, l'Export-Import Bank of Japan prête directement aux entreprises japonaises pour financer des investissements directs à l'étranger ou pour l'exploitation d'établissements à l'étranger (CNUCED, 2004a, chap. 22).

L. Garantie des investissements

Les AII comprennent rarement des dispositions sur l'assurance-investissement, qui est en général régie par les lois du *pays d'origine*. Ces garanties encouragent indirectement l'IED par la protection que le pays d'origine offre à ses propres investisseurs. Au niveau international, la question est traitée dans le cadre d'organisations spécialisées, comme l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) (1988) et la Société interarabe de garantie des investissements (SIAGI) (1971)⁷. L'AMGI

assure les investisseurs étrangers contre des risques tels que les restrictions de transfert, l'expropriation, la guerre et les troubles civils et la rupture des contrats par les États, et la SIAGI offre une protection contre certains risques non commerciaux auxquels peuvent être exposés les investissements interarabes⁸.

L'Accord de partenariat ACP-UE (2000) est l'un des rares AII contenant des dispositions spécifiques sur l'assurance-investissement⁹:

«Article 77

*1. Parce qu'elles réduisent les risques liés aux projets et encouragent les flux privés de capitaux, les **garanties** sont un outil de plus en plus important pour le financement du développement. La coopération veille dès lors à assurer une disponibilité et une utilisation croissante de l'assurance-risque en tant que mécanisme d'atténuation du risque afin d'accroître la confiance dans les États ACP.*

2. La coopération offre des garanties et contribue par des fonds de garantie à couvrir les risques liés à des investissements éligibles. La coopération apporte plus précisément un soutien à:

a) Des régimes de réassurance destinés à couvrir l'investissement étranger direct réalisé par des investisseurs éligibles contre les insécurités politiques et les principaux risques d'expropriation, de restrictions de transfert de devises, de guerres et de troubles civils, ainsi que de ruptures de contrats. Les investisseurs peuvent assurer des projets contre toute combinaison de ces quatre types de risques;

b) Des programmes de garanties visant à couvrir le risque au moyen de garanties partielles d'emprunt. Des garanties partielles sont offertes tant pour le risque politique que pour le risque de crédit; et

c) Des fonds de garantie nationaux et régionaux, impliquant en particulier des institutions financières ou des investisseurs nationaux, en vue d'encourager le développement du secteur financier.

[...]

4. *La coopération apporte ce soutien sur la base de la notion de valeur ajoutée et complémentaire en ce qui concerne les initiatives privées et/ou publiques et, dans la mesure du possible, en partenariat avec d'autres organisations privées et publiques. Les ACP et la CE, dans le cadre du Comité ACP-CE pour le financement de la coopération au développement, entreprendront une étude conjointe sur la proposition de créer une agence ACP-CE de garantie chargée de mettre en place et de gérer les programmes de garantie des investissements.»* (non souligné dans le texte).

M. Coopération entre les agences de promotion de l'investissement

La promotion conjointe peut prendre la forme d'une coopération plus étroite entre les agences de promotion de l'investissement des parties. La plupart des AII ne mentionnent pas ces agences ni leur rôle dans la promotion de l'investissement étranger, mais quelques-uns prévoient un renforcement de leur collaboration. On peut mentionner par exemple l'Accord-cadre sur la zone d'investissement de l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE) (1998). Au-delà de consultations régulières entre les agences nationales de promotion de l'investissement, cet accord précise ce que ces agences pourraient faire ensemble pour encourager l'investissement étranger. L'annexe II sur la promotion et la sensibilisation contient les dispositions suivantes:

«En ce qui concerne le programme de promotion et de sensibilisation, les États membres:

- 1. Organisent des activités conjointes de promotion de l'investissement telles que séminaires, ateliers, voyages d'études pour les investisseurs des pays exportateurs de capitaux, promotion conjointe de projets avec une participation active du secteur privé;*
- 2. Organisent une consultation régulière des agences de promotion de l'investissement de l'ANASE au sujet de divers aspects de la promotion de l'investissement;*
- 3. Organisent des programmes de formation en rapport avec l'investissement pour les fonctionnaires des agences de promotion de l'investissement des pays de l'ANASE;*

4. Échangent des listes de branches de production ou de secteurs encouragés dans lesquels les États membres pourraient faciliter les investissements d'autres États membres et lancer des activités de promotion; et

5. Examinent les moyens par lesquels les agences de promotion de l'investissement de certains États membres peuvent appuyer les efforts de promotion d'autres États membres.» (non souligné dans le texte).

On trouve des dispositions similaires dans l'ALE République de Corée-Singapour (2005). Cet accord dispose que la coopération entre l'Agence coréenne de promotion de l'investissement (KOTRA) et l'Agence pour l'entreprise internationale de Singapour (IE Singapour) doit porter sur des mesures spécifiques de promotion de l'investissement et que les parties doivent encourager et faciliter cette coopération. En outre, les parties sont convenues de créer sur leur territoire des centres d'appui aux entreprises pour l'exploration de nouveaux débouchés et la promotion des relations d'affaires entre les entreprises privées de chaque partie. L'article premier de l'annexe 18A de l'accord est libellé comme suit:

«Article 1: Promotion du commerce et de l'investissement

1. La coopération entre l'Agence coréenne de promotion du commerce et de l'investissement ("KOTRA") et l'Agence pour l'entreprise internationale de Singapour ("IE Singapour") [...] comprend les activités suivantes:

a) Organiser conjointement des missions d'affaires par branche de production et d'activité axées sur des secteurs à fort potentiel de croissance, définis d'un commun accord, notamment les technologies de l'information et de la communication, l'électronique, l'automobile, les préparations alimentaires et boissons et la logistique;

b) Établir des liaisons électroniques entre les bases de données des parties pour faciliter la recherche d'entreprises partenaires et la mise en rapport des entreprises qui souhaitent établir des relations d'affaires;

c) Aider les entreprises coréennes à prospecter de nouveaux marchés dans la région par l'intermédiaire de Singapour et faciliter la collaboration commerciale avec des entreprises singapouriennes, en établissant un centre d'appui aux entreprises coréennes à Singapour et, à condition qu'il y ait une demande et un intérêt suffisants de la part des entreprises singapouriennes, un centre d'appui aux entreprises singapouriennes en Corée; et

d) Faire tous les efforts justifiés pour encourager les entreprises de chaque partie à participer à des expositions organisées par l'autre partie, en particulier si ces expositions portent sur des activités que la partie concernée cherche à promouvoir sur son territoire.

2. S'il y a lieu, les parties facilitent la coopération entre KOTRA et IE Singapore.

3. S'il y a lieu, les parties facilitent la coopération entre la Société coréenne d'assurance-exportation ("KEIC") et la Société singapourienne d'assurance-crédit à l'exportation ("ECICS") dans le domaine de l'assurance-crédit à l'exportation et éventuellement dans d'autres domaines.» (non souligné dans l'original).

Une collaboration plus étroite entre les agences de promotion de l'investissement peut constituer une base pour l'échange de données d'expérience sur les meilleures pratiques en la matière et peut aussi aider à faire connaître les possibilités d'investissement sur le territoire des parties. Les activités conjointes peuvent réunir des investisseurs des deux parties et ces rencontres pourraient, par exemple, déboucher sur des coentreprises ou des partenariats stratégiques. Les approches fondées sur des programmes conjoints, tels que la coopération pour l'échange d'informations, pour la diffusion d'informations par l'intermédiaire des associations professionnelles des pays d'origine ou pour l'organisation de séminaires et foires en rapport avec l'investissement étranger, ont aussi pour avantage qu'elles mettent l'accent sur les secteurs d'activités considérés comme prioritaires par les parties et sur ceux qui offrent les meilleures chances d'obtenir des résultats concrets grâce à un effort concerté.

Notes

- ¹ Cela pourrait s'expliquer par le fait que les parties ont pour principal objectif de préserver la protection de l'environnement lorsqu'elles négocient un TBI, alors que dans la négociation d'un ALE elles adoptent une approche plus globale, ce qui offre la possibilité de traiter aussi de la promotion de l'investissement. En outre, de nombreux ALE contiennent des dispositions relatives à l'établissement d'entreprises étrangères, question qui est étroitement liée à celle de la promotion de l'investissement.
- ² Les dispositions relatives à l'accès au marché se trouvent uniquement dans les ALE. Par conséquent, en raison de leur nature même, les ALE ont un effet indirect sur l'importation ou sur l'investissement étranger à vocation exportatrice.
- ³ Pour une analyse plus détaillée, voir Ögütçü 2002.
- ⁴ Les États-Unis ont conclu de tels accords avec plus de 30 pays et organisations d'intégration économique régionale; tous ces accords prévoient un mécanisme institutionnel de suivi et de promotion des relations commerciales et des investissements entre les parties. Pour plus de précisions, voir le site http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/TIFA/Section_Index.html.
- ⁵ Pour une analyse plus détaillée, voir Industrie Canada (1994).
- ⁶ Pour plus de précisions sur les questions des obstacles informels à l'investissement, voir Karl (2006).
- ⁷ Pour plus de précisions, voir les sites <http://www.miga.org/>, et www.iaigc.org.
- ⁸ La SIAGI est habilitée à offrir des services d'assurance directe et de réassurance pour l'IED interarabe et offre une indemnisation raisonnable en cas de sinistres dus à un des risques couverts (CNUCED, 2004a, chap. 22).
- ⁹ Les États-Unis ont aussi conclu un grand nombre d'accords sur les incitations à l'investissement avec divers pays dans le but de promouvoir l'investissement par l'assurance-investissement, la réassurance, des apports financiers sous forme de crédits ou de fonds propres et la garantie de l'investissement. Voir, par exemple, l'accord conclu avec l'Inde, en vigueur depuis le 16 avril 1998. Le texte est disponible à l'adresse www.opic.gov/doingbusiness/ourwork/asia/documents/indiabilateral.pdf.

III. INTERACTIONS AVEC D'AUTRES ASPECTS

Il y a des interactions entre les dispositions relatives à la promotion de l'investissement figurant dans les AII et d'autres notions analysées dans diverses publications de la CNUCED, en particulier celles de la série *Études sur des questions concernant les accords internationaux d'investissement*¹. Dans la présente section, nous examinerons brièvement ces interactions.

Tableau 1. Interactions avec d'autres aspects

Notions abordées dans d'autres publications	Promotion de l'investissement
Admission et établissement	++
Règlement des différends	+
Traitement juste et équitable	+
Mesures prises par le pays d'origine	++
Mesures prises par le pays d'accueil	++
Incitations	++
Mesures concernant le commerce et liées à l'investissement	+
Traitement national	+
Traitement de la nation la plus favorisée	+
Responsabilité sociale	+
Contrats d'État	++
Expropriation	+
Fiscalité	++
Transfert de technologie	++
Transparence	++

Source: CNUCED.

Légende: + = interaction modérée,
++ = interaction forte.

Admission et établissement

De manière générale, les mesures de promotion de l'investissement sont appliquées à l'occasion de l'admission ou de l'établissement des investisseurs étrangers dans le pays d'accueil (CNUCED, 2004a, chap. 4). Ainsi, s'ils comportent des obligations des parties concernant l'admission et l'établissement d'investissements étrangers, les AII peuvent aussi s'appliquer à des mesures de promotion de l'investissement dans ce cadre. Par exemple, si un pays d'accueil accorde des avantages financiers ou fiscaux aux investisseurs étrangers lors de leur établissement, et que l'AII dispose que le principe de non-discrimination s'applique à l'établissement, les investisseurs étrangers pourraient demander à bénéficier du traitement national et du traitement NPF en ce qui concerne ces aides. Il convient toutefois de souligner que la plupart des AII ne contiennent qu'une clause dite d'admission, en vertu de laquelle l'entrée de l'investisseur étranger est assujettie aux lois du pays d'accueil. En pareil cas, les investisseurs étrangers ne peuvent demander à bénéficier des mesures de promotion que conformément aux lois et règlements du pays d'accueil.

Règlement des différends

Dans la mesure où les AII établissent des obligations contraignantes en ce qui concerne l'octroi de certaines incitations à l'investissement, le mécanisme de règlement des différends intégré dans ces accords peut devenir applicable. Ce mécanisme peut concerner tant les différends entre États que les différends entre investisseurs et États (CNUCED, 2004a, chap. 11 et 12). Par exemple, si des investisseurs étrangers considèrent que le pays d'accueil leur a refusé certaines incitations auxquelles ils ont droit en vertu de l'AII, ils peuvent se prévaloir des dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États. S'il y a un différend au sujet de la manière dont le pays d'origine a honoré son obligation de fournir une assistance technique au pays d'accueil, ce dernier peut se prévaloir des dispositions relatives au règlement des différends entre États.

Traitement juste et équitable, traitement NPF, traitement national

La plupart des AII contiennent des dispositions relatives au traitement juste et équitable et à la non-discrimination (traitement national et/ou traitement NPF) (CNUCED, 2004a, chap. 5, 6 et 7). Les dispositions relatives

à la promotion de l'investissement du pays d'accueil doivent donc être conformes à ces obligations. Les dispositions relatives à la non-discrimination et au traitement juste et équitable donnent aux investisseurs étrangers une assurance juridique concernant l'octroi des incitations à l'investissement, telles que les aides financières ou les abattements fiscaux, mais elles peuvent limiter la marge de manœuvre du pays d'accueil en ce qui concerne la formulation et l'administration de sa politique de promotion de l'investissement (CNUCED, 2006).

Le principe du traitement juste et équitable peut être une contrainte pour les politiques de promotion de l'investissement du pays d'accueil. Il y a eu récemment un débat très animé au sujet du champ d'application et de la teneur de cette disposition dans le cadre des AII (CNUCED, 2005). Les sentences arbitrales récentes ont de manière générale fait une interprétation assez large en protégeant les «attentes raisonnables» des investisseurs étrangers (Schreuer, 2005). Ainsi, on ne peut pas exclure qu'une modification inattendue du programme de promotion de l'investissement du pays d'accueil, qui réduirait les avantages accordés aux investisseurs étrangers, soit contraire à la norme du traitement juste et équitable.

En ce qui concerne le principe de non-discrimination, une des questions essentielles est de savoir si les investisseurs étrangers dans le pays d'accueil se trouvent dans des «circonstances similaires» pour ce qui est des conditions auxquelles les incitations à l'investissement sont subordonnées. Ce n'est que dans ce cas que le principe de la non-discrimination peut être invoqué. Les mesures de promotion peuvent être réservées, par exemple, aux investissements d'un certain montant ou dans certains secteurs ou régions. En conséquence, les investisseurs étrangers ne peuvent demander à en bénéficier que s'ils répondent aux mêmes critères que les investisseurs nationaux qui en bénéficient.

Les pays d'accueil peuvent souhaiter réserver certaines incitations aux investisseurs d'un pays étranger donné. Cela peut être le cas par exemple si leur politique de développement vise à promouvoir des liens économiques (et politiques) avec certains autres pays. De telles politiques peuvent être contraires au principe NPF, à moins que l'octroi de privilèges soit autorisé en vertu de dispositions expresses de l'AII, telles qu'une clause d'exception en faveur de l'intégration économique régionale (CNUCED, 2004b).

Mesures prises par le pays d'origine

La promotion de l'investissement peut aussi se faire par des mesures appliquées par le pays d'origine. Certains AII comportent des dispositions qui invitent ou obligent le pays d'origine à prendre des mesures actives pour promouvoir l'investissement direct de leurs entreprises dans les pays d'accueil. L'utilité de ces dispositions est qu'elles peuvent améliorer les conditions de l'investissement, dans la mesure où le coût de l'investissement peut être allégé par un appui financier, le financement d'une assistance technique, une assurance contre certains risques et d'autres mesures de soutien accordées par les pays d'origine (CNUCED, 2004a, chap. 15 et 22).

Mesures opérationnelles prises par le pays d'accueil

Il s'agit de toutes les mesures prises par le pays d'accueil pour faciliter l'exploitation de filiales d'entreprises étrangères sur leur territoire. Elles prennent généralement la forme de restrictions ou de prescriptions (CNUCED, 2004a, chap. 14). L'octroi d'incitations à l'investissement doit être subordonné au respect de ces prescriptions. Dans le cadre des AII, ces prescriptions sont principalement des prescriptions de résultat. Leur objectif est de soumettre l'investissement étranger qu'on cherche à attirer à certaines conditions de façon qu'il contribue le plus possible à la réalisation des objectifs nationaux de développement.

Incitations

Les mesures de promotion de l'investissement prennent généralement la forme d'incitations. Elles sont employées par le pays d'accueil ou le pays d'origine pour inciter les investisseurs à investir dans certains secteurs ou à réaliser certains projets considérés comme bénéfiques pour le développement économique (dans le cas des mesures appliquées par le pays d'accueil) ou dans le but d'accroître la productivité et la rentabilité (du point de vue du pays d'origine). Les incitations employées par les pays d'accueil peuvent être divers avantages économiques réservés à certains investisseurs pour les encourager à investir dans tel ou tel secteur, activité ou région. Les incitations employées par les pays d'origine sont des avantages financiers et fiscaux sous forme de subventions, de prêts, de prises de participation, d'abattements fiscaux et de garanties de l'investissement qui sont toutes des mesures

importantes pour aider les investisseurs à s'établir à l'étranger (CNUCED, 2004a, chap. 15).

Seule une minorité d'AII traite expressément la question des incitations. La plupart ne l'abordent qu'indirectement, c'est-à-dire au moyen des dispositions relatives à la non-discrimination et au traitement juste et équitable ou de prescriptions de résultat.

Mesures concernant le commerce et liées à l'investissement

Les mesures concernant le commerce et liées à l'investissement du pays d'accueil, telles que les programmes de financement des exportations ou les zones de perfectionnement pour l'exportation, visent souvent à attirer des investissements étrangers directs axés sur l'exportation (CNUCED, 2004a, chap. 25).

En outre, certaines mesures prises par les pays d'origine peuvent être considérées comme des mesures commerciales ayant une influence sur l'investissement à l'étranger. Elles peuvent être employées pour promouvoir l'investissement dans des pays en développement, par exemple au moyen de préférences tarifaires pour les produits importés de ces pays, ce qui rend ces derniers plus intéressants pour l'investissement d'entreprises du pays d'origine dans des activités d'exportation. Toutefois, les pays d'origine peuvent aussi avoir des règles commerciales, telles que des normes antidumping ou une définition des règles d'origine, qui découragent l'investissement étranger en faisant obstacle à l'importation pour compenser l'avantage comparatif lié au fait d'investir dans certaines zones de pays en développement (CNUCED, 2004a, chap. 22).

Responsabilité sociale

Les activités des STN sont censées être guidées par des principes de responsabilité sociale et on s'attend donc à ce qu'elles mènent leurs affaires de bonne foi et en respectant les règles du gouvernement d'entreprises, ainsi que des principes sociopolitiques et éthiques fondamentaux. L'exigence de responsabilité sociale peut être en contradiction avec la politique de promotion de l'investissement si un pays cherche à attirer les investissements étrangers par un certain laxisme en la matière. C'est pourquoi un nombre croissant d'AII comportent des dispositions qui découragent ou interdisent de

telles stratégies de promotion de l'investissement, notamment pour ce qui est des normes environnementales et des normes fondamentales du travail.

Le principe de la responsabilité sociale dans ce contexte peut aussi conduire à subordonner les incitations à l'investissement à la réalisation, par l'investisseur étranger, de certains objectifs sociopolitiques. Par exemple, le pays d'accueil peut s'engager à n'accorder certaines incitations que si l'investisseur étranger crée un certain nombre d'emplois ou assure la formation de sa main-d'œuvre (CNUCED, 2004a, chap. 18).

Contrats avec l'État

Le pays d'accueil peut s'engager à accorder certains avantages fiscaux ou financiers, par exemple, à des fins de promotion de l'investissement, sur la base d'un contrat conclu entre l'État et l'investisseur étranger. S'il n'honore pas ses engagements, il peut être considéré comme coupable de rupture du contrat d'investissement (CNUCED, 2004a, chap. 13). Cette rupture de contrat peut aussi constituer une violation des dispositions de l'AII. Cela peut être le cas notamment si l'AII comporte une clause d'application générale en vertu de laquelle le pays d'accueil promet d'honorer tous les autres engagements qu'il pourrait avoir pris en rapport avec des investissements faits par des investisseurs de l'autre partie.

Expropriation

La suspension ou l'annulation de mesures de promotion de l'investissement peut être considérée comme une expropriation pour laquelle les investisseurs étrangers pourraient réclamer une indemnisation appropriée conformément à l'AII pertinent (CNUCED, 2004a, chap. 8). Ce serait le cas, par exemple, si le pays d'accueil exige que l'investisseur étranger restitue des aides financières ou des abattements fiscaux auxquels il a droit et que cela entraîne la liquidation de l'investissement. On peut aussi considérer qu'il y a expropriation si le pays d'accueil a promis certains avantages à l'investisseur étranger dans le cadre d'un contrat d'investissement et n'honore pas sa promesse.

Fiscalité

Les abattements fiscaux sont les incitations à l'investissement parmi les plus courantes. Leur but est de réduire le taux d'imposition effectif des entreprises à capitaux étrangers, ce qui accroît leur rentabilité. Ils peuvent être accordés tant par le pays d'origine que par le pays d'accueil de l'investisseur. Les dispositions des AII applicables aux mesures fiscales de promotion de l'investissement sont relativement limitées. La plupart d'entre eux contiennent une disposition qui soit exclut totalement les questions fiscales du champ d'application de l'accord soit déclare que le principe NPF n'est pas applicable en ce qui concerne les abattements fiscaux visés par des traités de double imposition (TDI) conclus entre les parties (CNUCED, 2004a, chap. 21). Ces TDI peuvent être eux-mêmes des outils importants pour promouvoir les flux d'investissements transfrontières.

Transfert de technologie

Il y a une interaction entre le transfert de technologie et la promotion de l'investissement (CNUCED, 2004a, chap. 23). Les parties qui concluent un AII peuvent convenir soit d'encourager le transfert de technologie soit d'interdire toute obligation imposée à l'investisseur étranger en la matière. La plupart des accords d'association conclus par l'UE, par exemple, encouragent la coopération pour le transfert de technologie entre l'Union et le pays tiers. En revanche, plusieurs ALE récents conclus par le Japon et les États-Unis contiennent des dispositions qui limitent la possibilité pour les parties contractantes d'imposer une obligation de transfert de technologie sous forme de prescription de résultat².

Transparence

La transparence de la réglementation de l'investissement étranger est un élément essentiel pour créer un climat favorable à l'investissement (CNUCED, 2004a, chap. 10). Cette transparence doit s'appliquer aussi au régime de promotion de l'investissement des parties à un AII. Certains AII contiennent des dispositions expresses à cet égard.

Notes

- ¹ Les *Études sur des questions concernant les accords internationaux d'investissement* peuvent être consultées en ligne à l'adresse www.unctad.org/ia.
- ² Voir par exemple l'article 15.8 de l'ALE États-Unis-Singapour (2003), qui comporte des dispositions en matière de coopération pour le transfert de technologie; voir aussi la section II.F ci-dessus.

IV. COMMENT RENFORCER LA PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT DANS LE CADRE DES AII

Dans la présente section, nous décrivons plusieurs options envisageables pour donner à la promotion de l'investissement un rôle plus important dans les AII, de manière à appuyer les objectifs de développement des parties. Traditionnellement, les dispositions relatives à la promotion de l'investissement se trouvent dans le préambule des AII. Cela s'explique par le fait que ces dispositions sont normalement de caractère très général et ne sont qu'une déclaration d'intention des parties en ce qui concerne la promotion de l'investissement étranger par la conclusion d'un AII. Cependant, plus ces dispositions sont spécifiques, et surtout si elles établissent des obligations contraignantes pour les parties, plus il conviendrait de leur donner une place distincte dans le dispositif de l'accord.

Les négociateurs d'AII qui envisagent d'inclure des dispositions de fonds sur la promotion de l'investissement dans le texte de l'accord doivent régler deux grandes questions: premièrement, celle du champ d'application, de la nature et du nombre de dispositions relatives à la promotion de l'investissement qu'ils jugent souhaitable d'incorporer dans l'accord, et deuxièmement, le degré auquel il convient que les engagements pris soient contraignants et l'opportunité de les compléter par des mécanismes de mise en œuvre et de suivi. Comme nous l'avons vu plus haut, la plupart des dispositions relatives à la promotion de l'investissement que l'on peut trouver dans les AII actuellement en vigueur sont formulées en termes assez flous, si bien qu'elles risquent d'être considérées comme des clauses de style. Plus elles sont formulées dans des termes précis et contraignants et plus elles sont directement liées à des processus bien définis de suivi, plus il est probable qu'elles auront des effets visibles. Mais d'un autre côté, cette approche implique aussi que les parties doivent renoncer à une certaine latitude pour ce qui est de la conception et de l'exécution de leurs programmes nationaux de promotion de l'investissement.

A. Avantages et coûts des dispositions relatives à la promotion de l'investissement figurant dans des AII

Comme nous l'avons vu plus haut, l'inclusion de dispositions relatives à la promotion de l'investissement dans les AII pourrait avoir plusieurs avantages mais implique aussi certains coûts. Les parties doivent donc faire une analyse pour déterminer si leur utilité justifie ces coûts.

1. Utilité des dispositions relatives à la promotion de l'investissement

Le fait de donner plus d'importance à la promotion de l'investissement dans les AII pourrait avoir plusieurs effets positifs. Comme nous l'avons déjà vu, ces dispositions établissent généralement un engagement des parties de *prendre des mesures positives* pour encourager l'investissement étranger. Leur effet de stimulation de l'investissement étranger peut donc apparaître plus rapidement que lorsque les accords ne contiennent que des obligations passives de protection de l'investissement, c'est-à-dire que les parties se contentent de s'engager à ne pas interférer avec le processus d'investissement étranger par certaines pratiques proscrites. Les mesures de promotion de l'investissement seraient axées sur les résultats et donc aussi plus visibles que des dispositions passives de protection des investissements. C'est pourquoi elles pourraient être une réponse satisfaisante à ceux qui considèrent que les AII ne contribuent pas assez à attirer les investissements étrangers¹.

De telles dispositions pourraient être utiles aussi pour d'autres raisons. Comme elles sont rares dans les AII existants, les pays qui les incorporent dans leurs traités d'investissement pourraient jouir d'un avantage par rapport aux autres pays qui rivalisent pour attirer des investissements étrangers. Alors que la protection des investissements tend à se banaliser, des mesures actives de promotion de l'investissement convenues par traité pourraient aider les parties à ces traités à se distinguer.

En outre, compte tenu du nombre considérable d'AII en vigueur et d'investisseurs étrangers actifs dans le monde, les violations sont relativement rares. Cela implique que, dans la plupart des cas, la protection des investissements conférée par l'accord n'est pas *directement* pertinente, si ce n'est par son effet psychologique, non négligeable, lié au fait que les traités rassurent l'investisseur étranger et dissuadent les pays d'accueil de ne pas respecter leurs engagements. En revanche, la promotion de l'investissement peut avoir un impact beaucoup plus visible dont l'investisseur étranger peut directement tirer parti.

Par exemple, les dispositions prévoyant la création d'agences de promotion de l'investissement pourraient faciliter l'établissement de liens directs entre le pays d'accueil et les investisseurs étrangers. Il en va de même de l'organisation d'ateliers ou de foires sur les possibilités d'investissement auxquelles seraient invités des investisseurs étrangers. Ce genre de

manifestation peut aussi servir à établir des liens entre les investisseurs étrangers et les entreprises locales.

Autre avantage, les dispositions relatives à la promotion de l'investissement peuvent être conçues de manière à promouvoir certains types d'investissements qui présentent un intérêt particulier pour le pays d'accueil. Alors que la protection de l'investissement s'applique à tous les investissements, la promotion permettrait une approche plus ciblée. Par exemple, si les parties se mettent d'accord sur des aides financières ou fiscales ou sur un dispositif d'échange d'informations sur les possibilités d'investissement, elles peuvent employer ces instruments pour attirer le genre d'investissements qu'elles jugent particulièrement utiles pour leur développement. Par conséquent, mieux que la protection de l'investissement, la promotion peut être employée dans le cadre d'une politique d'investissement stratégique du pays d'accueil pour orienter l'investissement étranger vers certains secteurs, activités ou régions dans lesquels il pense avoir un avantage comparatif et qu'il juge particulièrement prometteurs à long terme.

Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement pourraient être particulièrement utiles pour les pays qui ont un profil de risque relativement modéré. Plus un pays d'accueil paraît sûr du point de vue de l'investisseur, moins la protection des investissements conférée par un AII aura d'influence sur la décision d'y investir. Au contraire, si le pays d'accueil n'est pas considéré comme sûr, les mesures de protection de l'investissement prennent plus d'importance. Comme un nombre croissant de pays améliorent leur régime de l'investissement et renforcent la protection des investissements, il est probable que la promotion de l'investissement prendra plus d'importance par rapport à la protection des investissements.

De même, la nécessité de dispositions spécifiques de promotion de l'investissement, en plus des mesures relatives à la protection des investissements, dépend de l'attrait global du pays d'accueil pour les investisseurs étrangers. Cet attrait est déterminé non seulement par le cadre juridique mais aussi par de nombreux autres facteurs, tels que la taille du marché, la disponibilité d'une main-d'œuvre peu coûteuse ou qualifiée, les infrastructures et le climat politique et économique général. Plus ces facteurs sont favorables aux investisseurs étrangers, moins il sera nécessaire de prévoir des mesures additionnelles de promotion de l'investissement.

2. Le coût des dispositions relatives à la promotion de l'investissement

L'idée largement partagée que les AII sont avant tout destinés à protéger les investissements à l'étranger pourrait être difficile à modifier. Les parties peuvent considérer que des dispositions relatives à la promotion de l'investissement ajouteraient une couche de formalités bureaucratiques et de difficultés logistiques et, en conséquence, préférer continuer de se focaliser sur la protection des investissements, partant du principe que l'amélioration de cette protection est suffisante pour promouvoir l'investissement étranger direct dans le cadre d'un AII.

L'incorporation de mesures de promotion de l'investissement dans les AII peut aussi entraîner des engagements financiers pour les parties. Cela est évident lorsqu'il s'agit d'instituer de nouvelles activités de promotion. Toutefois, cette charge financière peut être très variable en fonction de la nature des activités de promotion choisies. Les incitations financières ou fiscales peuvent être particulièrement coûteuses. Le coût d'autres mesures, telles que l'organisation de foires, pourrait être nettement moindre, tout en restant non négligeable, en particulier pour les pays les moins avancés. Toutefois, certains pays d'origine pourraient être disposés à en assumer une partie, par exemple sous forme d'assistance technique.

Dans certains cas, les nouvelles activités de promotion de l'investissement instituées en vertu d'un AII peuvent apporter des gains d'aubaine aux investisseurs étrangers; puisque les investisseurs qui auraient investi même en l'absence de ces mesures peuvent en bénéficier.

Il faut aussi tenir compte des contraintes de capacité des pays en développement. Ces pays peuvent avoir du mal à appliquer les mesures de promotion de l'investissement convenues, telles que l'amélioration de la transparence, la création d'une agence de promotion de l'investissement ou l'organisation d'activités conjointes. Tout cela peut exiger des mécanismes institutionnels et administratifs relativement lourds. Les pays en développement peuvent aussi manquer des ressources humaines nécessaires. Par exemple, la fourniture de renseignements sur la réglementation nationale aux investisseurs étrangers exige une profonde connaissance des lois et politiques du pays d'accueil.

De même, la conception d'une stratégie cohérente de promotion de l'investissement et le développement du cadre institutionnel requis exigent des compétences techniques considérables. Tout cela montre l'importance du renforcement des capacités dans ce domaine. Faute de capacités suffisantes, les dispositions relatives à la promotion de l'investissement pourraient rester lettre morte, une simple déclaration d'intention des parties contractantes sans suite concrète.

Les gouvernements peuvent craindre que l'inclusion de dispositions sur la promotion de l'investissement dans les AII réduise leur marge de manœuvre en matière de conception et d'exécution de la politique nationale de promotion de l'investissement. Plus la promotion de l'investissement devient une obligation contraignante en vertu des AII, et plus les activités de promotion sont spécifiées, moins cela laisse le champ libre aux parties contractantes. Mais d'un autre côté, l'intérêt de ces dispositions dépend beaucoup du degré auquel les parties sont disposées à renoncer à une certaine autonomie dans la conduite de leur politique nationale de l'investissement. Il peut être très difficile de trouver le bon compromis entre ces deux objectifs contradictoires (voir sect. IV.B.2, 3 ci-après).

Les parties peuvent aussi être réticentes à s'engager à prendre des mesures volontaristes plutôt que de se contenter des obligations passives de protection des investissements. Cette réticence peut être plus prononcée lorsque l'AII institue de nouvelles activités de promotion de l'investissement que lorsqu'il ne fait que confirmer des activités existantes.

Il se peut aussi que les parties qui négocient un AII n'aient pas les mêmes intérêts en ce qui concerne l'intégration de dispositions relatives à la promotion de l'investissement. La *protection* de l'investissement est indispensable tant pour le pays d'origine que pour le pays d'accueil de l'investisseur car elle donne des garanties juridiques (qui sont importantes du point de vue du pays d'origine) et elle a un effet indirect d'encouragement (qui est dans l'intérêt du pays d'accueil). En outre, et cela est tout aussi important, la protection juridique internationale que les deux parties recherchent *exige* un accord entre elles. En revanche, le pays d'accueil et le pays d'origine peuvent avoir des avis très divergents au sujet de la nécessité et de l'opportunité d'inclure des dispositions relatives à la promotion de l'investissement dans un AII. Le pays d'accueil peut juger cela très souhaitable, alors que le pays d'origine pourrait se contenter des dispositions

de protection de l'investissement. Enfin, la conclusion d'un AII n'est pas indispensable pour promouvoir l'investissement.

Des questions relatives aux compétences administratives internes et à d'autres points de forme peuvent aussi jouer un rôle non négligeable. Par exemple, les activités de promotion dans le domaine de l'assistance technique et du renforcement des capacités peuvent être de la compétence de ministères ou d'agences officielles spécialisées du pays partenaire développé. Il se peut que ces organismes ne souhaitent pas qu'un AII traite de questions qui sont de leur ressort. D'un autre côté, les ministères responsables de la protection des investissements pourraient hésiter à faire rentrer dans le champ de la négociation des thèmes qui ne relèvent pas de leur compétence. L'expérience a montré qu'il est souvent difficile de modifier ce genre de traditions administratives.

B. L'éventail des options envisageables

L'objectif général des diverses options décrites ci-après est d'aller au-delà d'une approche dans laquelle les pays d'origine et les pays d'accueil conservent la maîtrise unilatérale de la conception de la formulation et de l'exécution de leurs politiques de promotion de l'investissement, soit parce que les AII ne contiennent aucune disposition y relative, soit parce que les dispositions qu'ils contiennent n'ont qu'un caractère déclaratif et n'impliquent qu'un engagement vague de promouvoir l'investissement étranger. Il s'agit de remplacer cette approche par la recherche de solutions mutuellement convenues, les parties contractantes prenant des engagements réciproques plus spécifiques dans l'intérêt de leur développement économique.

Dans les paragraphes ci-après, nous distinguerons quatre grandes catégories d'options en ce qui concerne les dispositions relatives à la promotion de l'investissement pouvant être incluses dans un AII. Les traits distinctifs sont les suivants: la détermination du pays qui doit prendre telle ou telle mesure, la nature des mesures, le caractère plus ou moins contraignant de l'engagement et les éventuelles activités de suivi.

1. Pays responsable de l'activité de promotion de l'investissement

À cet égard, les parties à un accord ont le choix entre trois possibilités. Elles peuvent convenir que les mesures de promotion de l'investissement seront de la responsabilité du pays d'accueil, du pays d'origine ou des deux ensembles dans un cadre de coopération.

- *Activités de promotion du pays d'accueil*

Presque tous les AII en vigueur qui traitent expressément de la promotion de l'investissement mettent l'accent sur les mesures à prendre par le pays d'accueil. Cela est dû au fait que le pays d'accueil est le principal bénéficiaire de l'investissement étranger. Comme nous l'avons vu plus haut, l'éventail des mesures incombant au pays d'accueil que les parties pourraient envisager d'inclure dans un AII est large.

Une des difficultés de cette approche est liée à l'asymétrie entre les pays d'accueil et les pays d'origine, selon que ce sont des pays développés ou en développement. La nécessité d'améliorer le régime général de l'investissement, par exemple en accroissant la transparence ou en facilitant l'accès au marché des capitaux, est souvent plus prononcée dans les pays en développement que dans les pays développés. En conséquence, ces derniers peuvent ne pas juger nécessaire de prendre des engagements à cet égard.

Il y a deux manières d'aborder la situation. La première est de ne créer des engagements de promotion de l'investissement que pour le pays d'accueil lorsque celui-ci est un pays en développement. De tels engagements unilatéraux sont rares dans les AII, mais aucun motif juridique ne s'y oppose. La seconde est de formuler les dispositions relatives à la promotion de l'investissement dans des termes suffisamment flous pour laisser une grande marge d'interprétation quant au degré auquel elles sont contraignantes pour les parties. Par exemple, l'accord peut simplement dire que les parties conviennent de s'employer à accroître la transparence dans la mesure où elles le jugent opportun.

Comme le montrent les exemples ci-dessus, divers AII contiennent des dispositions relatives aux activités de promotion de l'investissement des pays d'origine des investisseurs étrangers. Là encore, il y a plusieurs possibilités

en ce qui concerne ce que les pays d'origine peuvent faire pour promouvoir activement l'investissement à l'étranger (voir ci-dessus sect. I.A).

Les dispositions visant à promouvoir l'investissement par des activités d'assistance technique et de renforcement des capacités peuvent être conçues de manière à aider les pays en développement d'accueil à se doter des capacités nécessaires pour tenir leurs engagements en matière de promotion de l'investissement. Par exemple, l'engagement d'accroître la transparence ou de créer une agence de promotion de l'investissement peut être subordonné à la fourniture préalable d'une assistance technique. Il est en général dans l'intérêt des pays développés de fournir ce genre d'assistance technique pour donner aux pays en développement les moyens d'appliquer les accords et d'honorer leurs engagements internationaux. Par ailleurs, les mesures de promotion prises par les pays d'origine des investissements peuvent être considérées comme la contrepartie de la protection des investissements accordée par les pays d'accueil.

Divers pays se sont plaints que, de fait, les AII Nord-Sud imposeraient des obligations unilatérales aux pays en développement partenaires, étant donné que la grande majorité des investissements sont faits par des investisseurs de pays développés. L'accord pourrait donc être plus équilibré si les obligations de protection des investissements du pays d'accueil étaient contrebalancées par des engagements de promotion de l'investissement du pays d'origine.

Toutefois, il faut aussi tenir compte de considérations politiques dans les pays exportateurs de capitaux. Compte tenu du fait que de nombreux pays développés ont un taux de chômage relativement élevé, l'investissement à l'étranger est souvent critiqué au motif qu'il contribuerait à «exporter les emplois». Cette image négative est si forte dans certains pays qu'il peut être préférable de ne pas inclure dans les AII de dispositions relatives à la promotion de l'investissement à l'étranger par le pays d'origine².

- *Coopération*

Comme nous l'avons vu plus haut, il existe diverses possibilités d'activités communes de promotion de l'investissement qui pourraient faire l'objet de dispositions convenues dans un AII.

Une autre possibilité serait de subordonner les mesures de promotion de l'investissement incombant au pays d'origine au respect de la législation et de la réglementation du pays d'accueil. Quelques AII, comme le TBI Australie-Indonésie (1993), disposent déjà en termes généraux que l'investissement doit être fait «*en conformité avec les lois, réglementations et politiques de l'investissement applicables*» (CNUCED, 1998). Cette obligation générale pourrait être pertinente aux fins de la promotion de l'investissement. Par ce moyen, les parties feraient en sorte que seuls les investissements étrangers souhaitables pour le développement du pays d'accueil, *tels qu'ils sont définis par la législation et la réglementation de ce pays*, puissent bénéficier des incitations accordées par le pays d'origine. Les investisseurs souhaitant bénéficier de ces mesures devraient ainsi démontrer à leur pays d'origine que leur investissement est conforme aux objectifs de développement du pays d'accueil avant de pouvoir obtenir toute aide financière ou autre.

De même, les programmes d'incitations des pays d'origine pourraient subordonner l'aide à des obligations de résultat en ce qui concerne les effets de l'investissement sur le développement du pays d'accueil. Par exemple, si un projet bénéficie d'un traitement préférentiel en raison du transfert de technologie qui est envisagé, on pourrait exiger que l'investisseur réalise effectivement ce transfert de technologie, faute de quoi il perdrait droit aux avantages prévus. Les activités communes de suivi et de contrôle, par exemple sous forme de réunions conjointes, pourraient associer le pays en développement d'accueil, sur un pied d'égalité, à l'évaluation des effets d'un investissement étranger par rapport aux objectifs de développement en question.

Pour résumer, on pourrait chercher, dans le cadre des AII, à mieux coordonner les mesures de promotion de l'investissement des pays d'origine et les politiques de développement des pays d'accueil. Ainsi, ce ne serait plus le pays d'origine qui déciderait tout seul selon ses propres critères s'il vaut la peine de promouvoir tel ou tel investissement et la décision serait prise sur la base d'une évaluation conjointe.

2. Nature des mesures de promotion de l'investissement

On peut faire deux grandes distinctions en ce qui concerne la nature des dispositions relatives à la promotion de l'investissement. Premièrement, elles peuvent soit concerner des activités de promotion déjà existantes soit prévoir des mesures nouvelles. Deuxièmement, le programme de promotion de l'investissement peut soit viser le cadre général de la politique de l'investissement étranger du pays concerné soit prévoir des mesures de promotion spécifiques en faveur de certaines entreprises.

En ce qui concerne la première de ces distinctions, les dispositions relatives à la promotion de l'investissement pourraient être beaucoup plus bénéfiques si les parties convenaient d'introduire dans l'AII des mesures de promotion *nouvelles*. Par exemple, si les investisseurs étrangers se plaignent du manque de transparence du cadre juridique du pays d'accueil, une disposition relative à la transparence pourrait aider à améliorer la situation. De même, le fait d'introduire dans l'accord une disposition concernant la création d'agences de promotion de l'investissement pourrait contribuer à l'amélioration du climat de l'investissement. D'un autre côté, il peut aussi être plus difficile de s'entendre sur l'adoption de nouvelles activités de promotion de l'investissement que de simplement confirmer des activités existantes.

Cela ne signifie pas pour autant que des dispositions ne faisant que confirmer des activités de promotion déjà menées par les parties seraient superflues. Comme nous l'avons déjà dit, le fait d'inclure de telles dispositions dans un accord renforcerait la garantie juridique donnée aux investisseurs étrangers pour ce qui est de la disponibilité de ces mesures et contribuerait à accroître la prévisibilité du cadre juridique. En outre, les parties pourraient employer l'accord comme une sorte de publicité, pour accroître la visibilité et la transparence des mécanismes existants de promotion de l'investissement.

En ce qui concerne la deuxième de ces distinctions – c'est-à-dire la distinction entre des mesures de promotion visant l'ensemble de la politique de l'investissement et des mesures réservées à certaines entreprises – le choix dépend beaucoup des caractéristiques des parties contractantes. Plus le cadre général de la politique de l'investissement du pays d'accueil comporte de carences, plus il est nécessaire de prendre des mesures de promotion pour y

remédier. Ces mesures sont notamment des activités d'assistance technique du pays d'origine. Réciproquement, des incitations spécifiques offertes par le pays d'accueil, telles que des avantages financiers ou fiscaux, pourraient être opportunes dans le cadre d'une politique d'investissement stratégique. Toutefois, ces incitations ne suffisent pas toujours à compenser les carences du cadre général de l'investissement étranger.

3. Caractère contraignant des dispositions relatives à la promotion de l'investissement

Toutes les options décrites ci-dessus peuvent être adoptées par les parties soit sous forme d'engagement volontaire soit sous forme d'obligation juridiquement contraignante. Le choix dépendrait du nombre et de la diversité des mesures de promotion concernées et les dispositions pourraient prendre un caractère plus ou moins contraignant en fonction de leur spécificité ainsi que de la nature des mécanismes de suivi et d'évaluation qui y sont associés.

Plusieurs possibilités sont envisageables. La moins contraignante serait une obligation de moyens, en vertu de laquelle les parties s'engageraient à mener certaines activités de promotion de l'investissement. Cette obligation peut être formulée dans des termes très généraux ou préciser diverses mesures de promotion, par exemple un engagement d'échange d'informations sur les possibilités d'investissement ou de fourniture d'assistance technique.

Une autre option, un peu plus contraignante, serait d'établir une obligation, par l'emploi du temps présent du verbe, mais en rédigeant la disposition de manière assez floue pour laisser une grande marge de manœuvre aux parties. Par exemple, les parties peuvent s'engager à accroître la transparence. Cette obligation a un caractère juridiquement contraignant, mais elle laisse aux parties une large discrétion en ce qui concerne les modalités d'application. Autre exemple, l'AII pourrait disposer que les parties prennent les mesures de promotion de l'investissement qu'elles jugent opportunes. On peut renforcer le caractère contraignant d'une telle disposition en fixant un délai pour la mise en œuvre effective des mesures.

On pourrait aller encore plus loin en faisant en sorte que les parties instituent le droit pour les investisseurs étrangers de bénéficier de certaines formes de mesures de promotion telles que des avantages fiscaux et financiers. Il est très peu probable que les parties aillent jusqu'à donner aux

investisseurs étrangers un droit absolu et elles préféreront subordonner l'octroi des avantages prévus au respect de certaines lois nationales. Les investisseurs étrangers pourraient donc demander à bénéficier des incitations mentionnées dans l'accord à condition de satisfaire les critères énoncés dans la réglementation et la législation du pays concerné. Ainsi, chaque partie conserverait sa souveraineté pour ce qui est de la conception et de la mise en œuvre de son programme national de promotion de l'investissement, tout en donnant aux investisseurs étrangers, par l'AII, une garantie juridique que les règles en vigueur seront respectées. Cette garantie peut être renforcée si les parties conviennent que le mécanisme de règlement des différends institué par l'accord est compétent pour le règlement des différends liés à la promotion de l'investissement.

La forme d'engagement la plus contraignante que les parties pourraient prendre serait d'établir un droit absolu de bénéficier de mesures de promotion de l'investissement. En pareil cas, l'AII préciserait la nature des avantages auxquels l'investisseur pourrait prétendre et les conditions à remplir. Ces droits pourraient concerner par exemple l'octroi d'incitations par les pays d'origine ou les pays d'accueil, la fourniture de renseignements sur l'origine de l'investissement dans des pays d'accueil ou la fixation de délais pour les réponses de l'administration du pays d'accueil aux demandes présentées en rapport avec l'investissement. Ces droits pourraient aussi être exclusivement réservés aux parties à l'accord. Par exemple, l'accord pourrait obliger le pays d'origine à fournir certaines formes d'assistance technique ou une aide financière au pays d'accueil dans des domaines tels que l'organisation de foires de l'investissement ou du renforcement des capacités.

Pour les négociateurs, une des questions essentielles est de déterminer dans quelle mesure les dispositions relatives à la promotion de l'investissement doivent être juridiquement contraignantes et où tracer la frontière entre le fait de donner une assurance juridique quant à la disponibilité d'aides à l'investissement d'une part et la nécessité de laisser aux parties une marge de manœuvre suffisante en matière de réglementation d'autre part; les négociateurs doivent donc trouver un bon compromis pour le libellé des dispositions relatives à la promotion de l'investissement qui, s'il est trop vague, n'aura qu'un effet négligeable sur les investissements étrangers et, s'il est trop précis, impose aux gouvernements des règles rigides pour la gestion de leur politique de l'investissement.

Il est indispensable de préserver un certain degré de discrétion dans la gestion de la promotion de l'investissement car l'environnement dans lequel ces programmes sont conçus et opèrent évolue. La situation est totalement différente dans le cas de la protection des investissements, pour laquelle les parties prennent des engagements à long terme qui sont censés rester valables quelle que soit l'évolution des circonstances. La garantie de non-discrimination ou les dispositions relatives à l'expropriation sont des normes conventionnelles universelles qui sont généralement de rigueur quelle que soit la situation spécifique des parties. Au contraire, la promotion de l'investissement dépend beaucoup plus des besoins propres à chaque pays, de leur degré de maturité économique et juridique et de leur stratégie de développement. Cette stratégie peut changer avec l'arrivée au pouvoir d'un nouveau gouvernement qui a d'autres priorités. Tout cela appelle une grande prudence à l'égard des engagements contraignants en matière de promotion de l'investissement.

La décision d'inclure dans le traité des obligations contraignantes ou non dépend aussi de la nature de l'activité de promotion concernée. Les engagements contraignants peuvent être plus risqués pour les parties dans certains domaines que dans d'autres. Par exemple, on peut penser que les parties ne risquent pas grand-chose à s'engager à assurer la transparence du cadre juridique et administratif de l'investissement étranger. De même, les pays d'origine des investissements peuvent considérer la fourniture d'une assistance technique comme étant une entreprise de longue haleine et ne pas hésiter à le confirmer par des dispositions juridiquement contraignantes. La situation peut être très différente en ce qui concerne les mesures de promotion de l'investissement dans le cadre d'une politique d'investissement stratégique qu'il peut être nécessaire d'adapter et de modifier au fil des ans.

À l'autre extrême du spectre, il faut souligner que les engagements volontaires en matière de promotion de l'investissement – même s'ils ne sont pas aussi forts que des obligations contraignantes – peuvent avoir des effets non négligeables. Plus que le caractère juridique de l'engagement, ce qui importe c'est de savoir si telle ou telle mesure de promotion de l'investissement contribue vraiment à améliorer le climat de l'investissement et à attirer davantage d'investisseurs étrangers. Si un engagement volontaire de procéder à de telles améliorations est suivi d'une action bien conçue, son effet peut être aussi fort que celui d'une obligation contraignante. C'est pourquoi il est très important de compléter les engagements des parties en

matière de promotion de l'investissement par l'institution de mécanismes de suivi et d'évaluation.

4. Activités de suivi

Comme nous l'avons déjà dit, l'absence de mécanisme de suivi approprié est probablement la plus grave lacune des dispositions relatives à la promotion de l'investissement des accords existants et c'est dans ce domaine qu'il y a le plus de progrès à faire.

Les parties peuvent instituer par l'AII un mécanisme de suivi pour s'assurer que les activités de promotion de l'investissement convenues ont effectivement été menées et pour évaluer leur efficacité. Cela serait particulièrement important dans le cas des accords qui ne comportent que des engagements de caractère assez général, sans fixer de délai de mise en œuvre ni donner d'autres précisions sur la manière dont tel ou tel engagement (par exemple l'encouragement du transfert de technologie) doit être honoré. En pareil cas, les dispositions relatives à la promotion de l'investissement risquent fort de rester lettre morte et de n'être suivies d'aucune action concrète des parties.

L'AII pourrait donc prévoir l'établissement d'un cadre institutionnel pour accompagner la mise en œuvre des mesures de promotion de l'investissement. Un processus de suivi, par exemple sous la forme de réunions annuelles des parties, pourrait être un bon moyen d'évaluer les résultats obtenus et de déterminer ce qu'il reste à faire. Il pourrait aussi donner aux pays en développement la possibilité de demander une aide de leurs partenaires plus avancés pour s'acquitter de leurs engagements de promotion de l'investissement.

Le mécanisme de suivi peut couvrir tout l'éventail des activités de promotion de l'investissement. Il peut traiter aussi bien des mesures d'assistance technique et de renforcement des capacités que de l'amélioration du cadre général de l'investissement étranger ou de mesures spécifiques d'aide aux investisseurs, telles qu'un meilleur accès aux capitaux.

Il pourrait aussi avoir pour fonction de donner un sens concret aux activités de promotion de l'investissement que les parties ont prévues dans l'accord par des dispositions de caractère très général. Le but serait de rendre

ces dispositions plus opérationnelles et de créer un indicateur pour évaluer l'efficacité de la promotion. Par exemple, si les parties sont initialement convenues d'échanger des informations sur les possibilités d'investissement, pour donner suite à cet engagement, les gouvernements pourraient définir concrètement les modalités de la fourniture de cette information. Cela vaudrait aussi par exemple dans le cas d'un engagement général de fournir une assistance technique.

Le processus de suivi peut aussi être employé pour adapter les activités de promotion de l'investissement existantes ou mettre fin à celles qui se sont révélées inefficaces. En outre, si les pays d'accueil craignent que les investisseurs étrangers qui bénéficient de ces mesures causent des dommages sociaux ou environnementaux ou agissent d'une manière contraire aux intérêts de leur développement, ils pourraient aborder ces questions avec les autorités du pays d'origine.

Notes

¹ Voir la note 2 ci-dessus.

² Pour plus de précisions voir CNUCED, 2004c, encadré V.14, p. 215.

CONCLUSION

Les dispositions relatives à la promotion de l'investissement ont été beaucoup moins étudiées et analysées que les clauses de protection des investissements qui figurent dans les AII. Bien que ces accords aient pour objectif exprès d'encourager et de promouvoir l'établissement d'investisseurs étrangers, l'essentiel de leur teneur consiste à garantir à ces investisseurs une protection juridique. C'est pourquoi seule une petite minorité des AII en vigueur contiennent des dispositions explicites en matière de promotion de l'investissement. Il est peu probable que ces traités apportent une contribution notable à la promotion de l'investissement étranger étant donné qu'ils ne donnent aux investisseurs étrangers aucune assurance quant à la nature des activités et mesures de promotion de l'investissement sur lesquelles ils peuvent compter s'ils décident d'investir dans le pays d'accueil.

Dans le cas de nombreux pays en développement et en particulier des pays les moins avancés, il y a peu de chances que le fait de garantir une forte protection des investissements dans le cadre d'un traité suffise à attirer les investissements étrangers dont ces pays ont besoin pour atteindre leurs objectifs de développement, tant en volume qu'en termes qualitatifs (CNUCED, 1998). Il faut donc explorer les moyens envisageables pour renforcer le volet promotion des AII.

Comme nous avons cherché à le montrer dans la présente étude, il existe de nombreuses manières de renforcer la promotion de l'investissement dans le cadre de la formulation de règles internationales, que ce soit par des mesures prises à l'initiative du pays d'accueil ou du pays d'origine ou par des activités conjointes. En outre, les parties à ces traités ont le choix entre diverses possibilités pour ce qui est de la nature des mesures de promotion de l'investissement sur lesquelles ils souhaitent s'engager, du caractère plus ou moins contraignant des dispositions relatives à la promotion de l'investissement et des éventuels processus de suivi et d'évaluation.

Les agences de promotion de l'investissement (API) en particulier pourraient sensibiliser les parties à la nécessité d'inclure des dispositions relatives à la promotion de l'investissement dans les AII. Elles pourraient aussi être associées à la recherche des pays avec lesquels il serait souhaitable de conclure des AII en fonction de leur stratégie nationale d'investissement à moyen et à long terme. Enfin, elles pourraient envisager d'employer plus activement les AII comme instrument de promotion.

L'incorporation de dispositions relatives à la promotion de l'investissement plus ambitieuses dans les AII pourrait améliorer l'attrait des pays d'accueil pour les investissements étrangers, mais elle risque aussi de réduire la marge de manœuvre des parties en ce qui concerne la conception et l'administration de leurs programmes nationaux de promotion de l'investissement. Le degré auquel cette marge de manœuvre est réduite dépend de la spécificité et de la rigueur juridique des dispositions codifiant les engagements. Plus les mesures de promotion de l'investissement convenues dans un AII sont spécifiques et juridiquement contraignantes, plus il est probable qu'elles auront l'effet de promotion souhaité. Il y a donc un arbitrage à faire entre le renforcement de la contribution des AII à la promotion de l'investissement, d'une part, et le degré de souveraineté à conserver en matière de stratégie nationale de promotion de l'investissement, d'autre part.

Le renforcement du volet promotionnel des AII pourrait aussi contribuer à l'adoption de traités plus équilibrés. La tendance actuelle, qui donne nettement la priorité à la protection des investissements, favorise le pays exportateur de capitaux puisque, de fait, il retire des avantages des droits conférés par le traité sans se soumettre à des obligations en contrepartie. Des dispositions plus exigeantes en matière de promotion de l'investissement pourraient contrebalancer le poids des obligations de protection des investissements, puisqu'on peut s'attendre à ce que la promotion de l'investissement soit une tâche à laquelle s'engagent aussi bien le pays d'origine que le pays d'accueil. Par conséquent, des AII qui accorderaient autant d'importance à la promotion de l'investissement qu'à sa protection pourraient contribuer à la stabilité et à l'harmonie des relations entre les parties.

BIBLIOGRAPHIE

- Banga, Rashmi (2003). "Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows", Indian Council for Research on International Economic Relations Working Paper no. 116 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations). Available at: http://www.gdnet.org/pdf2/gdn_library/awards_medals/2003/r_m/market_state/banga_paper.pdf
- Industry Canada (1994). *Formal and informal investment barriers in the G-7 countries*. Industry Canada Occasional Paper (Ottawa: Industry Canada). Available at: <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/ineasaes.nsf/en/ra00029e.html>
- Karl, Joachim (2006). "Political risks and informal obstacles for foreign investment," in Rudolf Dolzer, Matthias Herdegen and Bernhard Vogel (eds.), *Foreign investment: Its significance in relation to the fight against poverty, economic growth and legal culture* (Singapore: Konrad Adenauer Stiftung), pp. 147-175.
- Neumeyer, Eric and Laura Spess (2005). "Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?", *World Development*, vol. 33, no. 10, pp. 1567-1585.
- Ögütçü, Mehmet (2002). "Good governance and best practices for investment policy and promotion" (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development). Available at: <http://www.oecd.org/dataoecd/44/19/2489833.pdf>
- Schreuer, Christoph (2005), "Fair and equitable treatment in arbitral practice", *The Journal of World Investment & Trade*, vol. 6, no. 3, pp. 357-386.
- Tobin, Jennifer and Susan Rose-Ackerman (2006), "Bilateral investment treaties: Do they stimulate foreign direct investment?", Yale University law school e-publications (June). Available at: <http://www.upf.edu/dret/civil/clef/sra.pdf>
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (1998). *Bilateral investment treaties in the mid-1990s*

(New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.8.

_____ (2001). *World Investment Report 2001: promoting linkages* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.12.

_____ (2003). *Foreign direct investment and performance requirements: New Evidence from Selected Countries* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.32.

_____ (2004a). *International investment agreements: key issues*, Vol. 1, 2 and 3 (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.6.

_____ (2004b). *The REIO exception in MFN treatment clauses*, UNCTAD Series on International Investment Policies for Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. 05.II.D.1

_____ (2004c). *World Investment Report 2004: the shift towards services* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.04.II.D.33.

_____ (2005). *Investor-State disputes arising from investment treaties: a review*. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.1.

_____ (2006). *Preserving flexibility in IIAs: the use of reservations*. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.14.

(Forthcoming). *The Role of international investment agreements in attracting foreign investment* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication (forthcoming).

PUBLICATIONS DE LA CNUCED SUR LES STN ET L'IED
(www.unctad.org/en/pub)

A. PUBLICATIONS EN SÉRIE

Rapports sur l'investissement dans le monde
(Pour plus de détails, voir www.unctad.org/wir)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

World Investment Directories

(For more information visit

http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/WID2.htm)

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

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

Examens de la politique de l'investissement

(Pour plus de détails, voir

<http://www.unctad.org/Templates/Startpage.asp?intItemID=2554>)

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

Investment Policy Review – Colombia 73 p. Sales No. E06.II.D.4 \$25

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

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

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

Investment Policy Review – Algeria. 110 p. Sales No. F04.II.D.30. \$25.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

International Investment Instruments

(<http://www.unctad.org/ia>)

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

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

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

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

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. X. 353 p. Sales No. E.02.II.D.21. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9_en.pdf

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX. 353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9_en.pdf

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII. 335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8_en.pdf

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII. 339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7_en.pdf

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI. 568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part one)

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

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

Guides de l'investissement

(Pour plus de détails, voir

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2705&lang=14>)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.
109 p. UNCTAD/ITE/IIA/4. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiia4.en.pdf>

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

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiim29.en.pdf>

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

International Investment Policies for Development

(<http://www.unctad.org/iiia>)

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

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

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

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

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

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

Études sur les accords internationaux d'investissement

(Pour plus de détails, voir <http://www.unctad.org/ia>)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

B. SERVICES CONSULTATIFS POUR L'INVESTISSEMENT

Series A. No. 1. *Aftercare: A Core Function In Investment Promotion.*
UNCTAD/ITE/IPC/2007/1 (October 2007)

Series A. No. 2. *Shaping the Investment Climate: The IPA as Policy Advocate* (forthcoming)

No. 18. *A Survey of Support by Investment Promotion Agencies to Linkages.* UNCTAD/ITE/IPC/2005/12. ISSN: 1819-5938

C. MONOGRAPHS

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

Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking. 172 p. Sales No. E.06.II.D.16. \$30.

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

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

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

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

Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries. 318 p. Sales No. E.03.II.D.32. \$35. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20037_en.pdf

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

FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2002. 136 p. UNCTAD/ITE/IIA/6. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia6_en.pdf

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

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

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

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

FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>

Études sur l'IED au service du développement

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

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

D. PÉRIODIQUES

Transnational Corporations Journal (anciennement *The CTC Reporter*). Publié trois fois par an. Abonnement annuel: \$45; le numéro: \$20, http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itnacs/1_tnacs.htm

On peut se procurer les publications des Nations Unies auprès des libraires ou des distributeurs dans le monde entier. Veuillez consulter votre libraire ou adresser une demande écrite:

Pour l'Afrique, l'Asie et l'Europe à:

Section des ventes
Office des Nations Unies à Genève
Palais des Nations
CH-1211 Genève 10
Suisse
Tél: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
E-mail: unpubli@unog.ch

Pour l'Asie et le Pacifique, les Caraïbes, l'Amérique latine et l'Amérique du Nord à:

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

Tous les prix sont donnés en dollars des États-Unis.

Pour plus d'informations sur les travaux de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED, prière de s'adresser à:

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
Division de l'investissement, de la technologie
et du développement des entreprises
Palais des Nations, Bureau E-10054
CH-1211 Genève 10, Suisse
Tél.: (41-22) 907-5651
Fax: (41-22) 907-0498
<http://www.unctad.org>

QUESTIONNAIRE

Coopération Sud-Sud dans les accords internationaux sur l'investissement

Numéro de vente: [...]

Afin d'améliorer la qualité et la pertinence des travaux de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED, il serait utile de recueillir les avis des lecteurs de la présente publication. Nous vous serions donc très reconnaissants de bien vouloir remplir le questionnaire ci-dessous et de le renvoyer à l'adresse suivante:

Enquête auprès des lecteurs
Division de l'investissement, de la technologie
et du développement des entreprises de la CNUCED
Office des Nations Unies à Genève
Palais des Nations, Bureau E-9123
CH-1211 Genève 10, Suisse
Fax: 41-22-917-0194

1. Nom et adresse (facultatif):

2. Parmi les termes suivants, quel est celui qui correspond le mieux à votre domaine d'activité?

- | | | | |
|---------------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Administration publique | <input type="checkbox"/> | Entreprise publique | <input type="checkbox"/> |
| Entreprise privée | | Enseignement et recherche | <input type="checkbox"/> |
| Organisation internationale | <input type="checkbox"/> | Presse | <input type="checkbox"/> |
| Organisation à but non lucratif | <input type="checkbox"/> | Autres (préciser) | _____ |

3. Dans quel pays exercez-vous votre activité? _____

4. Comment jugez-vous le contenu de cette publication?

- | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| Excellent | <input type="checkbox"/> | Satisfaisant | <input type="checkbox"/> |
| Bon | <input type="checkbox"/> | Médiocre | <input type="checkbox"/> |

5. Utilité de cette publication dans votre activité:

- | | | | | | |
|------------|--------------------------|-------------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| Très utile | <input type="checkbox"/> | Assez utile | <input type="checkbox"/> | Sans intérêt | <input type="checkbox"/> |
|------------|--------------------------|-------------|--------------------------|--------------|--------------------------|

6. Quels sont les trois aspects qui vous intéressent le plus dans cette publication:

7. Quels sont les trois aspects qui vous intéressent le moins dans cette publication:

8. Si vous avez lu d'autres publications de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED, quelle est votre appréciation générale sur celles-ci?

- | | | | |
|------------------------|--------------------------|---|--------------------------|
| Constamment bonne | <input type="checkbox"/> | Habituellement bonne,
mais avec des exceptions | <input type="checkbox"/> |
| Généralement médiocres | <input type="checkbox"/> | Insatisfaisante | <input type="checkbox"/> |

9. Utilité de ces publications dans votre activité:

Très utiles Assez utiles Sans intérêt

10. Recevez-vous régulièrement *Transnational Corporations* (anciennement *The CTC Reporter*), revue trisannuelle de la DITE-CNUCED?

Oui Non

Si vous souhaitez recevoir un spécimen à l'adresse que vous avez donnée ci-dessus, veuillez cocher la case qui suit: