

L'investissement direct étranger au service du développement

UN MAXIMUM D'AVANTAGES
POUR UN MINIMUM DE COÛTS



© OCDE, 2002.

© Logiciel, 1987-1996, Acrobat, marque déposée d'ADOBE.

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés. L'OCDE autorise la reproduction d'un seul exemplaire de ce programme pour usage personnel et non commercial uniquement. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdits. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Les demandes sont à adresser au :

Chef du Service des Publications,
Service des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

L'investissement direct étranger au service du développement

OPTIMISER LES AVANTAGES,
MINIMISER LES COÛTS



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996), la Corée (12 décembre 1996) et la République slovaque (14 décembre 2000). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Also available in English under the title:

Foreign Direct Investment for Development
MAXIMISING BENEFITS, MINIMISING COSTS

© OCDE 2002

Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, tél. (33-1) 44 07 47 70, fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, ou CCC Online : www.copyright.com. Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

AVANT-PROPOS

Le présent rapport de l'OCDE se veut étayer les efforts redoublés que déploie la communauté internationale pour mobiliser des investissements directs étrangers au service du développement. Le Programme de Doha pour le développement, le Consensus de Monterrey, le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique, le Communiqué de la réunion 2002 du Conseil de l'OCDE au niveau des ministres et les conclusions du Sommet mondial de Johannesburg mettent tous en évidence l'importance de l'investissement international pour la réalisation des objectifs de développement durable et pour faire en sorte que les pays pauvres ne soient pas laissés à la traîne et profitent de la mondialisation.

L'investissement direct étranger au service du développement est la première étude complète de l'OCDE sur la dimension développement de l'investissement direct étranger (IDE). Elle est le fruit de travaux et de consultations approfondis au sein du Comité de l'investissement international et des entreprises multinationales, instance où se retrouvent, à l'OCDE, les spécialistes de la politique d'investissement. Elle tente d'apporter une réponse à tout un éventail de questions, dont les suivantes :

- Quelle est l'incidence de l'IDE sur la croissance macro-économique ?
- Quel est son lien avec l'intégration commerciale ?
- Comment faire en sorte que l'IDE contribue au mieux à la diffusion technologique et à la formation de capital humain dans l'économie locale ?
- L'IDE favorise-t-il une saine concurrence, une restructuration adéquate des entreprises et un bon gouvernement d'entreprise ?
- Quelles répercussions a-t-il sur la performance sociale et environnementale des pays hôtes ?
- Quelles conditions doivent être remplies pour que l'IDE dégage le plus d'avantages possible tout en induisant le moins de coûts possible ?

Si le rapport ne nie pas que l'IDE présente parfois des inconvénients, la principale conclusion qui s'en dégage n'en est pas moins que, en règle générale, ses bienfaits excèdent de beaucoup ses coûts. Cela dit, les effets positifs de l'IDE ne se concrétisent pas automatiquement. Les politiques suivies sont en effet déterminantes pour permettre aux pays en développement d'en recueillir tous les fruits. Le rapport passe en revue les principaux domaines qui doivent retenir l'attention des décideurs, ainsi que les mesures

de soutien que peuvent prendre les pays développés tout en mettant en évidence l'importance d'un comportement responsable des entreprises internationales.

Sur la base de cette étude et d'autres initiatives similaires, l'OCDE est déterminée à engager un échange de données d'expérience et un dialogue avec les pays non membres et les partenaires de la société civile en vue de renforcer le rôle joué par l'investissement international en tant que catalyseur de réduction de la pauvreté dans le monde entier.

A handwritten signature in black ink that reads "Richard Hecklinger". The signature is written in a cursive style with a large, stylized 'H'.

Richard Hecklinger
Secrétaire général adjoint

NOTE DU RÉDACTEUR

Cette publication a été élaborée dans le cadre des activités du Comité de l'investissement international et des entreprises multinationales (CIME). Elle repose sur une étude réalisée par le Secrétariat de l'OCDE qui a été examinée par les membres du Comité et les observateurs lors de ses réunions de décembre 2001 et d'avril 2002. Ce processus a comporté des consultations avec le Comité consultatif économique et industriel, la Commission syndicale consultative et d'autres partenaires du Comité issus de la société civile. Le CIME a approuvé la publication de ce rapport.

L'étude a été préparée par Hans Christiansen, du Secrétariat de l'OCDE, avec des contributions écrites des personnes suivantes : Maria Maher et Cristina Tebar y Less (Secrétariat de l'OCDE), Federico Bonaglia et Kiichiro Fukasaku (Centre de développement de l'OCDE), Fabienne Fortanier, de la Rotterdam Business School, Jonathan Michie, de l'Université Birkbeck de Londres, Cliff Pratten, de l'Université de Cambridge et Stephen Thomsen (consultants extérieurs).

TABLE DES MATIÈRES

Vue générale	8
Résumé et conclusions	9
Chapitre I Introduction : La nature complexe de l'IDE	47
I.1 Choix de la localisation	47
I.2 Les avantages macro-économiques pour le pays d'accueil	52
I.3 Coût économique de l'IDE : quelques mises en garde	54
I.4 Modes d'entrée	55
I.5 Structure du reste de l'étude	57
Notes	60
Chapitre II Tendances récentes de l'IDE	61
II.1 Vue générale de l'IDE	62
II.2 Le contexte des pays en développement	66
Notes	74
Chapitre III L'IDE et la croissance	75
III.1 L'IDE et la croissance : les preuves apportées par les données macro-économiques	83
Notes	93
Chapitre IV L'IDE et le commerce extérieur	95
IV.1 L'IDE et le commerce extérieur	96
IV.2 Exportations de marchandises	101
IV.3 Importation de marchandises	106
IV.4 Incidences de l'IDE sur la balance commerciale et les paiements courants pour les services	110
IV.5 Synthèse	113
Notes	116
Chapitre V L'IDE et les transferts de technologies	118
V.1 L'IDE et les autres modes de transfert de technologies	119
V.2 Les mécanismes de transfert et de diffusion des technologies	122
V.3 Les transferts de technologie et la croissance – les conditions du pays d'accueil	130
V.4 Synthèse	132

Notes	134
Chapitre VI L'IDE et l'amélioration du capital humain	135
VI.1 Les mécanismes de l'impact de l'IDE sur le capital humain.....	136
VI.2 Le climat favorable à l'amélioration du capital humain : les données	143
VI.3 L'impact de l'IDE sur l'amélioration du capital humain : les données	148
VI.4 Synthèse	152
Notes	155
Chapitre VII IDE, structure du marché et concurrence	157
VII.1 Définitions et méthodologie	158
VII.2 Les multinationales et les niveaux généraux de concentration.....	160
VII.3 Effets des multinationales sur la structure de l'industrie locale	165
VII.4 Éléments indirects : la croissance de la productivité dans des entreprises non apparentées	168
VII.5 Synthèse	172
Notes	174
Chapitre VIII L'IDE et le développement des entreprises	175
VIII.1. Les aspects économiques de l'IDE et de la restructuration des entreprises : observations	176
VIII.2. La gestion et le gouvernement d'entreprise.....	178
VIII.3. L'IDE et la privatisation : données disponibles sur les pays en développement	180
VIII.4. L'IDE sans lien direct avec la privatisation	188
VIII.5. Synthèse	191
Notes	193
Chapitre IX Les conséquences sociales et environnementales de l'IDE	194
IX.1 Avantages et coûts de l'IDE pour l'environnement	195
IX.2 La dimension sociale.....	202
IX.3 Synthèse	209
Notes	211
Chapitre X Principales mesures visant à attirer et à tirer parti de l'IDE : l'expérience de quelques pays	213
X.1 Transparence	214
X.2 Les prescriptions de résultats	225
X.3 Synthèse	236
Notes	239
Bibliographie	240

VUE GENERALE

L'investissement direct étranger (IDE) est bénéfique pour les pays d'origine et d'accueil et fait partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement. Les avantages qu'il procure ne se manifestent cependant pas de manière automatique et ne se répartissent pas équitablement entre les pays, les secteurs et les collectivités locales. Les politiques nationales et le cadre international de l'investissement jouent un rôle déterminant pour attirer des IDE vers un plus grand nombre de pays en développement et pour que ces investissements aient le maximum d'effets positifs pour le développement. C'est essentiellement aux pays d'accueil qu'il incombe de mettre en place des conditions générales, transparentes et favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

La plupart des flux d'IDE prenant leur origine dans les pays de l'OCDE, les pays développés peuvent contribuer à la réalisation de ce programme. Ils peuvent faciliter l'accès des pays en développement à la technologie et aux marchés internationaux, et assurer plus généralement la cohérence de leurs actions en faveur du développement ; ils peuvent utiliser l'aide publique au développement (APD) pour soutenir des projets d'investissement associant capitaux publics et privés ; ils peuvent encourager des pays non membres de l'OCDE à intégrer plus étroitement les cadres internationaux fondés sur des règles qui sont applicables à l'investissement ; ils peuvent promouvoir activement les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales ainsi que d'autres éléments de la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international, de même que les Principes OCDE de gouvernement d'entreprise ; ils peuvent enfin partager avec des non-membres l'approche mise au point par l'OCDE pour renforcer, au moyen d'examens mutuels, la capacité d'investissement.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

La présente étude examine les moyens de tirer le maximum d'avantages de la présence de sociétés étrangères...

Pour les pays en développement, les économies émergentes et les pays en transition, l'IDE est devenu une source de plus en plus importante de développement économique et de modernisation, de croissance des revenus et d'emplois. Ils ont libéralisé leurs régimes applicables à l'IDE et mis en œuvre d'autres mesures pour attirer l'investissement. Ils cherchent à déterminer, avec plus ou moins de réussite, la façon dont les politiques nationales peuvent le mieux contribuer à tirer le meilleur parti d'une présence étrangère dans l'économie locale. L'étude intitulée *L'investissement direct étranger au service du développement*, qui est essentiellement consacrée à cet aspect de la question, examine l'effet global de l'IDE sur la croissance macro-économique et d'autres facteurs propres à accroître le bien-être, ainsi que les mécanismes par lesquels ces avantages se manifestent.

On connaît bien les avantages que l'on peut attendre des IDE dans les économies des pays en développement. Une large majorité d'études montrent que, avec des politiques adéquates dans les pays d'accueil, et un niveau minimum de développement, l'IDE a des retombées technologiques, contribue à la formation de capital humain, facilite l'intégration aux échanges internationaux, favorise la création d'un climat plus compétitif pour les entreprises et améliore le développement des entreprises. Tous ces facteurs contribuent à l'accélération de la croissance économique, instrument le plus puissant pour lutter contre la pauvreté dans les pays en développement. De plus, au-delà de ses avantages strictement

économiques, l'IDE peut aider à améliorer les conditions environnementales et sociales dans le pays d'accueil, par exemple en transférant des technologies "plus propres" et en amenant les entreprises à avoir des politiques plus socialement responsables.

*...et tient également
compte des coûts
éventuels en proposant
des méthodes pour les
réduire.*

Le rapport ne traite pas uniquement des effets positifs de l'IDE pour le développement. Il examine également les effets négatifs potentiels, tant économiques que non économiques, pour les pays d'accueil. Si bon nombre de ces effets négatifs, appelés « coûts » dans ce rapport, sont vraisemblablement liés à des lacunes des politiques internes des pays d'accueil, des problèmes importants peuvent néanmoins survenir lorsque ces lacunes ne peuvent pas être facilement comblées. Les effets négatifs potentiels ne sont pas toujours bien documentés par les études existantes. Cependant, des données d'observation suggèrent que parmi ces effets figurent la dégradation de la balance des paiements du fait du rapatriement des bénéficiaires (bien que ceci soit souvent compensé par l'arrivée d'IDE), l'absence de relations positives avec les collectivités locales, les préjudices potentiels causés à l'environnement, notamment dans les industries extractives et les industries lourdes, les perturbations sociales entraînées par la commercialisation accélérée dans les pays en développement, et les effets exercés sur la concurrence au niveau des marchés nationaux. De plus, les autorités de certains pays d'accueil estiment que la dépendance grandissante à l'égard des entreprises dont les activités ont une dimension multinationale constitue une perte de souveraineté politique. A cela s'ajoute le fait que certains des avantages attendus peuvent ne pas se concrétiser si, par exemple, l'économie d'accueil dans son état actuel de développement économique est mal adaptée pour tirer profit des technologies ou du savoir-faire transférés par le biais d'IDE.

I. Evolution

L'IDE a atteint de nouveaux records en 1999 et 2000, avant de retomber...

Le volume des flux d'IDE n'a cessé d'afficher des records tout au long de la dernière décennie avant de se contracter en 2001. En 2000, les entrées mondiales totales d'IDE ont atteint 1 300 milliards de dollars US – soit quatre fois le niveau enregistré cinq ans plus tôt. Plus de 80 pour cent des bénéficiaires de ces apports, et plus de 90 pour cent de leurs initiateurs, étaient situés dans des « pays développés ». On trouvera au tableau 1 une ventilation des sorties d'IDE en provenance des pays de l'OCDE.

Tableau 1. Sorties d'IDE par région

	En millions de dollars US				En pourcentage du total			
	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000
MONDE	61 277	235 836	335 194	1 068 786	100	100	100	100
<i>dont :</i>								
Pays de l'OCDE	42 055	189 166	263 716	904 349	68.6	80.2	79.7	84.6
Pays non membres de l'OCDE	19 222	46 670	71 437	137 747	31.4	19.8	21.3	12.9
<i>dont :</i>								
Afrique	404	195	3 100	7 267	0.7	0.1	0.9	0.7
Asie*	2 171	12 650	25 106	29 494	3.5	5.4	7.5	2.8
Europe*	8	408	3 570	14 026	0.0	0.2	1.1	1.3
Amérique latine & Caraïbes*	9 101	18 948	23 632	68 374	14.9	8.0	7.1	6.4
Proche et Moyen-Orient	212	1 056	1 936	1 571	0.3	0.4	0.6	0.1
Non spécifiés	7 325	13 413	14 093	17 015	12.0	5.7	4.2	1.6

* non compris les pays de l'OCDE

Source : OCDE, *Statistiques d'investissement direct international*.

...et bien que les pays développés en aient été les principaux bénéficiaires, les pays en développement ont eux aussi reçu des apports économiquement significatifs...

Le faible pourcentage d'IDE qui va aux pays en développement est très inégalement réparti, les deux tiers des apports totaux d'IDE des Membres de l'OCDE aux pays non membres allant à l'Asie et à l'Amérique latine. A l'intérieur de chaque région, on observe une forte concentration sur un petit nombre de pays, par exemple la Chine et Singapour dans le cas de l'Asie. Malgré cela, l'IDE constitue un apport important pour beaucoup de pays en développement, atteignant, pour plusieurs d'entre eux – compte tenu de la dimension de l'économie locale – un niveau largement supérieur à celui observé dans les plus grands pays de l'OCDE (graphique 1). De plus, les apports d'IDE aux pays en développement sont actuellement très largement supérieurs aux apports d'aide publique au développement, ce qui souligne encore la nécessité de percevoir et d'encourager ces investissements en tant que facteur important du développement économique. La difficulté apparente du continent africain à attirer des IDE est rapidement examinée à l'encadré 1.

...principalement sous forme d'investissements dans des projets entièrement nouveaux.

Ces dernières années, un pourcentage de plus en plus important des apports d'IDE a correspondu à des fusions et acquisitions. Ceci reflète en partie une vague d'opérations transatlantiques de rachats et en partie les vastes programmes de privatisation mis en œuvre un peu partout dans le monde pendant les années 90. Dans les pays en développement cependant, le financement de projets entièrement nouveaux a été la voie privilégiée par les investisseurs directs, suivie par la participation de sociétés étrangères à des opérations de privatisation.

Encadré 1. Entrées d'IDE en Afrique

En 2000, l'ensemble du continent africain (à l'exception de l'Afrique du sud) a enregistré des entrées d'IDE estimées aux alentours de 8.2 milliards de dollars. A titre de comparaison, ceci équivaut au montant des entrées d'IDE en Finlande cette même année, et représente seulement 0.6 pour cent des flux mondiaux totaux d'IDE. Plusieurs études récentes ont cherché à expliquer cette apparente impuissance manifeste des pays africains à attirer des investisseurs étrangers.

Les principaux facteurs ayant suscité des IDE en Afrique ces dernières décennies paraissent avoir été l'existence de ressources naturelles dans les pays d'accueil (on en a l'illustration avec les investissements dans les industries pétrolières du Nigeria et de l'Angola) et, dans une moindre mesure, la taille de l'économie locale. La faiblesse des IDE dans la plupart des autres pays d'Afrique s'explique très probablement par les mêmes facteurs qui ont été responsables de la faiblesse générale de l'investissement privé rapporté au PIB dans l'ensemble du continent. Selon certaines études, la raison en serait que si les rendements bruts des investissements peuvent être très élevés en Afrique, le poids de la fiscalité et le risque significatif de pertes de capital (ainsi que la fiscalité élevée) neutralisent très largement cet avantage. S'agissant des facteurs de risque, les analystes se sont accordés à reconnaître qu'il en était trois qui étaient sans doute particulièrement pertinents : l'instabilité macro-économique, la perte d'actifs due au non-respect des contrats, et les destructions physiques résultant de conflits armés¹. Le deuxième de ceux-ci peut le plus décourager les investisseurs domiciliés à l'étranger dans la mesure où ils sont généralement exclus des réseaux informels qui se mettent place en l'absence d'un système judiciaire transparent.

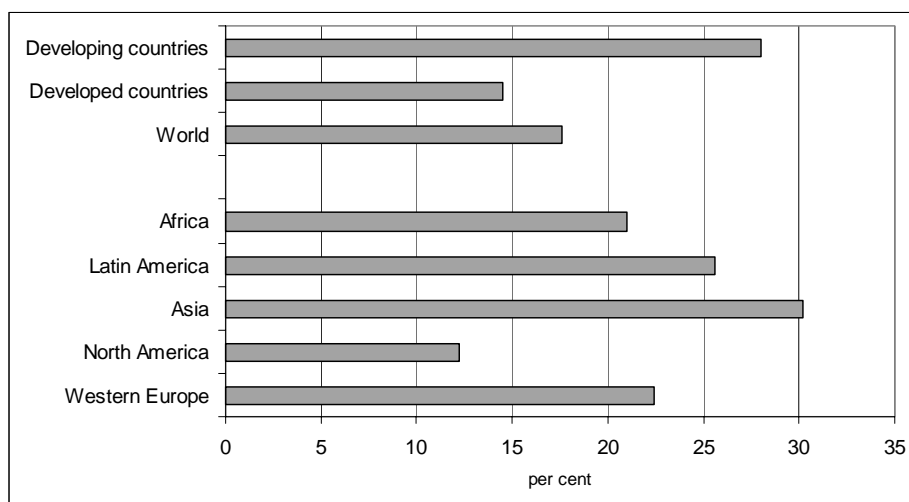
Plusieurs autres facteurs susceptibles de freiner l'IDE ont été avancés dans des études récentes, notamment le manque apparent de viabilité des politiques nationales, la médiocre qualité des services publics et le régime fermé des échanges². Même lorsque les obstacles à l'IDE ne semblent pas insurmontables, les investisseurs peuvent néanmoins être fortement tentés de rester dans l'expectative. L'IDE (et notamment le financement de projets entièrement nouveaux) est pour une large part irréversible de sorte que là où les investisseurs ont le sentiment que les risques sont élevés, de très fortes incitations seront nécessaires pour les amener à entreprendre des IDE au lieu de retarder leur décision³. Ce problème est aggravé lorsqu'un déficit de démocratie, ou d'autres formes de légitimité politique, fait que le système de gouvernement peut être brutalement modifié. Enfin, l'absence d'efforts effectifs d'intégration des échanges au niveau régional a été identifiée comme facteur⁴. Pour cette raison, les marchés nationaux sont restés modestes et ont augmenté à faible allure (dans certains cas, ils se sont même contractés).

Un petit nombre de pays ont cependant réussi à attirer des IDE, apparemment grâce à la qualité des conditions offertes localement aux entreprises. Il est apparu à la fin des années 90 que des pays comme le Mozambique, la Namibie, le Sénégal et le Mali offraient un climat relativement favorable à l'investissement⁵, grâce semble-t-il, en premier lieu, aux efforts faits par les gouvernements pour encourager la libéralisation des échanges, au lancement de programmes de privatisation, à la modernisation des codes d'investissement et à l'adoption des accords internationaux relatifs à l'IDE, au développement d'un petit nombre de projets prioritaires ayant une large incidence économique, et, enfin, à la forte médiatisation des efforts ainsi engagés pour informer les investisseurs de ces améliorations.

Notes :

1. E. Hernández-Catá (2002, « Raising Growth and Investment in Sub-Saharan Africa: What Can Be Done ? », IMF Policy Discussion Paper, PDP/00/4.
2. Voir, par exemple, D. Dollar et W. Easterly (1998), « The Search for the Key: Aid, Investment and Policies in Africa », World Bank Working Paper.
3. L. Serván (1996), « Irreversibility, Uncertainty and Private Investment: Analytical Issues and Some Lessons for Africa », World Bank Working Paper.
4. N. Odenthal (2001), « FDI in Sub-Saharan Africa », Technical Paper No. 173, OECD Development Centre.
5. J. Morisset (2000), « Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter », World Bank Working Paper.

**Graphique 1. Encours des apports d'IDE, 2000
(en pourcentage du PIB)**



Légende : Pays en développement ; pays développés ; monde ; Afrique ; Amérique latine ; Asie ; Amérique du nord ; Europe de l'ouest.

Source : CNUCED.

II. L'IDE et la croissance

Au-delà de son impulsion macro-économique initiale, l'IDE influence la croissance en améliorant la productivité totale des facteurs et, plus généralement, l'efficacité de l'utilisation des ressources dans l'économie bénéficiaire. Trois mécanismes interviennent à cet égard : les liens entre les flux d'IDE et le commerce extérieur, les retombées et autres externalités dont bénéficient les entreprises du pays d'accueil, et l'incidence directe sur les facteurs structurels de l'économie d'accueil.

On reconnaît largement l'existence d'une incidence "supplémentaire" de l'IDE sur la croissance : son ampleur est cependant moins évidente...

La plupart des études économétriques concluent que l'IDE contribue à la fois à la croissance de la productivité des facteurs et à celle des revenus dans les pays d'accueil, au-delà de l'incidence qu'aurait normalement un investissement local. Il est cependant plus difficile d'évaluer l'ampleur de cet effet, ne serait-ce que parce que les importants apports d'IDE dans les pays en développement s'accompagnent souvent de taux de croissance exceptionnellement élevés, dus à des facteurs extérieurs au processus. Il est difficile de savoir si, comme on le prétend parfois, les effets positifs de l'IDE sont tempérés par une « éviction » partielle de l'investissement local. Certains chercheurs ont conclu à une telle éviction, tandis que d'autres estiment que l'IDE pourrait en fait contribuer à accroître l'investissement local. Quoi qu'il en soit, même s'il existe un phénomène d'éviction, l'effet net de l'IDE reste généralement bénéfique, ne serait-ce que parce qu'il tend à libérer des ressources intérieures rares qui deviennent ainsi disponibles pour d'autres projets d'investissement.

...en particulier dans les pays les moins avancés, où les faibles niveaux d'instruction et de connaissances

Dans les économies les moins avancées, l'IDE semble avoir un effet un peu moindre sur la croissance, ce que l'on a imputé à l'existence d'"effets de seuil". Il faut semble-t-il que les pays en développement aient atteint un certain niveau de

technologiques et les lacunes des marchés financiers peuvent réduire les avantages potentiels de l'IDE.

développement en matière d'éducation, de technologie, d'infrastructures et de santé pour pouvoir tirer parti d'une présence étrangère sur leur marché. Les imperfections et le sous-développement des marchés financiers peuvent également empêcher un pays de recueillir tous les avantages de l'IDE. L'insuffisance de l'intermédiation financière pénalise beaucoup plus les entreprises locales que les entreprises multinationales. Dans certains cas, elle peut conduire à une pénurie de ressources financières qui les empêche d'exploiter les opportunités créées par la présence étrangère. L'IDE est un outil d'accroissement des encours de capitaux domestiques, qui permet d'éviter l'accroissement de l'endettement extérieur. De plus, la participation d'investisseurs étrangers à l'infrastructure physique et au fonctionnement du secteur financier (sous réserve qu'il existe des cadres réglementaires adéquats) peut contribuer à améliorer l'efficacité.

a) Commerce et investissement

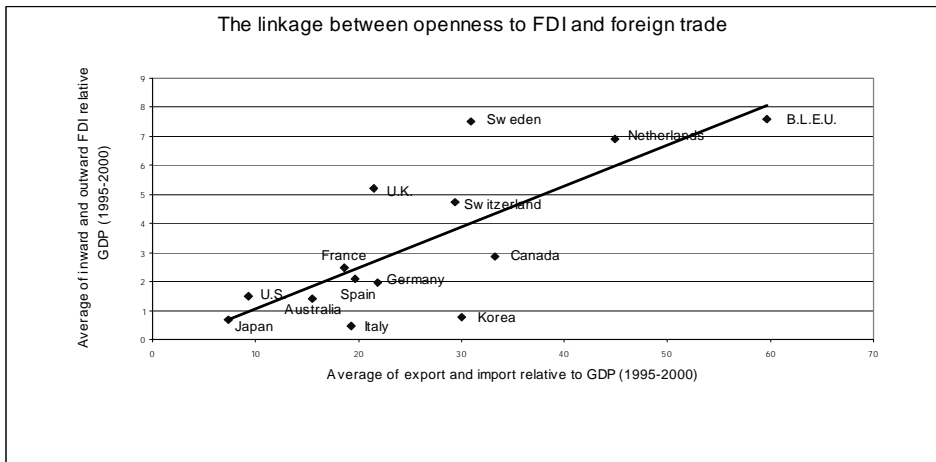
Bien que les données économétriques concernant les effets de l'IDE sur le commerce extérieur du pays d'accueil diffèrent sensiblement selon les pays et les secteurs économiques, on s'accorde néanmoins de plus en plus à reconnaître la nécessité de ne pas limiter l'analyse de la relation IDE-commerce à l'impact direct de l'investissement sur les importations et les exportations. Le principal intérêt de l'IDE pour les pays en développement en matière d'échanges tient à sa contribution à long terme à l'intégration de l'économie d'accueil dans l'économie mondiale selon un processus faisant vraisemblablement intervenir une augmentation des importations ainsi que des exportations. En d'autres termes, on reconnaît de plus en plus que les échanges et l'investissement se renforcent mutuellement pour attirer des activités transfrontières. Néanmoins, les autorités des pays d'accueil doivent également prendre en compte l'incidence à court et moyen terme de l'IDE sur le

commerce extérieur, notamment lorsque leur balance courante est soumise à des tensions, et ils doivent parfois se demander si certaines des transactions des entreprises à capital étranger avec leurs sociétés mères risquent de diminuer les réserves extérieures.

L'IDE va généralement de pair avec une intégration plus poussée des échanges internationaux, qui peut refléter une intégration verticale croissante ainsi que la mise en place de réseaux de distribution transnationaux.

A mesure que les pays se développent et se rapprochent du statut de pays industrialisés, les apports d'IDE contribuent à les intégrer plus étroitement à l'économie mondiale en générant et en développant des courants d'échanges avec l'étranger (la relation entre l'ouverture aux échanges et l'investissement est illustrée au graphique 2). Apparemment, plusieurs facteurs sont en jeu, notamment la mise en place et le renforcement de réseaux internationaux d'entreprises apparentées et l'importance grandissante des filiales étrangères dans les stratégies des entreprises multinationales en matière de distribution, de vente et de commercialisation. Dans les deux cas, une conclusion s'impose, à savoir que la capacité d'un pays en développement à attirer des IDE dépend dans une large mesure des facilités ultérieurement accordées à l'investisseur pour importer et exporter. Ceci implique à son tour que les pays d'accueil potentiels devraient considérer l'ouverture aux échanges internationaux comme un élément essentiel des stratégies qu'ils mettent en place pour tirer parti de l'IDE, et qu'en limitant les importations en provenance des pays en développement, les pays d'origine réduisent en fait la capacité de ces pays à attirer des investissements directs étrangers. Les pays d'accueil pourraient envisager, pour attirer l'IDE, une stratégie visant à élargir la dimension du marché concerné par des mesures de libéralisation et d'intégration des échanges au niveau régional.

Graphique 2. L'ouverture à l'IDE et aux échanges



Source : OCDE, *Statistiques d'investissement direct international* et OCDE *perspectives économiques*.

La contribution de l'IDE au développement des capacités d'exportation dépend du contexte. Les zones de transformation des exportations peuvent permettre de renforcer l'intégration au commerce mondial, mais leur coût n'est pas négligeable

La capacité des pays d'accueil à utiliser l'IDE pour accroître leurs exportations à court et moyen terme dépend du contexte. Les exemples les plus manifestes de l'effet positif qu'exerce l'IDE sur les exportations sont ceux que l'on observe lorsque les apports d'investissements aident les pays d'accueil qui connaissent des difficultés financières à utiliser soit leur dotation en ressources (par exemple investissements étrangers dans l'extraction de minerais) soit leur situation géographique (par exemple les investissements dans certaines économies en transition). On accorde une place grandissante aux mesures visant spécifiquement à exploiter les avantages de l'IDE pour intégrer les économies d'accueil plus étroitement aux échanges internationaux, notamment par la création de zones de transformation des exportations. Dans nombre de cas, ces mesures ont contribué à accroître les importations ainsi que les exportations des pays en développement. Il n'est cependant pas certain que les avantages qui en découlent pour l'économie locale

justifient le coût que représente l'existence des zones de transformation des exportations pour les deniers publics ou le risque de créer des conditions de concurrence imparfaites entre les entreprises locales et étrangères et de déclencher une surenchère internationale.

L'IDE n'a généralement pas été un instrument adéquat pour les stratégies de substitution aux importations.

Certaines études récentes ne confirment pas l'hypothèse selon laquelle les pays les moins avancés pourraient utiliser les apports d'IDE comme substitut aux importations. Au contraire, l'IDE a tendance à avoir pour effet un accroissement des importations, qui, souvent, se réduisent graduellement au fur et à mesure que les entreprises locales acquièrent les capacités nécessaires pour pouvoir servir de sous-contractants aux entreprises multinationales ayant procédé à l'investissement.

b) Transferts de technologie

Pour la littérature économique, les transferts de technologies sont peut-être le principal mécanisme par lequel la présence de sociétés étrangères peut avoir des externalités positives dans l'économie d'accueil en développement. Les entreprises multinationales sont la principale source d'activités de recherche et de développement (R&D) dans le monde développé, et leur niveau de technologie est généralement plus élevé que celui des pays en développement, de sorte qu'elles sont en mesure de générer de très importantes retombées technologiques. Néanmoins, le rôle joué par les entreprises multinationales pour faciliter ces retombées varie selon le contexte et selon les secteurs.

Le transfert de technologie est un important aspect de la présence des entreprises multinationales, qui se

Le transfert de technologies et leur diffusion s'opèrent par le biais de quatre mécanismes interdépendants : les liaisons verticales avec les fournisseurs ou les acquéreurs dans les pays d'accueil ; les liaisons horizontales avec des

manifeste en particulier par le biais de liaisons verticales...

entreprises concurrentes ou complémentaires de la même branche ; les migrations de personnel qualifié ; et l'internationalisation de la R&D. L'existence de retombées positives est particulièrement manifeste dans le cas des liaisons verticales, en particulier des liaisons en amont avec les fournisseurs locaux dans les pays en développement. Les entreprises multinationales fournissent généralement une assistance technique, une formation et diverses informations pour améliorer la qualité des produits des fournisseurs. Bon nombre d'entreprises multinationales aident les fournisseurs locaux à acheter les matières premières et les biens intermédiaires et à moderniser ou améliorer les installations de production.

...tandis que l'importance des liaisons horizontales est encore contestée.

Il est difficile d'obtenir des données empiriques fiables sur les retombées horizontales parce que l'entrée d'une entreprise multinationale dans une économie en développement a, sur la structure du marché local, des effets que les chercheurs ont du mal à cerner. Les études relativement peu nombreuses consacrées à la dimension horizontale des retombées ont abouti à des résultats mitigés. L'une des raisons pourrait en être les efforts faits par les entreprises étrangères pour éviter la retombée de savoir-faire vers leurs concurrents immédiats. Selon certaines données d'observation récentes, il semblerait que les retombées horizontales soient plus importantes entre les entreprises qui opèrent dans des branches n'ayant entre elles aucun lien, et que ces retombées ont généralement des effets à long terme.

L'effet sur la croissance dépend de la « pertinence » des technologies étrangères et du niveau technologique de base du pays d'accueil.

La pertinence des technologies transférées est cependant déterminante. Pour qu'elles puissent générer des externalités, il faut qu'elles puissent s'appliquer à l'ensemble du secteur des entreprises du pays d'accueil, et pas seulement à l'entreprise qui en bénéficie au départ. Le niveau technologique des entreprises du pays d'accueil revêt une grande importance. Si l'on en croit les données disponibles, il faut, pour que l'IDE ait une incidence plus positive

que l'investissement local sur la productivité, que l'« écart technologique » entre les entreprises locales et les investisseurs étrangers soit relativement limité. Lorsqu'il existe d'importantes différences, ou lorsque le niveau technologique absolu du pays d'accueil est faible, les entreprises locales ont peu de chances de pouvoir absorber les technologies étrangères transférées par l'intermédiaire des entreprises multinationales.

c) Amélioration du capital humain

L'incidence majeure de l'IDE sur le capital humain dans les pays en développement paraît être indirecte, et résulter non pas tellement des efforts déployés par les entreprises multinationales que par les mesures prises par les gouvernements locaux pour attirer l'IDE en améliorant le capital humain local. A partir du moment où des individus sont employés par des filiales d'entreprises multinationales, leur capital humain peut être encore amélioré par une formation et un apprentissage sur le tas. Ces filiales peuvent aussi avoir une influence positive sur l'amélioration du capital humain dans les autres entreprises avec lesquelles elles nouent des liens, y compris leurs fournisseurs. A cela s'ajoutent d'autres effets lorsque la main-d'œuvre se déplace vers d'autres entreprises et lorsque certains salariés créent eux-mêmes leur entreprise. En conséquence, la question du développement du capital humain est intimement liée à d'autres questions plus larges touchant le développement.

Le capital humain est un élément indispensable des conditions que doit offrir un pays pour attirer efficacement l'investissement. En particulier, il faut que la

L'investissement dans l'enseignement général et les autres formes de capital humain est essentiel pour qu'un pays offre un climat favorable à l'IDE. Il est impératif que la population ait un certain niveau minimum d'instruction pour qu'un pays puisse à la fois attirer l'IDE et exploiter pleinement les retombées de la présence d'entreprises étrangères sur le plan du capital humain. Ce niveau minimum

population atteigne un certain niveau minimum d'instruction...

diffère selon les branches d'activité et selon d'autres caractéristiques du pays d'accueil ; l'enseignement n'est pas en soi une condition suffisante pour qu'un pays soit attrayant aux yeux des investisseurs directs étrangers. Lorsque persiste un important « écart de savoir » entre les investisseurs étrangers et le reste de l'économie d'accueil, on n'a guère de chances d'enregistrer de retombées significatives.

...et que les normes fondamentales concernant le marché du travail soient respectées.

Parmi les autres éléments importants figurent les normes de travail appliquées dans le pays d'accueil. En prenant des mesures contre la discrimination et les abus, les autorités améliorent les chances des salariés d'améliorer leur capital humain et leur donnent des raisons supplémentaires de faire un effort dans ce sens. De même, un marché du travail sur lequel les participants bénéficient d'une certaine sécurité et sont socialement reconnus a plus de chances d'avoir la flexibilité indispensable au succès des stratégies économiques fondées sur le capital humain. Il assure un environnement dans lequel les entreprises multinationales basées dans les pays de l'OCDE peuvent plus facilement opérer, en appliquant les normes de leur pays d'origine et en contribuant au développement du capital humain. L'adhésion des politiques nationales aux normes correspondantes de l'OIT est très importante à cet égard. Pour faire avancer cet objectif, il serait également souhaitable qu'un plus grand nombre de pays souscrivent à la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales, ce qui faciliterait l'acceptation des Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales.

L'enseignement général dans le pays d'accueil reste essentiel. Le renforcement du capital humain par l'intermédiaire des filiales étrangères peut utilement le compléter...

Si l'on s'accorde généralement à reconnaître les avantages de la présence d'entreprises multinationales pour l'amélioration du capital humain, leur ampleur est moindre que celle de l'enseignement général (public). Les effets bénéfiques d'une formation assurée par le biais d'IDE peuvent compléter, mais non remplacer, une amélioration générale des niveaux de qualification. La présence d'entreprises multinationales peut

cependant avoir un utile effet de démonstration, dans la mesure où la demande de main-d'œuvre qualifiée de ces entreprises permet aux autorités du pays d'accueil de savoir rapidement quelles sont les qualifications recherchées. Elles doivent alors répondre à cette demande en temps utile tout en assurant un enseignement général qui ne favorise pas implicitement des entreprises déterminées.

...dans la mesure notamment où les entreprises multinationales assurent dans la plupart des cas plus de formation que les entreprises locales.

Il ressort de données économétriques et de données d'observation que malgré la persistance de très importants écarts selon les pays et les secteurs, les entreprises multinationales tendent à assurer plus de formation et d'autres formes d'amélioration du capital humain que les entreprises locales. Néanmoins, il est moins évident de trouver des données qui suggèrent que le capital humain ainsi créé a des retombées sur le reste de l'économie du pays d'accueil. On pourrait améliorer la situation à cet égard en prenant des mesures pour accroître la flexibilité du marché du travail et pour encourager l'esprit d'entreprise.

Les résultats obtenus sur le double plan technologique et éducatif se renforcent mutuellement, ce qui justifierait que les autorités adoptent une approche coordonnée.

Le niveau du capital humain et ses retombées sont étroitement fonction des transferts de technologies. En particulier, les secteurs et les pays d'accueil technologiquement avancés ont plus de chances d'enregistrer des retombées au niveau du capital humain et, à l'inverse, les économies où le capital humain est élevé enregistrent plus facilement des retombées technologiques. Ceci permet de conclure que les efforts engagés pour exploiter les retombées sur les plans de la technologie et du capital humain peuvent gagner en efficacité si les autorités s'emploient simultanément à améliorer la technologie et élever le niveau d'instruction.

d) Concurrence

L'IDE et la présence d'entreprises multinationales peuvent avoir une forte influence sur la concurrence dans les pays d'accueil. La présence d'entreprises étrangères peut favoriser largement le développement économique en stimulant la concurrence au niveau local, ce qui peut se traduire au bout du compte par une amélioration de la productivité, une baisse des prix, et une affectation plus efficace des ressources. Néanmoins, l'entrée d'entreprises multinationales tend aussi à renforcer la concentration sur les marchés des pays d'accueil, ce qui peut entraver la concurrence. Ce risque est aggravé si le pays d'accueil constitue un marché géographique distinct, si les obstacles à l'entrée sont élevés, si le pays d'accueil est de petite taille, si l'investisseur dispose d'une position de force sur les marchés internationaux ou si le cadre réglementaire du pays d'accueil en matière de concurrence est peu développé ou mal appliqué.

La concentration des marchés s'est renforcée du fait des fusions et acquisitions et des stratégies de coopération des entreprises...

La concentration des marchés s'est sensiblement renforcée partout dans le monde depuis le début des années 90 du fait de la vague de fusions et d'acquisitions qui a remodelé le paysage mondial des entreprises. Dans le même temps, la multiplication des alliances stratégiques a modifié les interactions entre des entités officiellement indépendantes. On considère généralement que les alliances limitent la concurrence directe tout en générant des gains d'efficacité, mais on ne dispose guère d'éléments à l'appui de cette thèse. On a également assisté à une vague de privatisations qui a attiré de très importants investissements directs étrangers (principalement dans les pays en développement et dans les pays émergents), et ce facteur peut là encore avoir eu des effets importants sur la concurrence.

...principalement entre les pays en développement...

Il ressort d'études économétriques que l'effet de l'IDE sur la concentration des marchés des pays d'accueil est plus puissant dans les pays en développement que dans les économies plus matures. On pourrait craindre de ce fait que l'entrée d'entreprises multinationales dans des pays en développement constitue une atteinte au jeu de la concurrence. De plus, s'il est amplement prouvé que l'arrivée d'entreprises multinationales élève les niveaux de productivité des entreprises en place dans les pays développés d'accueil, on ne peut guère en dire de même dans le cas des pays en développement. Lorsqu'il existe de telles retombées, leur ampleur et leur dispersion sont d'autant plus importantes que la concurrence est plus vive.

...mais n'est généralement pas telle qu'elle suscite des craintes immédiates pour la concurrence.

Néanmoins, l'incidence directe de la concentration sur la concurrence, à supposer qu'elle en ait une, semble varier selon les secteurs et les pays d'accueil. Il n'y a guère de secteurs dans lesquels la concentration mondiale a atteint des niveaux tels que l'on puisse véritablement craindre pour la concurrence, notamment si les marchés concernés ont une dimension mondiale. De plus, une forte concentration sur des marchés bien définis peut ne pas entraîner une baisse de concurrence si les obstacles à l'entrée et à la sortie sont faibles ou si les acquéreurs sont bien placés pour ne pas être affectés par une augmentation des prix.

Parmi les stratégies destinées à éviter les pratiques anticoncurrentielles figurent l'ouverture au commerce extérieur et le durcissement des règles et des pratiques locales en matière de concurrence.

S'il est économiquement souhaitable de permettre à des concurrents étrangers efficaces de remplacer des entreprises locales moins productives, il faut veiller à ce que des mesures soient prises pour préserver un degré suffisant de concurrence. Le meilleur moyen, pour ce faire, est probablement d'élargir le marché « considéré » en ouvrant plus largement l'économie du pays d'accueil au commerce international. En outre, il est souhaitable que la législation nationale et les organismes en place chargés de préserver la concurrence soient plus efficaces pour réduire le plus possible les effets anticoncurrentiels de la sortie du marché des

entreprises en position de faiblesse. Lorsque l'on examine les fusions et lorsque l'on évalue les abus éventuels liés à l'exploitation d'une position dominante, il faudrait se préoccuper davantage de préserver la concurrence, et moins de protéger les concurrents. La politique moderne en matière de concurrence met l'accent sur l'efficacité et la protection des consommateurs ; toute autre approche risquerait de faire de la politique de la concurrence une simple politique industrielle dont les avantages à long terme pour les consommateurs ne seraient pas nécessairement évidents.

e) ***Développement des entreprises***

L'IDE a la possibilité de dynamiser sensiblement le développement des entreprises dans les pays d'accueil. Au niveau de l'entreprise dans laquelle est opéré l'investissement étranger, on constate l'exploitation de synergies avec l'entreprise multinationale qui assure l'investissement, des efforts pour améliorer l'efficacité et réduire les coûts, et le développement d'activités nouvelles. De plus, on peut constater des gains d'efficacité dans des entreprises sans lien véritable avec l'entreprise directement concernée par des effets de démonstration et d'autres externalités analogues à celles observées au niveau de la technologie et du capital humain. Les données disponibles font apparaître une nette amélioration de l'efficacité économique dans les entreprises achetées par des entreprises multinationales, quoique à des degrés variables selon les pays et les secteurs. C'est dans les industries où il est possible de réaliser des économies d'échelle que les améliorations sont le plus évidentes. Dans ce cas particulier, l'absorption d'une entreprise individuelle dans une entité plus vaste se traduit généralement par d'importants gains d'efficacité.

Les prises de contrôle d'entreprises se traduisent généralement par des améliorations bénéfiques des modes de gouvernance et de gestion, permettant de trouver un 'équilibre entre les compétences étrangères et les compétences locales.

Les rachats d'entreprises par des capitaux étrangers entraînent des changements des modes de gestion et de gouvernance. En règle générale, les entreprises multinationales imposent leurs propres stratégies, leurs systèmes de notification internes et leurs principes en matière de communication de l'information aux entreprises qu'elles acquièrent (encore que l'on ait parfois assisté au processus inverse), et un certain nombre de cadres étrangers sont également détachés sur place. Dans la mesure où les pratiques de l'entreprise étrangère sont supérieures à celles des entreprises de pays d'accueil, il peut en résulter, certains auteurs l'ont constaté, une amélioration de l'efficacité. Néanmoins, pour autant que les compétences locales soient un actif pour les dirigeants de filiales, les entreprises multinationales doivent s'efforcer de combiner au mieux compétences locales et compétences étrangères en matière de gestion.

Les participations étrangères aux opérations de privatisation se sont révélées positives, même si les mesures prises pour accroître l'efficacité aient parfois été controversées sur le plan politique.

Un cas qui mérite d'être spécialement évoqué est celui de la participation étrangère à la privatisation d'entreprises publiques. Les expériences à cet égard, dont beaucoup concernent des économies en transition d'Europe de l'est et d'Europe centrale, ont été largement positives ; la participation d'entreprises multinationales aux opérations de privatisation a systématiquement amélioré l'efficacité des entreprises achetées. On a cependant parfois assisté à des controverses politiques dans la mesure où les gains d'efficacité allaient de pair avec d'importantes pertes d'emplois à court terme. De plus, la participation d'IDE à des opérations de privatisation au sein d'économies en transition tient peut-être en partie au fait que les investisseurs stratégiques locaux n'ont que rarement accès à des moyens de financement suffisants. Dans les rares cas où des investisseurs privés locaux ont pénétré des entreprises jusque-là publiques, on a pu constater d'importants gains d'efficacité.

La privatisation des services d'utilité publique dans les pays en développement a parfois posé des problèmes au niveau de la protection de la concurrence.

La privatisation des services d'utilité publique est souvent particulièrement sensible, les entreprises de ces secteurs disposant souvent d'un pouvoir monopolistique, au moins à l'intérieur de certains segments de l'économie locale. La meilleure stratégie de privatisation consiste vraisemblablement à lier l'opération à l'ouverture des marchés à une plus grande concurrence. Mais lorsque l'entité concernée n'a pas été totalement restructurée avant sa privatisation, les autorités locales promettent souvent aux investisseurs étrangers, afin de les attirer, de les protéger contre la concurrence pendant une période déterminée. Dans ce cas particulier, l'existence d'un organe indépendant et puissant de réglementation locale est absolument nécessaire.

Les autorités sont tentées d'utiliser l'IDE comme instrument dans leurs stratégies de développement et de restructuration des entreprises.

Globalement, le tableau qui se dégage de l'expérience récente concernant les effets de l'IDE sur la restructuration des entreprises pourrait être excessivement positif, parce que les investisseurs ont choisi leurs cibles parmi les entreprises les mieux à même de réaliser des gains d'efficacité. Néanmoins, du point de vue de l'action à mener, cela ne fait guère de différence aussi longtemps que les investisseurs étrangers sont mieux à même ou plus désireux que les investisseurs privés d'améliorer l'efficacité ou d'exploiter de nouvelles opportunités. Les autorités qui souhaitent améliorer l'efficacité économique des entreprises locales sont tentées d'encourager l'IDE comme moyen de restructurer les entreprises.

III. L'IDE et les préoccupations sociales et environnementales

L'IDE peut se traduire par des avantages environnementaux et sociaux pour les économies d'accueil grâce à la diffusion des bonnes pratiques et des technologies utilisées par les entreprises multinationales et grâce à leurs retombées ultérieures sur les entreprises locales. On ne peut cependant écarter le risque que les entreprises à

capitaux étrangers utilisent l'IDE pour « exporter » des productions qui ne sont plus approuvées dans leur pays d'origine. Dans ce cas, et notamment lorsque les autorités du pays d'accueil sont très désireuses d'attirer des IDE, les normes réglementaires risqueraient d'être abaissées ou gelées. En fait, on ne dispose guère d'éléments économétriques pour étayer cette thèse.

Bien que les autorités du pays d'accueil aient une large part de responsabilité, l'IDE peut avoir de puissants effets bénéfiques pour l'environnement...

L'incidence environnementale directe de l'IDE est généralement positive, du moins lorsque les politiques du pays d'accueil dans ce domaine sont adéquates. Il existe cependant des exemples du contraire, notamment dans des branches et des secteurs déterminés. En particulier, pour recueillir pleinement les retombées environnementales des IDE, il faut que les capacités locales soient adéquates, en ce qui concerne les pratiques environnementales et les capacités technologiques plus générales des entreprises du pays d'accueil.

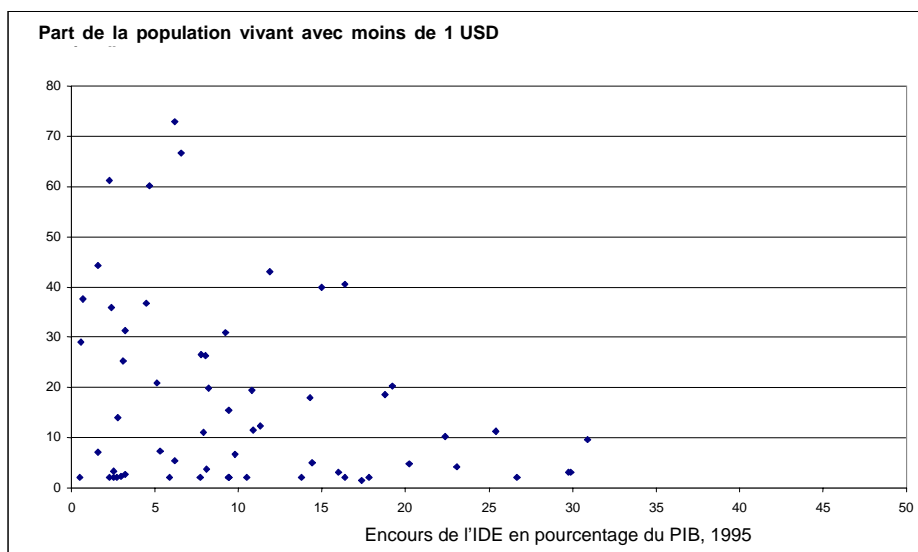
...dans la mesure où les entreprises multinationales possèdent généralement des technologies « plus propres » et plus modernes.

Les technologies qui sont transférées dans les pays en développement en liaison avec les investissements directs étrangers sont généralement plus modernes, et « plus propres » du point de vue environnemental, que celles qui sont localement disponibles. De plus, on a constaté des externalités positives là où la reproduction par les entreprises locales des technologies utilisées par les entreprises multinationales, la rotation de la main-d'œuvre et les contraintes liées aux circuits de l'offre entraînent des améliorations plus générales de l'environnement dans l'économie d'accueil. Néanmoins, dans certains cas, les entreprises multinationales ont déplacé des installations jugées inadéquates du point de vue de l'environnement de leur pays d'origine vers leurs filiales implantées dans les pays en développement. L'utilisation de ces technologies de moindre qualité ne va généralement pas dans l'intérêt de l'entreprise ; ceci démontre bien le type de risque environnemental associé à l'IDE.

Il ne semble guère que les entreprises multinationales aient incité les pays d'accueil à assouplir leurs normes environnementales.

Les études économétriques n'ont guère apporté d'éléments à l'appui de la thèse selon laquelle les efforts faits par les autorités pour attirer l'IDE pourraient entraîner la création de "refuges pour les pollueurs" ou de nivellement par le bas. Néanmoins, le risque de « gel de la réglementation » est plus difficile à réfuter faute de contre-épreuve. Apparemment, le coût du respect des normes environnementales est si limité (et le coût pour la réputation d'une entreprise de paraître vouloir les tourner est si élevé) que la plupart des entreprises multinationales investissent dans les pays en développement indépendamment des réglementations de ces pays en matière d'environnement. Les données réunies à l'appui de cette thèse dépendent, semble-t-il, du niveau de développement et du degré de protection de l'environnement dans les autres pays où opèrent les entreprises multinationales.

**Graphique 3. Pauvreté et encours d'IDE
(dans 60 pays en développement)**



Source : Indicateurs du développement dans le monde

L'IDE peut aider à répondre aux préoccupations sociales en contribuant à la lutte contre la pauvreté...

On ne dispose guère de données économétriques sur les conséquences sociales de l'IDE. Globalement cependant, il semble bien que l'investissement étranger puisse aider à réduire la pauvreté et à améliorer les conditions sociales (voir aussi le graphique 3). Les effets généraux de l'IDE sur la croissance sont déterminants. Il ressort de diverses études que l'augmentation des revenus dans les pays en développement bénéficie en général aux groupes les plus pauvres de la population. Les effets bénéfiques de l'IDE du point de vue de la lutte contre la pauvreté sont potentiellement plus importants lorsque l'IDE sert à développer des industries à forte intensité de main-d'œuvre – et lorsque les entreprises multinationales respectent strictement la législation nationale du travail et les normes de travail internationalement acceptées.

...dans la mesure notamment où la plupart des entreprises multinationales sont désireuses de promouvoir la cohésion sociale et les normes de travail. On a cependant constaté quelques cas opposés dans des pays et des secteurs spécifiques.

Il ne semble guère que la présence de sociétés étrangères dans les pays en développement entraîne une dégradation générale des valeurs sociales fondamentales, telles que les normes de travail. Bien au contraire, les études économétriques ont fait apparaître une relation positive entre l'IDE et les droits des travailleurs. Un droit du travail laxiste peut même dans certains cas freiner l'IDE, les investisseurs craignant de compromettre leur réputation ailleurs dans le monde et redoutant des désordres sociaux dans le pays d'accueil. Des problèmes peuvent cependant se poser dans des contextes particuliers. Ainsi, le rôle non négligeable que jouent les zones de transformation des exportations dans un certain nombre de pays en développement pourrait, selon certains, susciter des inquiétudes quant au respect des valeurs sociales fondamentales.

IV. Conclusion : avantages et coûts

La principale conclusion que l'on peut tirer de l'étude pour la conduite de l'action gouvernementale est que les avantages économiques de l'IDE sont

indéniables, mais qu'ils ne sont pas automatiques. Pour tirer le maximum de profits de la présence d'entreprises étrangères, il est essentiel que les entreprises disposent de conditions propices, qui encouragent l'investissement local aussi bien que l'investissement étranger, qui incitent à l'innovation et à l'amélioration des qualifications, et qui contribuent à un climat compétitif.

L'ampleur des avantages procurés par l'IDE dépend des efforts faits par les pays d'accueil pour mettre en place les cadres adéquats...

Les avantages nets de l'IDE ne sont pas automatiques, et leur ampleur diffère en fonction du pays d'accueil et du contexte. Parmi les facteurs qui empêchent l'IDE de porter pleinement ses fruits dans certains pays en développement figurent le niveau général d'instruction et de santé, le niveau technologique des entreprises locales, le manque d'ouverture aux échanges, la faiblesse de la concurrence et l'inadéquation des cadres réglementaires. A l'inverse, un pays en développement dont le niveau technologique, le niveau d'instruction et les infrastructures sont relativement satisfaisants est mieux à même, toutes choses égales d'ailleurs, de tirer profit d'une présence extérieure sur ses marchés.

...mais même les pays qui obtiennent de moins bons résultats peuvent bénéficier de l'IDE, notamment en l'utilisant pour compléter leurs rares ressources financières.

Néanmoins, même les pays qui, du fait de leur niveau de développement économique, ne peuvent bénéficier d'externalités positives du fait de la présence étrangère peuvent tirer parti des entrées d'IDE grâce à l'accès limité qui leur est ainsi donné aux moyens de financement internationaux. En atténuant les contraintes financières, l'IDE permet aux pays d'accueil d'atteindre les taux de croissance plus élevés qui résultent généralement d'une accélération de la formation brute de capital fixe. L'effet économique final de l'IDE sur les pays qui n'ont guère d'autres possibilités de faire appel à des moyens de financement dépend essentiellement des politiques mises en œuvre par les autorités des pays d'accueil. La composition sectorielle de l'économie locale peut également jouer un rôle. Si les secteurs de services de bon nombre de pays en développement sont sous-développés et ne sont donc pas en mesure

d'attirer d'importants apports d'IDE, les industries extractives des pays qui disposent d'abondantes ressources naturelles et les industries manufacturières des pays dotés d'un niveau adéquat de capital humain peuvent connaître une croissance positive avec l'aide d'investisseurs étrangers.

Les changements économiques induits par l'IDE peuvent avoir certains effets négatifs sur la distribution du revenu et l'emploi dans le pays d'accueil. Ces deux types de problèmes devraient être temporaires mais ils peuvent persister et s'aggraver en l'absence de réactions adéquates des autorités.

Outre les inconvénients potentiels déjà évoqués des apports d'IDE, certains problèmes d'ordre micro-économique peuvent apparaître. Ainsi, alors que l'incidence globale de l'IDE sur le développement et la productivité des entreprises est presque toujours positive, elle s'accompagne généralement aussi de modifications de la distribution des revenus et rend nécessaire une restructuration industrielle dans le pays d'accueil. Ces modifications entraînent des coûts d'ajustement et se heurtent à la résistance de groupes sociaux qui ne pensent pas pouvoir en bénéficier. Les rigidités structurelles du pays d'accueil aggravent ces coûts, ne serait-ce que parce que les marchés du travail sont trop lents à offrir de nouvelles opportunités aux individus touchés par les restructurations. Globalement, les coûts sont d'autant mieux atténués que des efforts sont faits en vue de renforcer la flexibilité en même temps que la stabilité macro-économique et la mise en place de cadres juridiques et réglementaires adéquats. Si la responsabilité de ces efforts incombe aux autorités du pays hôte, les pays d'origine, les entreprises multinationales et les enceintes internationales peuvent y contribuer de manière importante.

L'IDE tend à catalyser les forces et les faiblesses sous-jacentes du pays d'accueil, mettant par là même en lumière les avantages dont il dispose mais aussi les problèmes qui sont les siens.

Lorsque, au plan interne, les cadres juridiques compétitifs et environnementaux présentent des lacunes ou sont mal respectés, la présence d'entreprises étrangères financièrement fortes peut ne pas suffire à favoriser le développement économique – encore qu'il existe des exemples (notamment dans le secteur financier) où l'entrée d'entreprises multinationales basées dans les pays Membres de l'OCDE a contribué à un relèvement des normes industrielles. Là où les structures économiques et

juridiques créent un environnement sain pour les entreprises, l'arrivée de concurrents étrangers puissants tend à stimuler les entreprises du pays d'accueil, que ce soit par le biais de la concurrence, de liaisons verticales ou d'effets de démonstration. On peut dire de l'IDE qu'il catalyse les forces et les faiblesses sous-jacentes du cadre dans lequel opèrent les industries des pays d'accueil, éventuellement en aggravant les problèmes dans les « zones de non-gouvernance », tout en renforçant les avantages des pays où le climat offert aux entreprises est plus sain et où la gouvernance est mieux respectée. Ceci renforce la nécessité déjà évoquée pour les pays d'accueil (comme pour les pays d'origine) de chercher à améliorer les cadres réglementaires et juridiques et tout autre élément susceptible de renforcer les capacités du secteur des entreprises.

En règle générale, les pays ne devraient pas fonder leurs stratégies de développement sur l'IDE et ses avantages. Les entrées d'IDE devraient être considérées comme un précieux complément des efforts locaux et non comme un élément déterminant de la croissance.

Enfin, l'IDE – de même que l'aide publique au développement – ne peut être considéré comme le principal remède aux problèmes de développement des pays pauvres. Les encours d'IDE représentant en moyenne 15 % de formation brute de capital dans les pays en développement, l'investissement étranger vient utilement compléter le capital fixe d'origine locale et ne constitue pas une source essentielle de financement. Les pays incapables de lever localement des capitaux à investir n'ont guère de chances de bénéficier d'IDE. De même, alors que l'IDE peut sensiblement contribuer à la formation de capital humain, au transfert des technologies de pointe, à la restructuration des entreprises et à l'intensification de la concurrence, c'est aux autorités des pays d'accueil qu'il incombe de faire l'effort essentiel d'élever les niveaux d'instruction, d'investir dans les infrastructures et d'améliorer la situation du secteur des entreprises locales. Les filiales locales des entreprises multinationales sont en mesure de compléter ces efforts, et les organismes étrangers ou internationaux peuvent apporter leur concours, par exemple par des mesures de renforcement des capacités. Les effets positifs de l'IDE n'en sont pas moins tributaires de l'adoption en temps utile de mesures

adéquates par les autorités nationales compétentes.

V. Recommandations d'action

Les politiques mises en œuvre sont déterminantes pour que l'IDE porte pleinement ses fruits. Les investisseurs étrangers sont influencés par trois grands groupes de considérations : la rentabilité attendue des projets individuels ; la facilité avec laquelle les opérations de leurs filiales dans un pays donné peuvent s'intégrer aux stratégies globales de l'investisseur ; et la qualité d'ensemble des conditions offertes par le pays d'accueil. Certains paramètres importants susceptibles de limiter la rentabilité attendue (par exemple la dimension du marché local ou sa situation géographique) échappent pour une large part à l'influence des autorités. De plus, dans beaucoup de cas, la rentabilité d'un projet d'investissement donné peut être au moins aussi importante dans les pays en développement que partout ailleurs. A l'inverse, les économies développées sont manifestement mieux placées pour ce qui est des deuxième et troisième groupes de considérations mentionnés ci-dessus, ce qui devrait inciter les économies moins avancées à prendre des mesures de rattrapage. Les infrastructures du pays d'accueil, son intégration dans le système commercial mondial et l'existence de compétences nationales adéquates sont autant de facteurs prioritaires.

a) Les problèmes qui se posent aux autorités des pays d'accueil

Les mesures mises en œuvre pour attirer l'IDE et les mesures axées sur le développement des entreprises locales sont largement équivalentes.

Les mesures mises en œuvre par le pays d'accueil pour attirer l'IDE et bénéficier de la présence d'entreprises étrangères sont largement équivalentes aux mesures visant à mobiliser les ressources intérieures à des fins d'investissement productif. Comme le souligne la Déclaration de Monterrey, les ressources locales sont dans la plupart des cas le fondement d'un développement autonome.

Un climat propice à l'activité des entreprises est absolument essentiel non seulement pour mobiliser les ressources intérieures mais aussi pour attirer et utiliser efficacement les investissements internationaux.

Elles entrent dans trois catégories, à savoir...

Ainsi qu'il ressort de l'expérience des Membres de l'OCDE et d'autres pays, les mesures auxquelles peuvent recourir les autorités des pays d'accueil sont de trois ordres : amélioration du contexte macro-économique et institutionnel général ; création d'un cadre réglementaire propice aux entrées d'IDE ; et amélioration des infrastructures, de la technologie et des compétences humaines pour les porter à un niveau tel que l'on puisse pleinement exploiter les avantages potentiels de la présence d'entreprises étrangères.

...la stabilité macro-économique et la qualité de l'intermédiation financière,

La première de ces actions part du principe que chacun des aspects des pratiques économiques et administratives des pays d'accueil affecte le climat de l'investissement. L'objectif global des décideurs doit donc être d'assurer le maximum de stabilité macro-économique et de prévisibilité institutionnelle. Plus précisément (et bien que le corps du rapport n'ait pas traité des conditions macro-économiques et financières propices à l'investissement), les recommandations suivantes bénéficient d'un large soutien :

- Mettre en œuvre des politiques macro-économiques saines axées sur une croissance économique forte et durable, l'emploi, la stabilité des prix, et des comptes extérieurs viables.
- Encourager la discipline budgétaire à moyen terme, des systèmes fiscaux efficaces et socialement équitables, et une gestion prudente de la dette du secteur public.
- Renforcer les systèmes financiers internes, de manière que des ressources financières locales

puissent compléter l'investissement étranger. Priorité doit être donnée au développement de marchés de capitaux et d'instruments financiers propres à encourager l'épargne et à assurer une répartition efficiente du crédit. On contribuera ainsi à atténuer les contraintes de financement en général tout en permettant le développement d'entreprises locales pour tirer parti des opportunités offertes par les activités des entreprises étrangères. Ceci impliquera la mise en œuvre progressive de normes financières convenues au niveau multilatéral.

...un environnement encore plus favorable à l'investissement,

Les conditions générales favorables à l'IDE sont généralement identiques à celles qu'exige la création d'un climat dynamique et concurrentiel à l'intention des entreprises locales. La règle de droit, les principes de transparence (tant en ce qui concerne l'action réglementaire du pays d'accueil que les pratiques du secteur des entreprises) et de non-discrimination contribuent à attirer les entreprises étrangères et à mettre à profit leur présence dans l'économie locale. L'IDE n'a guère de chances d'entrer dans un pays si les investisseurs n'ont pas une connaissance raisonnable de l'environnement dans lequel ils opéreront. De plus, l'absence de transparence peut ouvrir la voie à des pratiques illicites et autres pratiques contraires à l'éthique, qui affaiblissent généralement les conditions dans lesquelles opèrent les entreprises dans le pays d'accueil (encadré 2). De ce point de vue, les autorités du pays d'accueil devraient prendre les mesures suivantes :

- Renforcer leurs efforts pour faire respecter le droit et les règles de bonne gouvernance, notamment en luttant plus activement contre la corruption et en améliorant les cadres politique et réglementaire (par exemple en ce qui concerne la concurrence, la divulgation des informations financières et la protection de la propriété intellectuelle) pour encourager des entreprises dynamiques, fonctionnant de manière

rationnelle. De telles mesures contribueront à améliorer le climat de l'IDE grâce à leurs effets sur la transparence. En mettant au grand jour une plus large part de l'économie informelle, elles auront aussi d'importants effets secondaires sur l'aptitude des pays à attirer des investissements.

- Œuvrer en vue d'ouvrir plus largement l'économie locale au commerce extérieur, pour que les entreprises locales puissent participer pleinement à l'économie mondiale. Les mesures dans ce sens devraient être associées à des efforts visant à intensifier la concurrence dans le secteur des entreprises. Une approche conjointe permettrait une plus grande ouverture des entreprises locales et internationales parallèlement à l'établissement de sauvegardes contre les effets négatifs d'une concentration grandissante. De plus, grâce à l'élimination des obstacles mondiaux et régionaux aux échanges, les pays participants offrent plus d'attrait pour l'IDE, grâce à l'expansion concomitante du marché « considéré ».
- Inscrire le principe de non-discrimination dans la législation nationale et mettre en œuvre des procédures pour le faire respecter à tous les niveaux de gouvernement et d'administration publique. Étant donné l'importance de la concurrence pour les allocations de ressources et un développement économique durable, il apparaît essentiel que les investisseurs étrangers puissent entrer en concurrence sans parti pris du gouvernement, et que les entreprises en place ne soient pas excessivement défavorisées par rapport aux entreprises étrangères.

...et une amélioration des infrastructures pertinentes.

Pour tirer le maximum de profits d'une présence étrangère dans l'économie nationale, il faut que les compétences, les technologies et les infrastructures locales soient suffisamment bien développées pour que les ressortissants nationaux puissent pleinement exploiter les retombées générées

par les entreprises à capitaux étrangers. Les autorités des pays d'accueil devraient donc – en tenant dûment compte des coûts que cela implique par rapport aux avantages attendus, et de l'état de développement de l'économie locale – prendre des mesures ayant pour effet :

- D'instaurer et d'améliorer la qualité des infrastructures physiques et technologiques pertinentes. La présence de telles infrastructures est essentielle pour attirer les entreprises multinationales, pour permettre aux entreprises nationales d'intégrer les retombées technologiques générées par les entreprises à capitaux étrangers dans le cadre de leur processus de production, et pour favoriser leur diffusion dans l'économie d'accueil. Ces efforts pourraient être facilités si l'on autorisait des investissements étrangers dans les secteurs des infrastructures et si l'on multipliait les effets de ces investissements grâce à l'APD.
- Étant donné l'importance pour le développement d'une éducation de base et étendue, d'élever le niveau d'instruction de base de la population active locale. L'acquisition de qualifications spécialisées devrait compléter les compétences existantes dans l'économie d'accueil au lieu de viser à répondre aux besoins à court terme ou aux besoins spécifiques de telle ou telle entreprise à capitaux étrangers. Une main d'œuvre en bonne santé est également nécessaire, ce qui nécessite des infrastructures sanitaires de base (par exemple, de l'eau propre).
- D'appliquer les efforts internationalement convenus visant à lutter contre le travail des enfants, supprimer la discrimination sur le lieu de travail et lever les obstacles aux négociations collectives sont importants par eux-mêmes, mais ils contribuent également à améliorer les qualifications et renforcer la motivation de la

population active et facilitent les liens avec les entreprises multinationales qui appliquent des normes plus élevées. De plus, un cadre environnemental et social relativement sain devient de plus en plus important pour les pays qui souhaitent attirer des investissements internationaux d'entreprises appliquant des normes élevées.

- D'examiner attentivement les effets des obligations de résultat imposées aux investisseurs étrangers. Plutôt que de les justifier comme un contrepois nécessaire aux généreuses incitations à l'IDE, les pays pourraient envisager de reconsidérer ces programmes d'incitations. De plus, il devrait être reconnu que ces obligations de résultat peuvent aller à l'encontre des efforts entrepris pour attirer des IDE de qualité.

b) *Les problèmes qui se posent aux autorités des pays d'origine*

Les autorités des pays d'origine peuvent soutenir les efforts des pays d'accueil, par exemple...

Si c'est aux autorités des pays d'accueil qu'il incombe essentiellement de procéder à des ajustements de leur action afin de tirer parti des avantages de l'IDE pour le développement, les pays d'origine des entreprises multinationales – et le monde développé en général – devraient examiner la façon dont leurs politiques nationales affectent les pays en développement. Ainsi, les avantages procurés par l'IDE du fait d'une meilleure intégration au commerce international et de la diffusion de la technologie, dépendent largement des politiques suivies par les pays développés.

...en libéralisant le régime de leur commerce extérieur,

La poursuite de la libéralisation des échanges contribuerait sensiblement au développement économique mondial, avec des retombées positives aussi bien pour les pays développés que pour les pays en développement. S'agissant de l'IDE, les politiques commerciales des pays développés (d'origine) prennent une dimension nouvelle, dans la

mesure où une large partie de l'IDE est fonction des échanges qui en résulteront entre entreprises apparentées. Les obstacles aux échanges et les subventions visant à limiter les importations dans les pays développés ont actuellement des coûts pour les pays en développement (coûts dont l'ampleur est vraisemblablement supérieure aux apports d'aide). Les autorités des pays développés pourraient aider les pays en développement à attirer des investissements étrangers en s'employant à réduire et finalement éliminer ces obstacles et subventions.

...en encourageant les transferts de technologies vers les pays en développement,

Les gouvernements des pays d'origine doivent évaluer les effets que leurs politiques en matière de technologie peuvent avoir sur le transfert de technologies vers les économies d'accueil. Les autorités pourraient ainsi encourager les entreprises multinationales à prendre en considération les besoins technologiques des pays d'accueil. Les Lignes directrices de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, que les pays signataires se sont engagés à promouvoir, stipulent que les entreprises doivent adopter des pratiques « permettant d'assurer le transfert et la diffusion rapide des technologies et du savoir-faire, en tenant dûment compte de la protection des droits de propriété intellectuelle »*. Le rôle que doivent jouer les gouvernements des pays d'origine à l'égard des pays les moins développés est souligné par l'article 66(2) de l'Accord sur les ADPIC, qui dispose que :

« Les pays développés Membres offriront des incitations aux entreprises et institutions sur leur territoire afin de promouvoir et d'encourager le transfert de technologies vers les pays les moins avancés Membres pour leur permettre de se doter d'une base technologique solide et viable ».

* Déclaration de l'OCDE et Décisions sur l'investissement international et les entreprises multinationales, Annexe I, section VIII.2.

Encadré 2. Transparence dans le pays d'accueil

Parmi les éléments que doit comporter un environnement favorable à l'investissement et qui peuvent être influencés par l'action des pouvoirs publics, la transparence est vraisemblablement le plus important. Il ressort d'études de cas que les entreprises peuvent par exemple souhaiter investir dans des pays où les cadres juridique et réglementaire ne sont pas considérés par ailleurs comme « favorables aux investisseurs », à condition de pouvoir obtenir des précisions raisonnables sur les conditions dans lesquelles elles pourront opérer. A l'inverse, il existe semble-t-il certains seuils de transparence en dessous desquels les conditions d'exploitation des entreprises deviennent si opaques que pratiquement aucun investisseur ne souhaite entrer sur le marché, quelles que soient les incitations qui puissent leur être offertes. Un autre facteur important lié à la transparence est le degré de cohésion sociale et de stabilité du pays d'accueil. L'absence de cohésion et de stabilité renforce sensiblement les risques perçus par les investisseurs et peut faire craindre aux entreprises étrangères de voir leur réputation éventuellement compromise.

Le besoin de transparence concerne à la fois les mesures prises par les autorités et les conditions plus générales dans lesquelles travaillent les entreprises dans le pays d'accueil. Etant donné l'irréversibilité relative de l'IDE, les incertitudes concernant l'action législative et l'application des règles constituent des obstacles majeurs, qui se traduisent par des primes de risque et des craintes de traitement discriminatoire. L'absence de transparence des conditions dans lesquelles opèrent les entreprises dans le pays d'accueil alourdit les coûts de l'information, détourne des énergies vers des activités de recherche de rente et peut conduire à des activités totalement illégales comme la corruption. Si les entreprises du pays d'accueil souffrent de cette situation, il est probable que les investisseurs extérieurs, qui ne sont pas au courant des informations localement disponibles, sont encore plus fortement découragés.

Même s'il n'est pas négligeable, le coût qu'implique pour les autorités et les entreprises des pays d'accueil la réalisation d'un niveau élevé de transparence doit être mis en balance avec le coût considérable, tant pour les investisseurs domestiques qu'étrangers, qu'entraîne le maintien d'un climat national opaque. Les institutions du pays d'origine et les organisations internationales peuvent aider les autorités du pays d'accueil par des mesures de renforcement des capacités.

L'IDE contribue souvent à améliorer la transparence de l'environnement. Dans certains cas, la présence d'entreprises étrangères encourage les gouvernements à adopter des pratiques plus claires, renforce la transparence des entreprises et contribue à la lutte contre la corruption. Plus généralement, en incitant les entreprises multinationales à respecter des normes convenues telles que la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers, la Déclaration relative à l'investissement international et les Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales, les autorités des pays d'origine peuvent contribuer à élever les normes de responsabilité sociale des entreprises dans les pays d'accueil.

...en examinant les politiques qu'ils mettent en œuvre pour attirer les IDE,

Tout en reconnaissant que les pays développés et les pays en développement ne se disputent généralement pas les mêmes projets d'investissement, les pays développés devraient rester attentifs à l'incidence potentielle des mesures qu'ils prennent, notamment des subventions aux entrées d'investissements directs, sur la capacité des pays en développement à attirer des IDE.

...et en exploitant les synergies entre l'IDE et l'aide publique au développement.

Un autre domaine d'action concerne l'amélioration des synergies entre les flux d'IDE et l'APD. Si, dans certains pays les moins avancés, l'APD a été le seul moyen de compenser l'insuffisance de l'IDE, il semble bien qu'une aide au développement soigneusement ciblée puisse aider à renforcer les apports d'IDE et à créer un cercle vertueux fondé sur une augmentation de l'épargne et de l'investissement. L'APD peut être utilisée pour étayer ou développer des institutions et des politiques dans les pays en développement. Ceci aide à créer un environnement favorable à l'épargne intérieure, ainsi qu'à l'investissement intérieur et étranger et à la croissance. Certains pays donateurs et bénéficiaires travaillent déjà dans ces directions. Les crédits d'APD peuvent servir à financer les actions menées dans les domaines que les investisseurs jugent importants pour leurs décisions d'investissement, notamment en aidant les pays d'accueil à mettre en œuvre certaines des mesures évoquées dans la section précédente. Les efforts visant à améliorer les infrastructures physiques, le capital humain et la santé dans les pays en développement vont tous dans cette direction. De plus, par le biais de ses effets sur la cohésion sociale, l'APD peut faire des pays en développement des lieux d'implantation plus attrayants pour l'IDE.

c) *Le rôle des entreprises multinationales*

Les entreprises multinationales ont elles aussi des responsabilités...

Le secteur privé (notamment les investisseurs étrangers) joue un rôle déterminant dans la croissance économique et contribue à la réalisation des objectifs de développement durable. En conséquence, la façon dont se comportent et sont régies les entreprises privées est importante pour accroître au maximum les avantages de l'IDE pour le développement économique. Les pays de l'OCDE ont lancé plusieurs initiatives pour encourager un comportement responsable des entreprises. Parmi ces initiatives figurent les Lignes directrices de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales.

...comme le stipulent par exemple les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales...

Parmi les dispositions concernant le traitement national et les autres éléments de la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales, les Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales, recommandés par 36 gouvernements Membres et non membres de l'OCDE aux entreprises multinationales opérant dans et à partir de leurs pays, énumèrent un certain nombre de principes dont le respect est volontaire et de normes pour une conduite responsable des entreprises. Ces recommandations peuvent être considérées comme une première approche du Programme d'action pour le développement auquel la communauté internationale doit désormais s'attaquer dans des domaines comme les transferts de technologie, les pratiques de gestion du capital humain, la transparence et la concurrence. De plus, les entreprises devraient s'abstenir de rechercher des exemptions de normes nationales concernant l'environnement, le travail ou la santé.

...et les codes de conduite élaborés par les entreprises elles-mêmes.

Les entreprises multinationales ont cherché à répondre aux préoccupations par la formulation de déclarations ou de codes de conduite qui font état de leur attachement à l'éthique et au respect des réglementations par les entreprises. Les systèmes de gestion ont été conçus pour favoriser le respect de ces engagements, et un certain nombre de systèmes

de gestion normalisés ont vu le jour. Les Principes directeurs peuvent être utilisés par les gouvernements, les associations industrielles et les autres parties prenantes pour soutenir ces initiatives et amener un plus grand nombre d'entreprises à rechercher les meilleures pratiques du point de vue du développement.

d) *L'importance de la coopération internationale*

La coopération internationale reste essentielle...

La coopération internationale, que ce soit sous les auspices d'organisations internationales ou sur un plan bilatéral, peut aider et renforcer les efforts des pays d'accueil, des pays d'origine et des entreprises multinationales concernant l'IDE (point évoqué dans la section précédente). L'intérêt de la coopération dans le contexte des pays d'origine, ou des pays développés en général, tient au fait qu'il est difficile aux pays agissant isolément de progresser dans les domaines suggérés ci-dessus. Le lancement d'une action dans tous les domaines suggérés ci-dessus concernant les pays d'accueil dépasse largement les possibilités de bon nombre des nations les plus pauvres. D'autres pays et organisations peuvent en conséquence apporter leur concours par le biais de mesures axées sur l'assistance technique et le renforcement des capacités.

...ne serait-ce que dans des domaines tels que le renforcement des capacités en matière d'investissement.

Compte tenu des Déclarations de Doha et de Monterrey, qui font du renforcement des capacités un domaine prioritaire pour la coopération internationale, les organisations internationales et les agences nationales compétentes devraient soigneusement évaluer la nécessité d'engager des activités dans le domaine de l'investissement international, notamment en ce qui concerne l'IDE. Il faudrait notamment que les mesures de renforcement des capacités visent à aider les pays en développement à se doter de compétences plus larges dans les domaines suivants : problèmes généraux concernant l'offre, formulation et mise en œuvre de politiques générales à l'égard de l'IDE, et

dispositions particulières concernant la négociation et la mise en œuvre des traités et accords internationaux relatifs à l'investissement étranger.

L'OCDE est bien placée pour contribuer à ces efforts...

L'OCDE a un rôle essentiel à jouer en offrant aux Membres la possibilité de confronter leurs expériences concernant le renforcement des capacités et les instruments de coopération dans le domaine de l'investissement. La méthodologie particulière de l'OCDE fait appel à des examens mutuels sur la base d'une évaluation comparative des politiques suivies en matière d'IDE, à des recommandations émanant de gouvernements ayant des points de vue et des repères culturels différents, et à la surveillance du processus.

...qui doivent être entrepris de concert par plusieurs organisations internationales.

Le succès de cette approche dépendra des mécanismes utilisés pour coordonner l'utilisation des ressources affectées au renforcement des capacités et à l'assistance technique. Le défi est d'une telle ampleur qu'aucune institution ne peut isolément répondre de manière satisfaisante aux besoins des pays en développement. D'où la nécessité d'intensifier la coopération entre les investisseurs et les organismes d'aide, et de faire en sorte que les institutions apportent leur concours aux représentants locaux des organismes d'aide pour les aider à entreprendre des activités plus diversifiées de renforcement des capacités dans le domaine de l'investissement. Ceci suppose au préalable que les responsables des organisations internationales, tant au niveau du siège qu'au niveau local, accordent une très haute priorité au renforcement des capacités dans le domaine de l'investissement.

CHAPITRE I

INTRODUCTION : LA NATURE COMPLEXE DE L'IDE

Avant de passer en revue les nombreux avantages et coûts potentiels liés à l'investissement direct étranger (IDE) dans le contexte du développement, il faut en rappeler l'extrême complexité. Les avantages et les coûts des projets d'investissement varient non seulement en fonction du secteur économique et d'un grand nombre de facteurs socio-politiques, mais également de la stratégie d'entreprise adoptée par les investisseurs, du mode d'entrée de l'IDE, de la position cyclique du pays d'accueil et du pays d'origine et du stade de développement économique du pays d'accueil. Les résultats d'études empiriques et d'études de cas sur les coûts et les avantages de l'IDE doivent par conséquent être soigneusement analysés en tenant compte des facteurs complexes et spécifiques qui peuvent influencer sur des cas concrets. Dans ces conditions, il est difficile de généraliser des conclusions concernant les coûts et les avantages de l'IDE ; il n'est donc pas aisé d'élaborer des indicateurs applicables à tous les cas. Cela étant, afin d'établir un cadre d'analyse pour le reste de ce rapport, les sections suivantes brossent un tableau structuré de quelques-unes des principales sources de différences entre les projets d'IDE.

I.1 Choix de la localisation

Les sociétés disposent de nombreuses possibilités lorsqu'elles décident d'étendre leurs activités à l'étranger : l'IDE, l'exportation, l'octroi de licence et la création d'une co-entreprise ou d'une alliance stratégique. Les théories traditionnelles du commerce international retiennent les avantages liés à la propriété, à la localisation et à l'internalisation – généralement connus sous le nom de paradigme OLI, tel qu'il a été décrit par Dunning en 1993 – afin d'expliquer le choix des entreprises multinationales (EMN) pour l'IDE. Les avantages de propriété correspondent aux actifs détenus par une entreprise lui permettant d'être compétitive sur un marché étranger, bien qu'elle le connaisse moins bien que les entreprises locales et en dépit des coûts engendrés par la création d'une filiale étrangère. On compte généralement parmi les avantages de propriété une technologie et une capacité de gestion plus avancées. Les

avantages de localisation sont ceux qu'un pays d'accueil peut offrir à une entreprise : un marché important, des coûts de main-d'œuvre et/ou de production faibles, ainsi qu'une bonne infrastructure. Les avantages d'internalisation renvoient aux coûts de transaction et existent lorsqu'il est moins onéreux de tirer parti des avantages de propriété et de localisation par le biais de l'IDE plutôt que de l'exportation. Alors que les avantages de propriété et d'internalisation varient en fonction de l'investisseur, l'avantage de localisation dépend du pays d'accueil. Cela étant, ce dernier avantage a probablement pris une place plus importante dans les choix des investisseurs, dans la mesure où les pays d'accueil rivalisent de plus en plus pour attirer l'IDE.

a) *Environnement favorable des pays d'accueil*

Il existe de nombreuses publications relatives aux avantages de localisation de l'IDE. En 1998, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a présenté les principales idées que l'on retrouve désormais systématiquement dans ces publications en répartissant en trois grandes catégories les facteurs de localisation déterminant l'IDE : les facteurs économiques ; le dispositif d'intervention des pouvoirs publics du pays d'accueil en matière d'IDE ; et les dispositions visant à faciliter l'activité des entreprises. Lee et Houde (2000) analysent les six principaux avantages de localisation que peuvent présenter des pays, ainsi que les caractéristiques des flux d'IDE que ces derniers sont susceptibles d'attirer¹. Ces avantages sont :

- *La taille du marché et ses perspectives de croissance.* La taille du marché, ses perspectives de croissance, le degré de développement et le revenu par habitant du pays d'accueil sont des facteurs déterminants dans les décisions de localisation des entreprises multinationales. Les pays d'accueil présentant le plus grand marché, la croissance la plus rapide et le degré de développement le plus avancé offriront aux entreprises les meilleures opportunités de tirer parti de leurs avantages de propriété et de réaliser des économies d'échelle. L'IDE attiré par ce type d'avantage est dit « axé sur le marché ».
- *Les dotations en ressources naturelles et humaines – coût et productivité de la main-d'œuvre compris.* Les avantages en termes de coûts des facteurs et la présence de ressources naturelles et humaines constituent, comme on le verra plus loin, des éléments moteurs de l'IDE. L'investissement direct axé sur les exportations (vers le pays d'origine ou vers un pays tiers) cherche notamment à faire jouer les avantages comparatifs liés au faible coût de la main-d'œuvre ou à l'abondance des ressources naturelles. Des dotations naturelles en

ressources et en main-d'œuvre, l'attention s'est récemment portée sur les dotations en ressources acquises, comme l'existence de biens intermédiaires et de main-d'œuvre qualifiée. La présence d'actifs stratégiques, comme des actifs technologiques et innovants (des marques par exemple), est également devenue un facteur important dans les décisions de localisation des entreprises multinationales.

- *L'infrastructure physique, financière et technologique.* Les différences au niveau de l'infrastructure, comme les transports, influent sur les décisions de localisation de l'IDE, non seulement entre des pays candidats mais entre différentes régions au sein d'un même pays. Ce sont les régions les plus accessibles, et qui engendrent donc les coûts de transport les moins élevés, qui sont les plus susceptibles de bénéficier de l'IDE. Au-delà de la qualité des autoroutes, des voies ferrées, des ports maritimes et des aéroports, la qualité des services de télécommunication a pris une importance croissante du fait de la transformation des secteurs de l'informatique et des télécommunications au cours de ces dernières décennies. L'existence de capacités technologiques de pointe dans le pays d'accueil constitue un facteur important pour attirer l'IDE dans des activités à forte valeur ajoutée.
- *L'ouverture au commerce international et l'accès aux marchés internationaux.* Des réformes économiques, une politique d'ouverture ainsi que d'autres efforts de stimulation du commerce – notamment par le biais d'accords commerciaux bilatéraux et de mesures unilatérales, comme l'abaissement des tarifs douaniers – peuvent attirer l'IDE axé sur l'exportation. Une situation géographique attrayante et stratégique, à proximité d'importateurs potentiels et permettant d'accéder à des marchés régionaux et mondiaux, constitue également un facteur déterminant pour attirer l'IDE, notamment lorsqu'il est tourné vers l'exportation.
- *Le cadre réglementaire et politique et la cohérence de l'action gouvernementale.* La stabilité économique, politique et sociale forment le canevas de la politique d'un pays d'accueil en matière d'IDE. Un régime juridique et un environnement commercial transparents et efficaces sont d'une importance primordiale, dans la mesure où ils permettent de réduire le risque (politique) lié au fait d'exercer une activité dans un environnement inconnu. A cet égard, les règles et les réglementations relatives à l'implantation et aux activités des entreprises étrangères ainsi que la qualité du traitement

réservé à ces dernières sont essentielles. Un bon gouvernement d'entreprise et des pratiques commerciales équitables sont également importantes. Des pratiques administratives bureaucratiques et restrictives, ajoutées à la généralisation de la corruption, engendrent des coûts supplémentaires. De telles pratiques pèsent non seulement sur les décisions initiales d'investissement mais aussi sur le réinvestissement ultérieur des bénéficiaires. Il faut également souligner l'importance des mesures qui affectent le fonctionnement et la structure des marchés, comme les règles relatives au commerce, à la concurrence, aux fusions et acquisitions et aux privatisations, ainsi que de la cohérence de ces mesures. En dernier lieu, un système de protection fiable des investissements constitue une condition minimale à l'IDE. L'absence de procédures transparentes de règlement des différends et l'interprétation abusive des règles existantes peuvent dissuader les investisseurs.

b) *Facteurs motivant les décisions d'investissement*

Les facteurs énumérés précédemment impliquent que certains groupes de pays sont plus ou moins susceptibles d'attirer l'IDE. Mais les décisions d'investissement finales des entreprises multinationales dépendent de considérations stratégiques plus complexes, notamment de la nature des avantages que les investisseurs attendent concrètement d'une délocalisation à l'étranger par opposition à un investissement dans l'économie nationale. D'un point de vue général, l'intégration de la production internationale suppose l'affectation des différentes composantes de la chaîne de valeur d'une multinationale à l'endroit où elles contribuent le plus à la rentabilité. Une partie des principaux « facteurs de motivation » qui sous-tendent l'IDE sont énumérés ci-dessous (pour une autre répartition, voir CNUCED, 1999b) :

- *L'IDE motivé par la recherche de ressources.* On peut dire que le facteur « classique » motivant l'implantation d'une entreprise multinationale dans un pays en voie de développement est la présence de facteurs de production en abondance ou à faible coût. Bien que le facteur de production qui a traditionnellement suscité le plus d'intérêt de la part des investisseurs étrangers soit les ressources naturelles, la présence de main-d'œuvre qualifiée et bon marché devient un facteur de motivation de plus en plus important.
- *Ressources naturelles.* Les multinationales des secteurs comme l'exploitation minière, l'extraction de minerai et l'agriculture à grande échelle sont naturellement intéressées par des pays disposant en abondance des ressources naturelles qu'elles recherchent. Cela étant,

en termes de développement, il faut souligner que les entreprises étrangères ont tendance à exporter directement la majeure partie de leur production et ont largement recours à des intrants importés, ne générant par conséquent (sauf peut-être dans le cas de l'agriculture) qu'un accroissement restreint de l'activité économique du pays d'accueil. Il est probable que cette tendance soit exacerbée par la politique d'importation du pays d'origine des entreprises, qui décourage dans certains cas la transformation des produits dans des pays en développement.

- *Ressources humaines.* L'IDE visant à tirer parti d'une main-d'œuvre bon marché intervient souvent en conjonction avec des approches motivées par la recherche d'efficacité, comme nous le verrons plus loin, dans la mesure où les entreprises multinationales répondent à l'accroissement des tensions salariales dans leur pays d'origine en délocalisant les processus de production à forte intensité de main-d'œuvre dans des pays en développement. En outre, pour les multinationales, les avantages de l'IDE par rapport à d'autres formes d'implication dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre dans des pays en développement, dérivent du fait que les pays d'accueil sont pénalisés au niveau de l'accès à l'information et de la taille, ce qui les empêche de profiter eux-mêmes pleinement de leur dotation en facteurs. Sans l'intervention des multinationales, il peut être très coûteux pour des entreprises de pays en développement de pénétrer les marchés des pays développés.
- *L'IDE motivé par la recherche de marché.* L'accès de produits manufacturés aux marchés du pays d'accueil est un motif important d'investissement dans le secteur manufacturier de pays en développement, notamment lorsque des politiques de substitution des importations et les mesures qui s'y rapportent empêchent d'exporter directement à partir du pays d'origine. D'autres facteurs de motivation sont les coûts de transport, les différences entre les goûts des consommateurs ou, simplement, la taille de l'économie d'accueil. Ce dernier aspect a été exacerbé par la création et/ou le renforcement récent de groupements régionaux, qui semblent avoir débouché sur des investissements considérables visant à alimenter des marchés plus étendus à partir de filiales implantées dans un petit nombre de pays membres de ces groupements².
- *L'IDE motivé par la recherche d'efficacité.* De plus en plus, les stratégies d'accroissement de l'efficacité des entreprises

multinationales par le biais de l'IDE dans des pays en développement, vont plus loin que la simple délocalisation de la production à forte intensité de main-d'œuvre. Dans le cadre d'une telle stratégie, dite « d'externalisation des composants », des entreprises de pays en développement fournissent aux multinationales des produits finis portant la marque de ces dernières. Les avantages potentiels pour le pays d'accueil sont plus importants que dans le cadre de relations se basant uniquement sur la recherche de main-d'œuvre, mais cette approche nécessite également que les entreprises du pays en développement disposent de capacités technologiques relativement avancées. Une autre forme d'investissement direct motivé par la recherche d'efficacité est l'IDE « horizontal » dans des produits différenciés, qui consiste à créer ou à acheter des entreprises à l'étranger dans le but de satisfaire les normes qualitatives et les goûts locaux. Jusqu'ici, ce type d'IDE se limite néanmoins à un nombre relativement restreint de pays en développement de grande taille ou économiquement avancés.

- *L'IDE motivé par la recherche d'actifs stratégiques.* Les entreprises qui recherchent des actifs leur permettant d'être compétitives – et, souvent, leur offrant un début de monopole – recourent à l'IDE dans le but d'acquérir des « actifs stratégiques ». Il est connu que dans certains cas, des entreprises ont investi à l'étranger afin d'acquérir des capacités de recherche et développement (R-D), tandis que d'autres ont délocalisé des activités à forte valeur ajoutée comme la conception de produits ou la R-D. Les pays en développement peuvent se rendre plus attrayants pour ce type d'IDE en investissant dans les ressources humaines et l'infrastructure. Certaines économies asiatiques par exemple ont attiré un volume considérable d'investissements de multinationales dans des centres de R-D et des activités de développement de logiciels au cours des dix dernières années. Un autre type d'actif stratégique (généralement moins avantageux du point de vue du pays d'accueil) que recherchent quelquefois les multinationales est le pouvoir de marché, qui peut être acquis en rachetant des concurrents directs étrangers ou en tentant de prendre le contrôle d'une partie du processus de production vertical.

I.2 Les avantages macro-économiques pour le pays d'accueil

L'impact de l'IDE et, en particulier, les avantages qu'un pays peut chercher à tirer d'entrées d'IDE, dépendent de facteurs macro-économiques comme le rapport épargne/investissement du pays d'accueil, ainsi que de son insertion dans le système financier international. Pour ce qui est du rapport

épargne/investissement, il est primordial de distinguer les pays en développement dont l'épargne nationale suffit à financer un taux optimal d'accumulation du capital, en termes économiques ou sociaux, de ceux qui n'y parviennent pas. Une seconde distinction importante est à faire entre les pays qui bénéficient, théoriquement, d'un accès à un financement illimité du déficit de leur balance des paiements courants par le biais de capitaux empruntés et ceux qui n'en bénéficient pas. (Dans la pratique, cette seconde distinction est notoirement difficile à faire. Très peu de pays en développement sont dans l'impossibilité totale de recourir aux emprunts internationaux. On peut penser qu'une question plus pertinente est celle de savoir si les primes appliquées aux taux d'intérêt sur les emprunts internationaux sont beaucoup plus élevées que les rendements attendus des investissements dans le pays d'accueil.)

Les mécanismes qui permettent potentiellement aux apports d'IDE d'influer sur les performances macro-économiques (et donc sur la croissance économique) peuvent être répartis en trois catégories. L'IDE peut (1) accroître le volume total des capitaux disponibles pour l'investissement dans l'économie d'accueil ; (2) constituer une source de capitaux moins volatile ou « incertaine » que les emprunts et les investissements de portefeuille ; (3) contribuer à l'intégration internationale, générer des externalités positives ou déclencher un processus de réforme structurelle que l'investissement local n'aurait pas suffi à mettre en marche. Il faut toutefois noter que les points (1) et (2) sont des avantages génériques liés à l'investissement quelle que soit, en principe, la nationalité des investisseurs ; l'IDE contribue indirectement à atteindre ces objectifs en apportant des capitaux supplémentaires ou en favorisant des conditions d'investissement plus stables. Le tableau I.1 offre une représentation structurée des liens existant entre les catégories d'avantages (1), (2) et (3) et la situation macro-économique du pays d'accueil.

**Tableau I.1. Les avantages potentiels des apports d'IDE
(en fonction des caractéristiques du pays d'accueil)**

	Accès restreint à l'emprunt international	Accès illimité aux emprunts internationaux
Insuffisance de l'épargne nationale	(1) augmentation des fonds disponibles (3) avantages spécifiques à l'IDE	(2) stabilité du financement extérieur (3) avantages spécifiques à l'IDE
Insuffisance de l'épargne nationale	(3) avantages spécifiques à l'IDE	(3) avantages spécifiques à l'IDE

Comme l'illustre le tableau précédent, les avantages liés à l'accroissement du volume des capitaux disponibles pour l'investissement par le biais de l'IDE concernent essentiellement les pays dont l'accès aux crédits nationaux et internationaux est limité – ou qui payent des primes de risque tellement élevées sur les emprunts que le financement de l'investissement par l'IDE est préférable. La nature de cette « restriction » relève soit de la faiblesse du niveau global de l'épargne nationale, soit de l'incapacité du système financier à assurer une intermédiation suffisante en matière de distribution de crédits. Dans cette catégorie, on s'attend bien sûr à trouver les pays les plus pauvres du monde, ainsi que les pays situés dans des régions où l'ampleur du risque de force majeure dissuade les institutions financières.

La conjonction d'une épargne nationale « insuffisante » et d'un accès relativement libre aux prêts internationaux est souvent caractéristique des économies émergentes et des pays engagés dans un processus d'industrialisation rapide. Dans ces économies, les pouvoirs publics et les entreprises doivent évaluer l'IDE en termes de compromis optimal entre fonds propres et emprunts pour le financement de leur croissance. L'IDE est souvent considéré comme une source de financement extérieur moins volatile que les investissements de portefeuille et les prêts, notamment à court terme, et il stimule par conséquent le taux de croissance en éliminant une partie du risque (pour l'analyse de données récentes, voir chapitre III). En outre, l'augmentation du financement par capitaux propres, qu'ils soient d'origine étrangère ou non, permet de réduire l'endettement des investisseurs du pays d'accueil et, partant, d'atténuer une autre source potentielle de volatilité excessive.

Enfin, dans la mesure où l'IDE débouche sur des avantages macro-économiques qui vont au-delà des avantages génériques liés à l'investissement, ces derniers devraient s'appliquer quelle que soit la situation macro-économique du pays d'accueil (mais pas nécessairement indépendamment de ses caractéristiques structurelles, comme on le verra dans ce rapport).

I.3 Coût économique de l'IDE : quelques mises en garde

La définition la plus éloquente du « coût » économique des apports d'IDE et de la présence d'entreprises étrangères est toute perte de richesse qui en découle pour le pays d'accueil. Cette définition soulève néanmoins des problèmes conceptuels, dans la mesure où l'IDE se conjugue ou contribue souvent à d'importants changements économiques, qui peuvent avoir des retombées positives et négatives. Par exemple, si l'IDE est utilisé avec succès pour générer de la croissance économique dans un pays d'accueil donné, il ne serait pas très logique de qualifier de coût de l'IDE une éventuelle retombée négative de la croissance elle-même.

De plus, il est important de distinguer le coût net du coût brut. Pour améliorer les performances de l'économie d'accueil par exemple, l'IDE doit d'abord influencer sur les structures économiques et les pratiques en place, et certains agents ne manqueront pas de considérer les changements qui en résultent comme une détérioration de leur situation. Le problème pour les pouvoirs publics des pays d'accueil réside dans l'évaluation du coût social et des autres coûts qui pourraient affecter certaines composantes de la société par rapport à l'ensemble des avantages liés à l'investissement. C'est n'est que dans les rares cas où les retombées négatives ne sont pas intrinsèquement liées aux avantages bruts des projets d'investissement que les pouvoirs publics peuvent axer leur politique d'IDE sur le seul aspect de la limitation des coûts.

En dernier lieu, il faut souligner la nécessité de considérer les coûts bruts sur le long terme. Les pouvoirs publics des pays d'accueil qui estiment que les retombées économiques négatives immédiates de l'IDE sont excessives doivent tenir compte de l'impact à plus long terme. En particulier, lorsque l'IDE permet des gains de productivité ou d'efficience, il est susceptible d'avoir un effet négatif à court terme sur la distribution et l'emploi, mais avec suffisamment de flexibilité et d'adaptabilité de l'économie d'accueil, ses effets à long terme sur le bien-être social seront positifs. En l'absence de flexibilité de la main-d'œuvre et du marché des produits, les effets négatifs perdureront nettement plus longtemps, ce que l'on peut néanmoins considérer comme un échec des mesures mises en œuvre par le pays d'accueil et non comme un coût de l'IDE.

I.4 Modes d'entrée

Les flux d'IDE se composent essentiellement de quatre types de transactions du compte de capital (communément appelés « modes d'entrée »), à savoir : les investissements dans des projets nouveaux (qui consistent à créer une entreprise ex nihilo) ; les fusions et acquisitions (F-A) impliquant de nombreux éléments transnationaux ; le réinvestissement de bénéfices dans des entreprises étrangères ; ainsi que les prêts transnationaux et les crédits commerciaux entre des entreprises liées. Les deux dernières catégories n'interviennent pas de façon significative dans un contexte de développement, alors que les bénéfices réinvestis constituent quelquefois une part considérable des flux d'IDE entre économies parvenues à maturité.

Les avantages potentiels de l'IDE résumés précédemment s'appliquent généralement à tous les types d'IDE, indépendamment du mode d'entrée. Les pouvoirs publics de nombreux pays en développement ont néanmoins affiché une nette préférence pour les investissements dans de nouveaux projets et certains ont exprimé leurs inquiétudes concernant les effets des opérations de fusions-acquisitions émanant de l'étranger. Les causes de ce scepticisme

persistant envers les prises de contrôle d'entreprises locales par des investisseurs étrangers sont généralement d'ordre politique et économique.

D'un point de vue *politique*, les pouvoirs publics des pays d'accueil peuvent convaincre relativement facilement leurs électeurs des avantages liés à des investissements dans de nouveaux projets, tandis que l'acquisition d'entreprises nationales bien établies par des étrangers est souvent la source de ressentiment. De plus, lorsque les pouvoirs publics usent de leur influence auprès d'entreprises nationales pour les obliger à poursuivre d'autres objectifs que la maximisation de la valeur pour l'actionnaire, la cession de participations à des investisseurs étrangers peut être interprétée comme une perte de souveraineté. Et enfin, lorsque la restructuration est l'issue probable d'une prise de contrôle par des investisseurs étrangers, les opérations de fusion et d'acquisition, quels qu'en soient les avantages potentiels pour l'ensemble de l'économie d'accueil, sont souvent confrontées à l'opposition de puissants groupes d'intérêts.

Les arguments d'ordre *économique* les plus souvent avancés en faveur de l'investissement dans de nouveaux projets par opposition aux fusions-acquisitions sont liés au montant des capitaux dégagés à terme pour l'investissement productif dans l'économie d'accueil. En dehors du cas improbable où les vendeurs d'une entreprise réinvestissent rapidement la totalité du produit de la cession dans le secteur local des entreprises, le redéploiement du portefeuille va, au moins à court terme, affecter une partie du produit de l'opération de fusion ou d'acquisition à autre chose qu'à l'investissement productif. Ce scénario est exacerbé lorsque les conditions d'investissement dans le pays d'accueil sont perçues comme étant mauvaises, notamment lorsque le niveau de confiance des investisseurs est tellement bas que les pouvoirs publics doivent faire face à des problèmes de fuite des capitaux. Un autre argument d'ordre économique en faveur de l'investissement dans de nouveaux projets se fonde sur l'importance de l'IDE en tant que source de financement extérieur stable. L'irréversibilité de la plupart des investissements de ce type en fait une source de capitaux plus « constante » que les fusions-acquisitions, du moins dans les cas où la prise de contrôle se fait par le biais de l'acquisition d'une société cotée sur le marché secondaire.

Un autre argument qui pourrait expliquer la préférence des pays d'accueil pour les investissements dans de nouveaux projets découle du fait que les facteurs de motivation répertoriés précédemment ne sont pas systématiquement valables selon le mode d'entrée. Le tableau I.2 offre une représentation structurée des facteurs de motivation en fonction du mode d'entrée choisi.

Tableau I.2. Facteurs de motivation prédominants et modes d'entrée

IDE axé sur la recherche :	Nouveaux projets	Fusions et acquisitions
de ressources	oui	rare
de marchés	oui	oui
d'efficacité	rare	oui
d'actifs stratégiques	rare	oui

Bien qu'il faille éviter de tirer des conclusions définitives de cette simple classification, il est intéressant de constater que l'IDE axé sur la recherche de ressources, et que s'emploient à attirer presque tous les pays qui en sont aux premiers stades de développement économique, tend à prendre la forme d'investissements dans de nouveaux projets. A l'inverse, l'IDE orienté vers l'acquisition d'actifs stratégiques donne essentiellement lieu à des prises de contrôle ; bien que ce type d'investissement ait généralement des retombées positives pour le pays d'accueil, certains cas particuliers continuent d'inquiéter les pouvoirs publics. La valorisation de technologies acquises par le biais de fusions-acquisitions, par exemple, peut ne pas tenir compte des effets externes potentiels qui y sont liés ; leur transfert hors de l'économie d'accueil par la suite pourrait globalement déboucher sur une perte économique. Un autre exemple de fusions-acquisitions « non grata » est le cas où des investisseurs étrangers rachètent des entreprises essentiellement dans le but d'accroître leur pouvoir de marché. Ce type d'opération peut étouffer la concurrence dans l'économie d'accueil.

I.5 Structure du reste de l'étude

Le reste de cette étude couvre plusieurs thèmes, dont les tendances récentes, l'impact des investissements étrangers sur la croissance macro-économique, les avantages et les coûts sociaux et environnementaux de l'IDE, ainsi que les stratégies visant à tirer parti de l'IDE. Nous nous concentrerons principalement sur l'impact de l'IDE sur la croissance économique, qui est généralement considérée comme le moyen le plus efficace d'atténuation de la pauvreté, notamment dans les pays les plus pauvres.

Bien qu'il faille admettre que l'IDE constitue l'une des seules sources de financement pour certains pays et la source la plus stable pour d'autres, l'accent a été mis sur les avantages spécifiques de l'IDE en termes de développement plutôt que sur d'autres type de formation de capital (avantages de type 3 dans le tableau I.1). Les publications économiques identifient trois grands mécanismes

permettant à l'IDE d'avoir un impact positif sur la croissance économique en dehors de celui qui résulte d'investissements financés par d'autres moyens. Premièrement, l'IDE peut jouer un rôle essentiel dans l'intégration des pays en développement dans les flux commerciaux mondiaux et, partant, être à la clé des avantages communément admis d'une répartition internationale accrue du travail. Deuxièmement, les « nouvelles théories de la croissance » soulignent l'impact des externalités (comme les retombées technologiques et la génération de capital humain) liées à l'investissement étranger sur les performances économiques locales. Troisièmement, l'IDE peut directement influencer sur les performances du secteur des entreprises de l'économie d'accueil en stimulant la concurrence et la restructuration des entreprises. Chacun de ces mécanismes est analysé en détail.

La structure de cette étude est la suivante (pour une synthèse plus intuitive, voir encadré I.1) : le chapitre II analyse certaines des tendances récentes concernant l'IDE dans des pays membres et non membres de l'OCDE. Le chapitre III examine l'impact global de l'IDE sur la croissance économique. Le chapitre IV traite des liens entre l'IDE et le commerce international, notamment du rôle de l'IDE en tant que stimulant de la croissance économique par le biais de l'intégration commerciale. Le chapitre V analyse les éléments qui tendent à montrer que les transferts de technologie ont un impact sur la croissance. Le chapitre VI examine l'impact de l'IDE sur la formation de capital humain dans l'économie d'accueil. Le chapitre VII est consacré à l'impact de l'IDE sur la concurrence dans le secteur des entreprises de l'économie d'accueil. Le chapitre VIII étudie les éléments démontrant l'impact de l'IDE sur la restructuration et sur le gouvernement d'entreprise. Le chapitre IX présente des preuves empiriques des liens qui existent entre l'IDE et des variables non économiques, comme des indicateurs sociaux et environnementaux. Le chapitre X traite des évolutions politiques qui ont influencé les tendances en matière d'IDE au cours des dix dernières années et analyse certains des dispositifs d'action mis en place pour maximiser les avantages liés à l'IDE.

Encadré I.1. Structure de la présente étude

Synthèse

Résumé et conclusions

Rapport principal

Introduction : la nature complexe de l'IDE (Chapitre I)

Tendances récentes (Chapitre II)

Impact de l'IDE sur la croissance (Chapitre III)

Les liens entre l'IDE et le commerce (Chapitre V)

L'IDE source d'externalités :

L'IDE et la formation de capital humain (Chapitre II)

L'IDE source de changement structurel

L'IDE et la concurrence (Chapitre III)

L'IDE et la restructuration des entreprises (Chapitre IV)

L'IDE et les indicateurs non économiques de qualité de vie (Chapitre V)

Quelques exemples de mesures visant à tirer parti de l'IDE (Chapitre VI)

NOTES

1. Certains de ces avantages peuvent appartenir à plusieurs catégories. Par exemple, la promotion de l'investissement et la protection de l'investisseur font partie à la fois du cadre réglementaire du pays d'accueil et des dispositions visant à faciliter le commerce. De même, l'abondance de ressources naturelles bon marché relève à la fois de l'IDE axé sur la recherche de ressources / d'actifs et sur la recherche d'efficience.
2. Ce constat est particulièrement vrai pour l'investissement au Mexique après la signature de l'ALENA.

CHAPITRE II

TENDANCES RECENTES DE L'IDE

L'investissement direct étranger a été une caractéristique essentielle de l'économie mondiale et de la mondialisation au cours de ces 20 dernières années. Il implique la création d'entreprises à l'étranger ou l'acquisition de participations importantes dans des entreprises étrangères. Cette forme d'investissement s'est développée à un rythme sans précédent pendant deux décennies et a été plus de trois fois plus importante que les aides publiques. Cette tendance n'a connu qu'une brève interruption pendant la récession du début des années 90. Les entreprises s'implantant à l'étranger par le biais de l'investissement direct, ainsi que les secteurs et les pays qui en bénéficient, n'ont jamais été plus nombreux. Au niveau micro-économique, le commerce électronique et les nouvelles technologies entraînent de profonds changements organisationnels, transformant la chaîne de valeur de nombreux secteurs d'activité. Les entreprises multinationales évoluent tant au niveau de leur structure qu'au niveau de leur stratégie d'IDE.

Aujourd'hui, quelque 60 000 entreprises dans le monde ont créé plus de 500 000 filiales étrangères, les apports d'IDE étant évalués à près de 4 000 milliards de dollars des États-Unis. On estime que la production brute totale de ces filiales a atteint plus de 2 600 milliards de dollars et que plus de 35 millions d'emplois ont été créés dans les pays d'accueil. Tandis que 90 % environ des maisons mères ont leur siège dans un pays membre de l'OCDE, un peu plus de la moitié des filiales étrangères sont implantées dans des pays non membres. Ces dernières constituent une source essentielle de production industrielle et d'emplois dans de nombreux pays émergents et en développement¹. Ce chapitre analyse les facteurs déterminant la localisation de l'IDE, ainsi que les tendances récentes et l'évolution des stratégies qui influent sur celles-ci. L'étude de ces évolutions récentes contribue à appréhender la marge de progression de l'IDE ainsi que les avantages potentiels pour les pays en développement.

II.1 Vue générale de l'IDE

La croissance de l'IDE mondial a été exceptionnelle ces dernières années et la production et la consommation mondiales de biens et de services se sont de plus en plus internationalisées au cours des deux dernières décennies. La valeur en dollars des apports d'IDE mondiaux a atteint un montant record de 1 300 milliards en 2000 contre à peine plus de 200 milliards en 1993. Alors qu'au début des années 90, les flux d'IDE de pays membres de l'OCDE vers des pays en développement représentaient environ 30 % des flux de capitaux privés vers ces derniers, cette part atteignait 80 % en 1999. En 1980, l'encours de l'IDE représentait seulement 5 % du PIB mondial ; à la fin des années 90, il avait plus que triplé, pour atteindre 17 % (CNUCED 2001d). Cela étant, la majeure partie de l'investissement mondial est très concentrée et continue de bénéficier à des pays membres de l'OCDE. Plus de 90 % des sorties d'IDE proviennent de pays de l'OCDE. Ces dernières années, ces pays ont également bénéficié des trois-quarts environ des entrées d'IDE (tableau II.1).

Tableau II.1. Total des flux d'IDE mondiaux

(en millions de dollars US)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Sorties totales						
Monde	355 284	391 554	466 030	711 914	1 005 782	1 149 903
OCDE	306 148	335 908	400 126	676 816	947 115	1 050 052
(OCDE en % du monde)	(86 %)	(86 %)	(86 %)	(95 %)	(94 %)	(91 %)
Entrées totales						
Monde	331 068	384 910	477 918	692 544	1 075 049	1 270 764
OCDE	223 928	238 884	292 010	511 564	865 143	1 041 909
(OCDE en % du monde)	(68 %)	(62 %)	(61 %)	(74 %)	(80 %)	(82 %)

Note : compte tenu du fait que les définitions statistiques diffèrent de celles utilisées dans les Statistiques d'investissement direct international de l'OCDE, les données de ce tableau ne peuvent être comparées directement à celles des tableaux 2, 3 et 4.

Source : World Investment Report 2001, CNUCED.

Cela étant, même entre les pays de l'OCDE, il existe des différences notables (tableau II.2). Les 15 États membres de l'Union européenne ont été la principale source d'IDE, suivis de deux pays membres de l'OCDE d'Amérique du Nord, à savoir le Canada et les États-Unis. À l'inverse, l'importance relative des pays membres de l'OCDE de la région Asie-Pacifique a considérablement reculé, passant de plus de 20 % en 1989-91 à 3,5 % en 1998-2000. Cet

effondrement s'explique essentiellement par la perte d'importance du Japon en tant que source d'IDE par rapport à l'Europe et à l'Amérique du Nord.

Tableau II.2. Sorties d'IDE par région d'origine

Région d'origine	Moyenne annuelle			
	1989-91	1992-94	1995-97	1998-2000
Total mondial (valeur en milliards d'USD)	215.3	234.5	404.3	955.9
	En pourcentage du total			
Régions de l'OCDE (30)	95.0	87.3	84.9	92.9
Asie-Pacifique (4)	20.9	8.9	8.1	3.5
Europe (23)	57.9	49.7	50.7	71.5
UE (15)	52.9	45.6	45.9	67,6
Amérique du Nord (3)	16.2	28.6	26.1	17.8
Régions non membres de l'OCDE	5.0	12.7	15.1	7.1
Asie/Pacifique	3.1	10.5	11.6	5.2
Asie orientale & Pacifique	3.1	10.0	10.4	4,7
Chine	0.4	1.5	0,5	0,2
ANASE (10)	0.6	2.1	2,7	0,5
Asie du sud	0.0	0.0	0.0	0,0
Europe & Asie centrale	0.0	0.0	0.4	0.3
Amérique latine & Caraïbes	0.4	1.9	2.1	1.4
MERCOSUR (4)	0.3	0.4	0.8	0,4
Moyen-Orient & Afrique du Nord	1.1	0.1	0.3	0.1
Afrique sub-saharienne	0.5	0.2	0.6	0.2

1. Les « régions de l'OCDE » regroupent les pays membres de l'OCDE de l'Asie-Pacifique (4), d'Europe (23) et d'Amérique du Nord (3).

2. Les pays membres de la région « Asie-pacifique » sont l'Australie, la Corée du Sud, le Japon et la Nouvelle-Zélande.

3. Les pays membres « d'Europe » sont les pays membres de l'UE (15), la Hongrie, l'Islande, la Norvège, la Pologne, la Slovaquie, la République tchèque, la Suisse et la Turquie.

4. Les pays de « l'UE (15) » sont l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni et la Suède.

5. « L'Amérique du Nord » comprend le Canada, les États-Unis et le Mexique.

6. « L'ANASE » est formée par le Cambodge, l'Indonésie, la Malaisie, le Myanmar, Brunei, les Philippines, le Laos, Singapour, la Thaïlande et le Viêt-nam

7. Le « Mercosur (4) » est formé par l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay

On considérera que les pays membres des groupements régionaux ci-dessus ont été les mêmes au cours de toute la période.

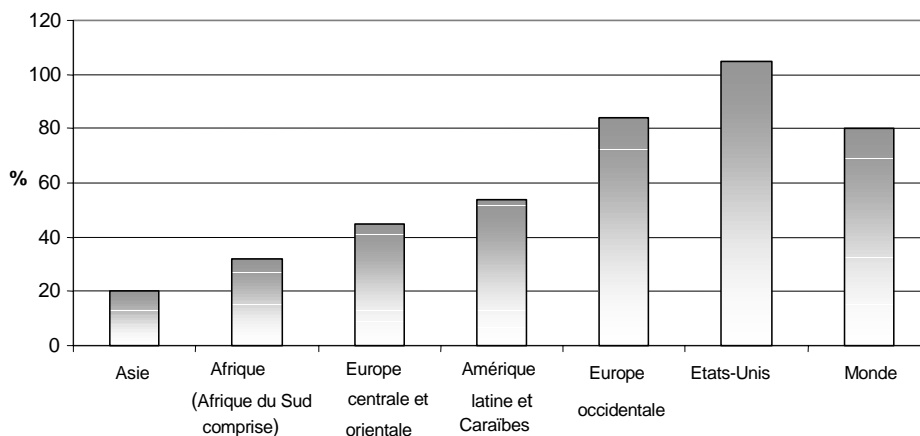
Sources : Nations unies, Rapport sur l'investissement dans le monde (différentes années)

a) *Secteurs et modes d'entrée*

Le poids relatif des différents modes d'entrée de l'IDE a évolué ces dernières années. Les fusions-acquisitions ont gagné en importance, tandis que les investissements dans des nouveaux projets ont régulièrement cédé du terrain. Entre 1980 et 1999, la valeur des fusions et acquisitions a augmenté tous les ans de 42 % en moyenne, pour atteindre 3 400 milliards de dollars en 2000 (CNUCED, 2000a et Thomson Financial, 2002)². Près des quatre cinquièmes de l'IDE sont désormais consacrés à des fusions ou à des acquisitions. Les grandes multinationales, mais aussi les PME, se sont impliquées de manière croissante dans des opérations transnationales de fusion et d'acquisition. Un tiers des acquisitions transnationales avaient une valeur inférieure à 100 millions de dollars US et 3 % ont été évaluées à moins de 1 million de dollars US. Bien que fusions et acquisitions soient souvent évoquées comme des opérations simples, la plupart d'entre elles impliquent des prises de contrôle. Pour des raisons tactiques, les entreprises concernées décrivent une prise de contrôle comme une fusion.

S'agissant des tendances relatives au mode d'entrée, elles diffèrent notablement selon que les entreprises investissent dans des pays développés ou dans des pays en développement, où les investissements dans de nouveaux projets continuent de dominer. Toutefois, entraînées par les privatisations, les fusions et acquisitions sont également devenues un mode d'entrée de plus en plus répandu dans les pays en développement ces dernières années. Cela étant, en termes de valeur, les pays en développement continuent de ne représenter que 10 % au plus du total des opérations de fusions-acquisitions. Début 2000, la part des pays en développement dans la valeur des opérations de fusion-acquisition était de 10 %, bien qu'elle ait été en augmentation depuis le milieu des années 90. Deux-tiers des flux d'IDE vers les pays en développement peuvent être considérés comme des investissements dans de nouveaux projets, bien qu'il y ait d'importantes différences régionales : la part de l'IDE réalisé sous forme de fusions et d'acquisitions en Amérique latine est passée de 18 % en 1987-89 à 54 % en 1998-2000. En Asie, elle est passée de 8 % à 20 % sur la même période. Le schéma II.1 illustre la part que représentent les fusions et acquisitions dans l'IDE des différentes régions.

Graphique II.1 Part des fusions-acquisitions transnationales dans les entrées d'IDE, 1998-2000



Source : CNUCED (2001d). Basé sur des données de Thomson Financial Securities.

La ventilation sectorielle des fusions-acquisitions transnationales a également changé. Au début des années 90, la majeure partie des opérations de fusions-acquisitions transnationales étaient réalisées dans le secteur manufacturier, mais en 2000, c'est le secteur tertiaire qui s'était taillé la part du lion. Les secteurs de la finance, des services aux entreprises, des transports, du stockage et des communications ont enregistré une augmentation particulièrement sensible du nombre et de la valeur des opérations de fusions-acquisitions. Dans le secteur manufacturier, l'alimentation, les boissons, le tabac, ainsi que le charbon, le pétrole et les combustibles nucléaires continuent d'être caractérisés par un nombre important d'opérations de fusions-acquisitions. Le tableau II.3 synthétise l'évolution de la ventilation sectorielle des fusions et acquisitions transnationales au cours des années 90.

Cette tendance se reflète également dans l'IDE global. En 2000, plus de la moitié des sorties d'IDE en provenance de pays de l'OCDE était liée au secteur des services, les banques et d'autres institutions financières représentant la part la plus importante. Cela étant, c'est l'IDE dans les secteurs de l'électricité, du gaz, de l'eau et des télécommunications qui a connu l'augmentation la plus marquée, du fait du mouvement de privatisation et de libéralisation étendu qu'ont connu ces entreprises de services aux collectivités au cours des dix dernières années. La part de l'IDE affectée au secteur primaire a diminué régulièrement entre 1985 et 1995, mais d'importants investissements dans l'extraction de pétrole et de gaz ont renversé cette tendance en 2000 (schéma II.2). A l'inverse, la part du secteur manufacturier a augmenté régulièrement

entre 1985 et 1995, mais elle a enregistré une baisse relative en 2000 par suite de l'essor de l'IDE lié au secteur des services.

Tableau II.3 Les fusions et acquisitions par secteur / activité du vendeur

(en millions de dollars US)

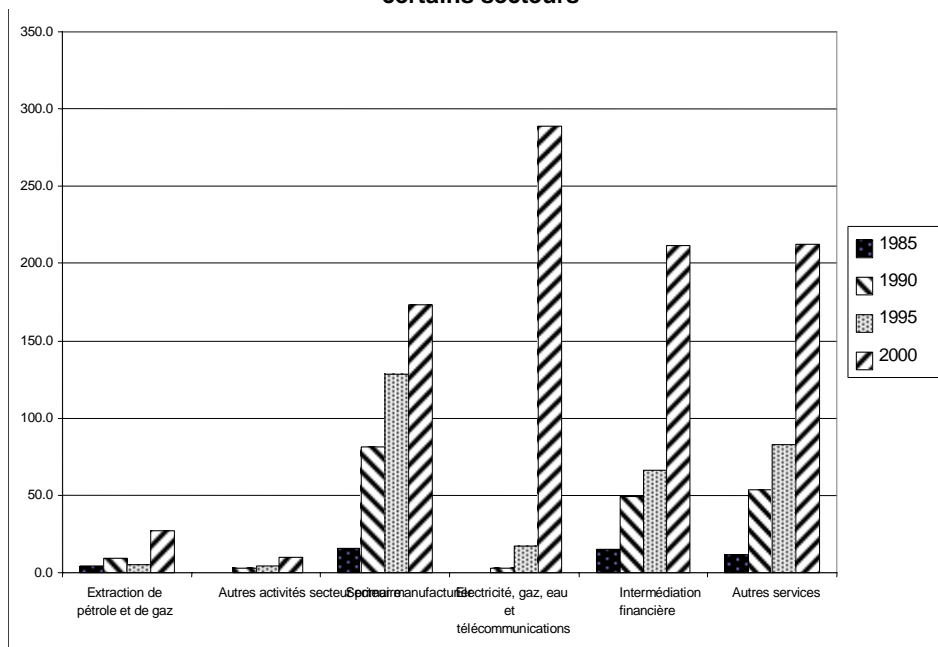
	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Total	115 623	150 576	79 280	127 110	227 023	531 648	1 143 816
Secteur primaire	3 911	5 170	3 637	5 517	7 935	10 599	9 815
Secteur manufacturier	73 727	75 495	43 222	69 321	88 522	263 206	291 654
<i>dont:</i>							
Alimentation, boissons et tabac	14 462	12 676	9 398	13 528	6 558	17 001	50 247
Charbon, pétrole et combustibles nucléaires	17 868	6 480	1 596	4 216	13 965	67280	45 015
Chimie et produits chimiques	5 008	12 275	5 581	20 061	15 430	31 806	30 446
Équipement électrique et électronique	6 998	6 114	6 198	3 432	7 573	35 819	53 859
Secteur tertiaire	37 986	69 911	32 384	52 270	130 232	257 843	842 342
<i>dont:</i>							
Électricité, gaz et eau	116	609	1 847	2 510	21 274	32 249	46 711
Transports, stockage, communications	2 182	14 460	3 035	13 540	17 523	51 445	365 673
Finance	14 471	21 722	13 178	10 568	36 693	83 432	183 665
Services aux entreprises	3 009	11 831	3 808	8 406	13 154	42 497	137 416
Autre	0	0	37	1	334	0	5

Source : base de données transfrontalières de la CNUCED sur les fusions et acquisitions

II.2 Le contexte des pays en développement

Tandis que l'IDE se concentre essentiellement dans les pays de l'OCDE, la part des flux investis dans des pays non membres de l'OCDE est également répartie de façon très inégale. Les flux d'IDE vers des pays non membres sont principalement dirigés vers l'Amérique latine et l'Asie : les deux tiers des flux totaux d'IDE en provenance de pays de l'OCDE vers des pays non membres vont à ces régions (tableau II.4). En outre, la majorité des 10 principaux pays non membres bénéficiant d'IDE en provenance de pays de l'OCDE est située dans ces régions (tableau II.5). Au cours des années 90, les 10 principaux bénéficiaires non membres sont restés les mêmes dans l'ensemble, représentant un peu plus de 50 % des sorties totales d'IDE de pays de l'OCDE à destination de pays en développement. Les raisons pour lesquelles certains pays accusent un tel retard sont, dans l'ensemble, en dehors du champ couvert par ce rapport. L'encadré II.1 tente toutefois d'apporter quelques éclaircissements au cas de l'Afrique.

Graphique II.2. Total des sorties d'IDE en provenance de pays de l'OCDE vers certains secteurs



Source : OCDE, Statistiques d'investissement direct international

Tableau II.4. Sorties d'IDE, par région

	En millions de dollars des États-Unis				En pourcentage du total			
	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000
MONDE	61 277	235 836	335 194	1 068 786	100	100	100	100
<i>dont :</i>								
Pays de l'OCDE	42 055	189 166	263 716	904 349	68.6	80.2	79.7	84.6
Pays non membres de l'OCDE	19 222	46 670	71 437	137 747	31.4	19.8	21.3	12.9
<i>dont</i>								
Afrique	404	195	3 100	7 267	0.7	0.1	0.9	0.7
Asie*	2 171	12 650	25 106	29 494	3.5	5.4	7.5	2.8
Europe*	8	408	3 570	14 026	0.0	0.2	1.1	1.3
Amérique Latine et Caraïbes*	9 101	18 948	23 632	68 374	14.9	8.0	7.1	6.4
Proche et Moyen-Orient	212	1 056	1 936	1 571	0.3	0.4	0.6	0.1
Non spécifiés	7 325	13 413	14 093	17 015	12.0	5.7	4.2	1.6

* hors pays de l'OCDE

Source : OCDE, Statistiques d'investissement direct international.

Tableau II.5. Principaux bénéficiaires non membres de l'OCDE des sorties d'IDE de pays membres de l'OCDE

(en millions de dollars des États-Unis)

		1985	1990		1995		2000	
1	Brésil	785	Singapour	2 458	Brésil	9 271	Brésil	20 032
2	Indonésie	616	Brésil	2 118	Chine	6 898	Singapour	9 167
3	Singapour	562	H.K. Chine	1 949	H.K.	3 654	Bermudes	7 507
4	Égypte	426	Indonésie	1 931	Chine			
5	H.K. Chine	322	Thaïlande	1 645	Argentine	3 578	Chine	7 041
6	Chine	319	Malaisie	1 271	Indonésie	3 143	Argentine	5 584
7	Antilles néerl.	247	Malaisie	1 271	Singapour	3 005	Venezuela	5 303
8	Malaisie	181	Taipeh chinois	816	Thaïlande	2 794	Philippines	5 127
9	Liberia	159	Argentine	748	Chili	2 115	Colombie	3 007
10	Guatemala	140	Chili	646	Malaisie	1 674	Taipeh chinois	2 653
			Liberia	552	Afrique du Sud	1 519	Afrique du Sud	2 288
<i>Les 10 premiers pays en pourcentage de l'IDE total vers des pays non membres de l'OCDE</i>		19.5 %		30.3 %		52.7 %		49.1 %

Source : OCDE, Statistiques d'investissement direct international.

Encadré II.1. Entrées d'IDE en Afrique

En 2000, l'ensemble du continent africain (à l'exception de l'Afrique du sud) a enregistré des entrées d'IDE estimées aux alentours de 8.2 milliards de dollars. A titre de comparaison, ceci équivaut au montant des entrées d'IDE en Finlande cette même année, et représente seulement 0,6 % des flux mondiaux totaux d'IDE. Plusieurs études récentes ont cherché à expliquer cette impuissance manifeste des pays africains à attirer des investisseurs étrangers.

Les principaux facteurs ayant suscité des IDE en Afrique ces dernières décennies paraissent avoir été l'existence de ressources naturelles dans les pays d'accueil (les investissements dans les industries pétrolières du Nigeria et de l'Angola par exemple) et, dans une moindre mesure, la taille de l'économie locale. La faiblesse des IDE dans la plupart des autres pays d'Afrique s'explique très probablement par les mêmes facteurs qui ont été responsables de la faiblesse générale de l'investissement privé rapporté au PIB dans l'ensemble du continent. Selon certaines études, la raison en serait que si les rendements bruts des investissements peuvent être très élevés en Afrique, le poids de la fiscalité et le risque significatif de pertes de capital neutralisent très largement cet avantage. S'agissant des facteurs de risque, les analystes s'accordent désormais à reconnaître la pertinence de trois d'entre eux en particulier : l'instabilité macro-économique, la perte d'actifs due au non-respect des contrats et les destructions physiques résultant de conflits armés (voir par exemple Hernández-Catá, 2000). Le deuxième de ces risques est peut-être le plus dissuasif pour les investisseurs domiciliés à l'étranger dans la mesure où ils sont généralement exclus des réseaux informels qui se mettent en place en l'absence de système judiciaire transparent.

Plusieurs autres facteurs susceptibles de freiner l'IDE ont été avancés dans des études récentes, notamment le manque apparent de viabilité des politiques nationales, la médiocre qualité des services publics et le régime fermé des échanges (voir par exemple Dollar et Easterly, 1998). Même lorsque les obstacles à l'IDE ne semblent pas insurmontables, les investisseurs peuvent néanmoins être fortement tentés de rester dans l'expectative. L'IDE (et notamment le financement de projets entièrement nouveaux) est pour une large part irréversible de sorte que là où les investisseurs ont le sentiment que les risques sont élevés, de très fortes incitations seront nécessaires pour les amener à entreprendre des IDE au lieu de retarder leur décision (Serván, 1996). Ce problème est aggravé lorsqu'un déficit de démocratie, ou d'autres formes de légitimité politique, fait que le système de gouvernement peut être brutalement modifié.

Un petit nombre de pays ont cependant réussi à attirer des IDE, apparemment grâce à la qualité des conditions offertes localement aux entreprises. Selon Morisset (2000), il est apparu à la fin des années 90 que des pays comme le Mozambique, la Namibie, le Sénégal et le Mali offraient un climat relativement favorable à l'investissement grâce, semble-t-il, aux efforts faits par les gouvernements pour encourager la libéralisation des échanges, au lancement de programmes de privatisation, à la modernisation des codes d'investissement et à l'adoption des accords internationaux relatifs à l'IDE, au développement d'un petit nombre de projets prioritaires ayant une large incidence économique et, enfin, à la forte médiatisation des efforts ainsi engagés pour informer les investisseurs de ces améliorations.

Tableau II.6. Les 20 premiers pays non membres de l'OCDE bénéficiaires de l'encours total des apports d'IDE

(en % du PIB)

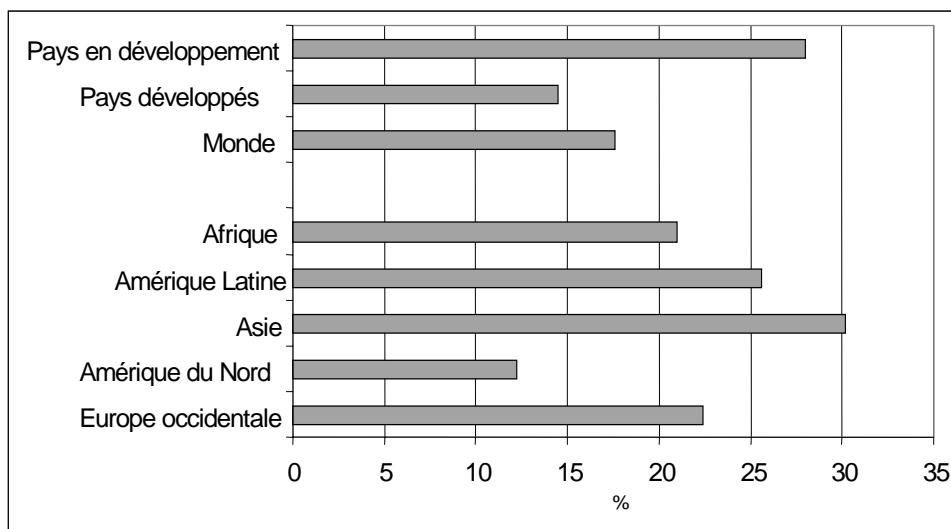
	1980	1985	1990	1995	1999
1 Chine	3.1	3.4	7.0	19.6	30.9
2 Brésil	7.4	11.5	8.0	6.0	21.6
3 Hong Kong, Chine	487.0	413.6	217.5	135.4	255.5
4 Singapour	52.9	73.6	76.3	70.0	97.5
5 Indonésie	14.2	28.6	34.0	25.0	46.2
6 Argentine	6.9	7.4	6.4	9.9	22.1
7 Malaisie	21.1	23.7	24.1	32.9	65.3
8 Bermudes	837.1	774.2	871.0	1176.3	1936.2
9 Chili	3.2	14.1	33.2	26.2	55.2
10 Arabie Saoudite	-	25.2	21.5	17.8	20.0
11 Taïpeh chinois	5.8	4.7	6.1	6.0	8.0
12 Thaïlande	3.0	5.1	9.6	10.4	17.5
13 Afrique du Sud	21.3	16.3	8.6	11.2	39.5
14 Nigeria	2.6	5.5	28.3	50.0	44.5
15 Venezuela	2.7	2.6	4.7	9.0	20.9
16 Égypte	9.9	16.4	25.6	23.9	19.2
17 Colombie	3.2	6.4	8.7	8.0	21.9
18 Inde	0.7	0.5	0.6	1.7	3.6
19 Viêt-nam	0.2	0.6	3.6	31.1	55.6
20 Philippines	3.9	8.5	7.4	8.2	14.9

Note : pour certains pays asiatiques, la forte progression du ratio IDE/PIB entre 1995 et 1999 résulte des effets de la crise asiatique, qui a causé une contraction du PIB.

Source : CNUCED (2001d).

Graphique II.3 Encours des apports d'IDE, 2000

(en pourcentage du PIB)



Source : CNUCED

Pour les pays membres de l'OCDE, les sorties d'IDE vers des pays en développement n'ont représenté qu'une petite partie de leur PIB et des sorties totales. Cela étant, l'IDE a été d'une grande importance pour certains pays en développement ; il a été la principale source de financement extérieur pour quelques-uns, notamment pour les régions les moins développées du monde. De plus, les pays en développement ont attiré un encours d'IDE rapporté au PIB généralement supérieur à celui enregistré par les économies matures (schéma II.3). Les pays non membres de l'OCDE qui figurent parmi les 20 premiers bénéficiaires des sorties mondiales totales d'IDE ont, dans la plupart des cas, bénéficié d'apports d'IDE élevés comparé à la taille de leur économie.

Certains pays caractérisés par des entrées d'IDE considérables, comme Singapour ou les Bermudes, affichent un ratio IDE/PIB élevé (tableau II.6). A l'inverse, la capacité d'autres pays à attirer des IDE est un peu plus nuancée lorsque les entrées sont rapportées à la taille de l'économie. La Chine en est un bon exemple, l'encours des apports d'IDE rapporté à son PIB (30 %) se situant dans la moyenne de l'Asie dans son ensemble. Des pays comme l'Indonésie (46,2 %), la Malaisie (65,3 %), le Chili (55,2 %), le Nigeria (44,5 %) et le Viêt-nam (55,6 %) atteignent des ratios nettement supérieurs aux moyennes mondiales et aux ratios affichés par l'UE (22,2 %), les États-Unis (11,1 %) et le Japon (1,0 %).

Tableau II.7. Ventilation de l'IDE dans quelques pays en développement

	Trois principaux secteurs (% du total)	Trois principaux pays d'origine (% du total)
Chine (flux cumulés 1998-2000)	Secteur manufacturier (46%) Gestion immobilière (16%) Services aux collectivités (6%)	Hong Kong (41%) États-Unis (10%) Îles Vierges (9%)
Hong Kong, Chine (encours fin 2000)	Groupes d'investissement / immobilier (60%) Vente en gros / au détail (11%) Banques (9%)	Îles Vierges (32%) Chine continentale (31%) Bermudes (10%)
Singapour (entrées 2000)	Produits et composants électroniques (48%) Produits chimiques (30%) Équipement de transport (5%)	États-Unis (40%) Japon (16%) France (4%)
Indonésie (entrées cumulées 1967 – milieu de 2000)	Produits chimiques et pharmaceutiques (30%) Papier (11%) Électronique, commerce et autres services (10%)	Japon (16%) Royaume-Uni (9%) Singapour (8%)
Malaisie (flux 2000-01)	Produits électriques et électroniques (51%) Papier, imprimerie et édition (9%) Produits miniers non métalliques (8%)	États-Unis (28%) Japon (16%) Pays-Bas (11%)
Taipeh chinois (flux totaux autorisés 1952-2000)	Produits électriques et électroniques (24%) Banque et assurance (15%) Services (11%)	États-Unis (24%) Japon (21%) Hong Kong (8%)
Thaïlande (entrées totales nettes 1995-99)	Commerce (25%) Machines et transports (11%) Électroménager (10%)	Japon (27%) États-Unis (17%) Singapour (13%)
Inde (flux autorisés 1991-février 2001)	Combustibles (28%) Télécommunications (19%) Équipements électriques (10%)	États-Unis (22%) Maurice (11%) Royaume-Uni (8%)
Viêt-nam (flux 2000)	Pétrole et gaz (59%) Industrie légère (18%) Industrie lourde (9%)	Royaume-Uni (30%) Inde (25%) Taipeh chinois (15%)
Philippines (flux 2000)	Secteur manufacturier (46%) Activités liées à l'énergie (32%) Exportation de services (13%)	États-Unis (36%) Japon (27%) Hong Kong (11%)
Brésil (flux 2000 / encours avril 2001)	Courrier et télécommunication (36%) Banque (21%) Énergie (10%)	États-Unis (24%) Espagne (15%) Paradis fiscaux (12%)
Argentine (flux 1994-2000)	Gaz et pétrole (25%) Télécommunications (13%) Bâtiment et infrastructures (9%)	États-Unis (32%) Espagne (29%) France (9%)
Chili (flux concrétisés 1974-octobre 2001)	Activités minières (33%) Services (23%) Électricité, gaz, eau (18%)	États-Unis (31%) Espagne (20%) Canada (14%)
Venezuela (flux 1997 – octobre 2001)	Secteur manufacturier (60%) Transports (13%) Services financiers (9%)	Îles Caïmans (35%) États-Unis (15%) Pays-Bas (13%)
Colombie (encours des apports d'IDE septembre 2001)	Secteur manufacturier (27%) Services financiers (25%) Services aux collectivités (19%)	États-Unis (26%)* Espagne (13%)* Panama (10%)*
Afrique du Sud (encours fin 2000)	Finance, assurance (39%) Exploitation de mines et de carrières (28%) Secteur manufacturier (26%)	Royaume-Uni (74%) États-Unis (6%) Allemagne (6%)

* : données hors pétrole (soit 3 % des apports totaux)

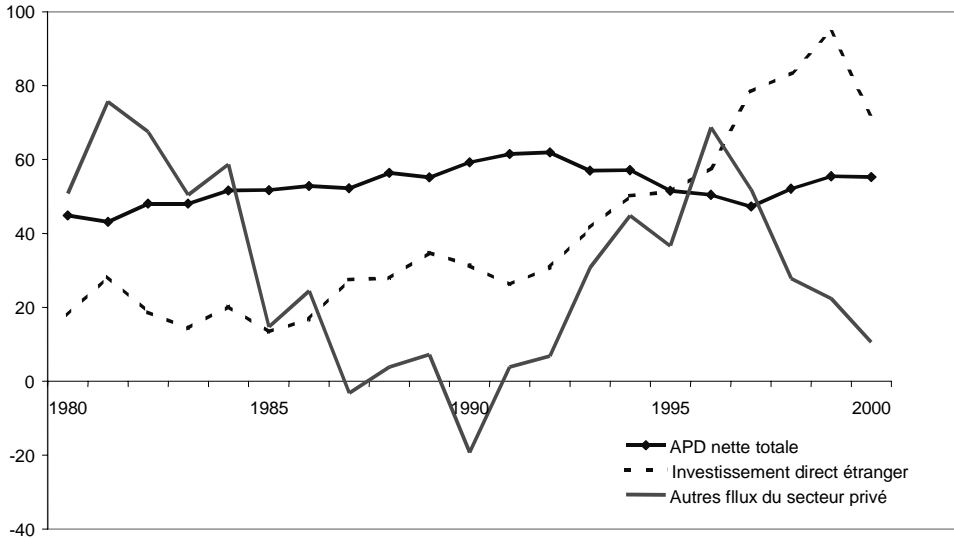
Sources : Offices statistiques nationaux, banques centrales et agences de promotion de l'investissement

La ventilation sectorielle et géographique des entrées d'IDE des pays en développement est illustrée par le tableau II.7, qui répertorie les trois principaux secteurs bénéficiaires et les trois principaux pays d'origine des entreprises investissant dans ces économies. On peut déduire de ce tableau que pour la plupart des pays en développement, l'IDE se concentre sur quelques secteurs d'activité et provient d'un petit nombre de pays³. En moyenne, près de 60 % des entrées d'IDE des pays répertoriés dans ce tableau proviennent de trois pays, et à Hong Kong (Chine), aux Philippines, au Viêt-nam et en Argentine, cette proportion atteint 70 %. La concentration des entrées d'IDE dans ces pays, conjuguée à l'importance relative de ces entrées par rapport à leur économie, contribue à expliquer les mesures mises en œuvre par les pouvoirs publics de certains pays d'accueil (comme la Malaisie) visant à diversifier l'origine et la ventilation sectorielle des flux d'IDE. La diversification des flux d'investissement permet de répartir les risques liés à une forte dépendance vis-à-vis de quelques pays ou secteurs.

Et enfin, non seulement l'investissement direct étranger devient plus important pour les pays en développement par rapport au PIB, mais il éclipse d'autres flux de capitaux, comme l'aide publique au développement (APD) et les crédits à l'exportation. Les flux d'IDE vers les pays en développement ont triplé au cours des dix dernières années (schéma II.4). Bien que l'APD ait reculé en termes réels depuis le pic atteint en 1992, elle est restée relativement stable par rapport aux flux d'investissement privés. Les flux d'investissement du secteur privé hors IDE ont été plutôt volatiles, mais depuis le début des années 1990 ils occupent, dans l'ensemble, une place toujours plus importante dans les flux financiers totaux vers les pays en développement.

Graphique II.4 Quelques flux de capitaux à long terme de pays de l'OCDE vers des pays en développement, 1980-2000

(en milliards de dollars des États-Unis)



1) Les données représentées dans ce schéma représentent les flux en provenance de pays du CAD vers des pays en développement et non tous les bénéficiaires d'aides.

Source : OCDE, Statistiques du CAD

NOTES

1. Voir CNUCED (1999).
2. Les estimations les plus récentes de la CNUCED (septembre 2001) révèlent une forte contraction de l'IDE ainsi que du nombre d'opérations de F-A du fait de la détérioration des performances économiques des pays développés. Cette évolution est susceptible de se conjuguer et d'être exacerbée par l'impact des événements du 11 septembre 2001.
3. Bien que le tableau 6 montre la concentration pour chaque pays, il ne permet pas d'effectuer une comparaison entre pays, car ces chiffres se basent sur les définitions différentes utilisées par les pouvoirs publics des divers pays.

CHAPITRE III

L'IDE ET LA CROISSANCE

Dans un contexte d'augmentation impressionnante des flux de capitaux durant la dernière décennie, de nombreux pays en développement ont accueilli à bras ouverts les investisseurs étrangers, les considérant comme une source potentielle de croissance économique. On constate cependant une différence d'attitude selon la nature de l'IDE : celui qui produit un impact immédiat et visible sur la valeur ajoutée intérieure et celui qui, dans un premier temps, prend la forme d'un transfert de propriété d'entreprises bien gérées. La première catégorie comprend notamment les investissements dans des projets entièrement nouveaux (voir tableau I.1 du chapitre I). Néanmoins, tous les types d'entrées d'IDE présentent des avantages potentiels pour la croissance. Dans l'ensemble, l'IDE a une incidence sur la croissance du pays d'accueil en augmentant la productivité des facteurs. Cet impact se produit sur deux plans qui, bien qu'ils donnent lieu aux mêmes observations, méritent d'être mentionnés séparément : d'une part, la qualité et la quantité des facteurs de production et, d'autre part, le changement d'efficacité dans l'utilisation des facteurs de production (proximité de la frontière d'efficacité, dans le jargon des théoriciens de l'économie).

L'*efficacité* dans l'utilisation des ressources productives dépend de facteurs comme le degré d'intégration du pays d'accueil dans l'économie mondiale (par exemple, son ouverture au commerce extérieur), les pressions exercées par la concurrence et la facilité des démarches à entreprendre pour développer et restructurer une entreprise. L'IDE peut favoriser tous ces aspects en donnant accès aux réseaux internationaux des entreprises multinationales, en permettant de surmonter les obstacles à l'entrée sur le marché et en apportant les compétences étrangères et les pratiques de gouvernement d'entreprise. Dans les chapitres IV, V et VII, l'impact de ces mécanismes est étudié en détail.

La qualité et la quantité des facteurs de production peuvent être influencées par une modification des entrées d'IDE dans le pays d'accueil, et ce à deux points de vue : *a)* si l'IDE contribue à alléger les contraintes quantitatives qui empêchent le pays d'accueil de parvenir économiquement à un

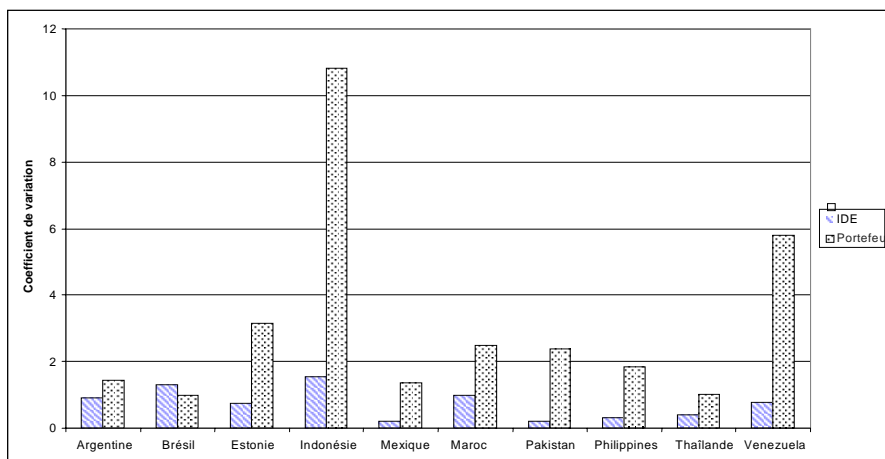
niveau optimal de formation de capital ; et *b*) lorsque l'IDE a un impact sur le pays d'accueil (ce que l'on appelle les retombées) sur les compétences et le savoir-faire qui va au-delà de l'entreprise à l'origine de l'investissement. La première de ces approches est fondamentalement conforme au modèle dit de la disparité des ressources. Selon ce modèle, les pays en développement se trouvent piégés dans une voie de croissance faible en raison d'un manque de ressources financières, qui les empêche d'atteindre des taux de croissance optimaux. L'apport de capitaux étrangers favorise la croissance dans le pays d'accueil en évitant de trop grandes pénuries de capitaux, de devises et de compétences. Pour les pays d'accueil, cela présente en outre l'avantage (et c'est peut-être le plus évident pour les investissements dans des projets entièrement nouveaux) de créer de la valeur en amont et d'augmenter de manière directe le nombre d'emplois. Le processus de croissance peut devenir autonome si des relations de réciprocité s'établissent entre les entreprises multinationales et l'économie d'accueil et si l'IDE contribue à augmenter la rentabilité de l'investissement local.

Pour ce qui est du financement de la croissance, cependant, le modèle de la disparité des ressources ne permet pas de penser que l'IDE contribue davantage à la croissance que l'investissement local (ou le type d'investissement possible en fonction des ressources disponibles). Un ensemble de publications, en particulier après les crises financières qu'ont connu les économies de marché émergentes durant les années 90, a toutefois souligné l'importance de l'IDE par rapport à d'autres sources de financement. Tout d'abord, les flux d'IDE se révèlent moins instables que d'autres types d'apports de capitaux, exerçant par là-même un impact positif durable sur la croissance (voir Lipsey, 1999, et Reisen & Soto, 2000). Ensuite, l'IDE se fait principalement sous forme de prises de participations, tandis qu'une trop grande dépendance vis-à-vis de fonds empruntés et d'autres investissements générateurs d'endettement, national ou extérieur, peut entraîner un endettement excessif du secteur des entreprises. Cela augmente alors fortement les risques en cas de choc négatif pour l'économie (voir encadré III.1).

Encadré III.1. L'IDE est-il une source stable de financement extérieur ?

Après la crise financière qu'ont connue les économies en développement et émergentes de 1995 à 1999, la question de l'instabilité relative des différentes sources de financement extérieur a refait surface dans le débat économique. Une idée consensuelle est ressortie de ce débat : l'IDE tend à être une source de financement plus stable pour plusieurs raisons (voir Reisen, 2000). Tout d'abord, compte tenu de la spécificité (ou ce que l'on appelle la viscosité) de l'IDE, il est difficile d'inverser les flux de capitaux dans des périodes de crise ; ensuite, comme la plupart des facteurs qui justifient l'IDE ne changent pas à court terme, il y a peu de risque que les investisseurs se retirent sous l'effet de pressions financières. Le graphique ci-après fournit une illustration empirique simple de l'instabilité généralement plus faible de l'IDE.

Graphique : La stabilité de l'IDE par rapport à l'investissement de portefeuille, 1990-99



Source : FMI - Statistiques financières internationales.

Selon des études empiriques, l'IDE est la source la plus stable d'apport de capital. Des spécialistes se sont penchés sur quatre indicateurs distincts de l'instabilité, à savoir le nombre de changements d'orientation d'un certain type d'opérations en capital ; l'ampleur des entrées et des sorties d'autres types de financement extérieur en périodes d'instabilité économique ; la variance et l'écart type d'autres catégories d'apports (une méthodologie en rapport avec le graphique ci-dessus) ; et la décomposition économétrique de la tendance de chaque flux en facteurs permanents et transitoires.

La première de ces méthodologies conforte très nettement l'hypothèse d'une stabilité relative de l'IDE. L'étude de Lipsey (1999) porte sur la réversibilité des

flux de capitaux dans 52 pays en 1980-95 et conclut que l'IDE net n'a changé d'orientation que 2,5 fois en moyenne, contre 3,6 fois pour l'investissement net de portefeuille et 4,2 fois pour les autres types d'investissement net. L'analyse des flux totaux se prête à des conclusions comparables. Selon Dadusch *et al.* (2000), les pays en développement ont vu dans leur ensemble les entrées nettes de capital à court terme s'inverser durant les crises en Asie, pour revenir d'une somme positive de USD 43,5 milliards en 1997 à un montant négatif de USD 85 milliards en 1998. L'étude de Chuhan *et al.* (1996) démontre, en tirant des conclusions de tests de causalité de Granger, que les flux de capitaux à court terme réagissent davantage de façon pro cyclique aux perturbations financières que les flux d'IDE. L'étude de Hausmann et Fernández-Arias (2000), même si elle insiste sur le fait qu'une trop grande dépendance vis-à-vis de l'IDE pour le financement peut être révélatrice des faiblesses structurelles de l'économie d'accueil, montre que l'IDE résiste mieux en périodes de crises que d'autres sources de financement privé.

La plupart des analyses empiriques se sont intéressées à l'évaluation directe de la variabilité des flux de capitaux. La Banque mondiale (1999), par exemple, compare sur la période de 1978-1997 les coefficients de variation des flux de capitaux nets privés au profit de 21 pays dans le cadre de l'IDE et en dehors. Elle en conclut que, pour les deux tiers de l'échantillon, le coefficient de variation des flux de l'IDE est nettement inférieur. Pour Lipsey (1999), la comparaison des ratios des écarts types aux moyennes pour différentes catégories d'apports internationaux de 1969 à 1993 amène à conclure que l'IDE net est moins instable que, par exemple, l'investissement de portefeuille. Selon Nunnenkamp (2001), où l'on emploie les coefficients de variation pour mesurer l'instabilité, l'IDE est une source plus fiable de capital que l'investissement de portefeuille, les crédits bancaires, les crédits commerciaux, etc.

Des méthodes plus avancées sur le plan économétrique comme la décomposition de différents types de flux de capital en facteurs permanents (tendanciels) et transitoires (conjuncturels) viennent appuyer la conclusion que l'IDE est relativement stable. L'étude de Sarno et Taylor (1999) conclut que, par rapport à d'autres entrées de capitaux, l'IDE a une composante importante tendancielle « permanente » par rapport à ses composantes conjoncturelles « transitoires »*.

* Cette étude montre également que le financement officiel, comme les prêts d'institutions internationales et de créanciers souverains, tendent à être plus instables que l'IDE. Cela s'explique néanmoins en grande partie par le rôle du financement officiel pour compenser les fluctuations d'autres sources de capitaux.

Même dans des économies qui manquent de ressources, cependant, les études ont repéré des cas où certains inconvénients peuvent atténuer les avantages de l'IDE. Tout d'abord, certains économistes ont souligné les effets négatifs potentiels de l'IDE sur l'économie d'accueil, car il risque d'évincer l'investissement local et d'étouffer l'esprit d'entreprise dans le pays. Ce point

est abordé brièvement ci-après. Un deuxième sujet de préoccupation est le risque qu'une augmentation des importations vers les pays d'accueil entraîne une détérioration de la balance des paiements. D'autres pressions pourraient s'exercer sur la balance des paiements du fait d'un rapatriement des bénéficiaires et d'une contraction des recettes fiscales due à des pratiques de prix de cession interne, d'allègement d'impôt et autres incitations financières accordées aux entreprises étrangères.

En ce qui concerne les retombées possibles de l'IDE (qui seront traitées en détail dans les chapitres V et VI), elles ont fait l'objet d'une attention toute particulière dans de récentes études empiriques, un intérêt stimulé notamment par l'évolution récente des théories sur la croissance économique. Selon le modèle de croissance dit endogène, l'accumulation de la connaissance est la force motrice de la croissance à long terme de l'économie (OCDE, 2001*d*). L'IDE, qui offre un mode d'acquisition et de diffusion de la connaissance, peut par conséquent servir de moteur de la croissance pour l'économie bénéficiaire.

D'après les modèles de croissance endogène, l'impact de l'IDE sur la croissance dépend fondamentalement de l'existence d'externalités de production et de connaissance. Selon le modèle néoclassique standard, la production constitue une technologie de rendement constant à l'échelle, le niveau de production étant lié à des agrégats de moyens de production. L'IDE est pris en compte dans ce modèle en tant qu'intrant supplémentaire pour la production. Plus précisément, l'IDE est considéré comme un investissement supplémentaire qui augmente les réserves de capital locales. Il ne s'agit pas là, cependant, du seul mécanisme par lequel l'IDE peut influencer la croissance. Des études sur l'organisation industrielle mettent en évidence le caractère singulier de l'IDE, que l'on décrit le mieux comme « une combinaison de réserves de capital, de savoir-faire et de technologie » (De Mello, 1997) et qui par conséquent peut influencer la productivité à la fois de la main d'œuvre et du capital.

Dans le cadre d'une analyse empirique du lien entre l'IDE et la croissance, il importe donc avant tout d'étudier si l'IDE a un impact important sur le taux de croissance des revenus et, le cas échéant, si cet impact s'exerce par le biais d'augmentations de la productivité des facteurs. On peut étudier ce point en ayant recours à diverses techniques économétriques. Des exercices standards de comptabilisation de la croissance ont été réalisés de manière générale dans de premières études pour décomposer le taux de croissance de la production agrégée afin de distinguer les contributions provenant de la croissance des intrants en main d'œuvre et en capital et des changements dans la technologie. Ces analyses ne fournissent, cependant, qu'une décomposition mécanique de la croissance de la production en fonction de ses différentes sources, sans

expliquer comment les données fondamentales économiques influent sur ces changements. On peut remédier à cet inconvénient en formulant des équations de croissance fondées sur la production néoclassique (Barro et Sala-i-Martin, 1995, chapitre 10).

Une question importante qui se pose est de savoir dans quelle mesure l'IDE peut provoquer l'éviction de l'investissement local (voir encadré III.2). Pour étudier ce problème, l'investissement local a été directement intégré dans les équations de croissance (Borenstein, De Gregorio et Lee, 1998) ou des équations d'investissement ont été établies pour incorporer l'IDE (Agosin et Mayer, 2000 ; McMillan, 1999). Ensuite, étant donné que les anticipations des effets à long terme de l'IDE sur la croissance se fondent sur la propagation des externalités de technologie et de connaissance aux entreprises nationales du pays d'accueil, il faut se demander si ces externalités se produisent bel et bien. Des études empiriques sur ce point, qui sont de nature plutôt microéconomique, seront examinées dans les chapitres V et VI. En revanche, peu de tentatives ont eu lieu pour prendre explicitement en compte, d'un point de vue macroéconomique, ces retombées (Bende-Nabende *et al.*, 2000). Enfin, il a été avancé que les conditions locales, comme les compétences technologiques, le capital humain et le développement de marchés intérieurs des capitaux, vont sans doute jouer un rôle important dans le lieu de destination des flux d'IDE. Il convient par conséquent d'étudier de manière empirique s'il faut remplir une quelconque condition préalable (ou atteindre un seuil) dans l'économie d'accueil pour qu'une croissance stimulée par l'IDE se concrétise¹.

Encadré III.2. Le risque d'éviction

Il faut reconnaître que l'éviction de l'investissement local par l'IDE ne constitue pas nécessairement un problème et peut même être un signe de bonne santé. A titre d'exemple, lorsque les entreprises existantes ne sont pas compétitives sur les marchés mondiaux, leur remplacement par l'arrivée d'entreprises étrangères permet d'augmenter l'efficacité générale de l'économie interne. Le problème se pose lorsque des politiques de protectionnisme pur et simple dans le pays d'accueil incitent moins les entreprises nationales à renforcer leur compétitivité.

La théorie économique met cependant en évidence certains cas où l'éviction par l'IDE peut avoir des conséquences négatives sur la formation de capital à l'échelle nationale. Ces conséquences peuvent se manifester dans deux domaines distincts : les marchés de produits, en empêchant les entreprises locales d'accumuler et de développer des connaissances dans des activités concurrentes ; et les marchés des facteurs, en limitant l'accès des entreprises locales aux moyens de production et au financement.

La première forme d'éviction est liée à des considérations propres à une « industrie naissante » (Bruton, 1998), en l'occurrence lorsqu'il s'agit de protéger des entreprises étrangères les entreprises locales lors de leurs premiers stades d'apprentissage. L'IDE peut freiner ou perturber le développement des compétences locales dans des secteurs concurrentiels lorsqu'une confrontation directe avec la concurrence étrangère empêche les entreprises locales de se lancer dans un processus long et coûteux d'apprentissage. Dans la mesure où les compétences du pays d'accueil, dans le scénario inverse, se seraient développées, on peut affirmer qu'une éviction se produit si, à un moment donné, des entreprises locales potentiellement compétitives ne peuvent pas concurrencer les filiales d'entreprises multinationales.

L'éviction peut faire peser des coûts à long terme sur l'économie d'accueil si elle ralentit le développement des compétences locales et retarde l'expansion d'une structure locale innovante. Dans des cas extrêmes, la modernisation et l'expansion technologique dépendent de décisions des entreprises multinationales et pourraient même faire reculer le niveau technologique de l'économie d'accueil. Il importe cependant de souligner que des pertes économiques globales ne surviennent que si les entreprises évincées sont potentiellement efficaces. En outre, les multinationales peuvent évincer des entreprises locales en établissant des relations avec des fournisseurs, des sous-traitants et des établissements locaux.

Dans la seconde forme d'éviction, on est confronté à une inégalité dans le champ d'action des entreprises nationales en raison d'une segmentation des marchés locaux des facteurs. Les entreprises multinationales peuvent obtenir

un accès privilégié à des facteurs de production comme le financement ou le personnel qualifié grâce à leur réputation et à leur taille. Elles peuvent aussi augmenter les coûts d'entrée pour les entreprises locales ou les priver totalement des facteurs les plus productifs. Elles peuvent en outre être en meilleure position de négociier vis-à-vis des institutions et des administrations du pays d'accueil. Les mêmes arguments s'appliquent aussi dans les cas où les entreprises multinationales ont un meilleur accès que leurs concurrents locaux aux marchés étrangers des facteurs, par exemple si elles peuvent lever des fonds sur les marchés mondiaux à des taux inférieurs.

L'étude de Agosin et Mayer (2000) fait partie des travaux les plus poussés sur la relation entre l'IDE et l'investissement local. Elle analyse d'un point de vue économétrique l'impact de l'IDE sur les investissements locaux dans 32 pays en développement durant la période 1970-96. En Asie, l'IDE semble stimuler l'investissement local, tandis qu'en Amérique latine, on constate une prédominance des effets d'éviction. Les conséquences globales pour l'Afrique semblent neutres. D'autres études ont abouti à des résultats ambigus quant aux répercussions de l'IDE sur les entreprises locales. Des analyses de régression menées dans le cadre de l'étude de Borensztein *et al.* (1998) font apparaître un impact positif mais limité de l'IDE sur l'investissement local et l'étude de Toutain (1998), des conséquences positives minimales, inégales sur l'investissement local. Dans l'ensemble, ces études empiriques ne tentent pas, cependant, d'établir une distinction entre les cas d'éviction « bénins » et ceux qui sont considérés comme la conséquence d'une inégalité du champ d'action entre les entreprises multinationales et les entreprises locales.

Comme on l'a souligné plus haut, l'accumulation et la diffusion de la connaissance jouent un rôle essentiel dans les modèles de croissance endogène. Les externalités dans les domaines de la technologie et de la connaissance compensent les effets des rendements décroissants de l'accumulation de capital et maintiennent l'économie sur la voie d'une croissance durable à long terme. L'IDE peut contribuer considérablement à l'augmentation du stock de connaissance dans l'économie d'accueil, non seulement en introduisant de nouveaux biens d'équipement et processus de production (progrès technique incorporé), mais aussi en apportant des nouvelles compétences et expériences de gestion qui peuvent s'étendre aux entreprises locales (progrès technique désincorporé). L'amélioration des compétences peut être le résultat d'une formation formelle ou d'un apprentissage par la pratique au sein des filiales étrangères. L'IDE, en augmentant le stock de connaissances dans le pays d'accueil, aura donc des répercussions à court et à long termes sur son économie et stimulera la croissance à long terme.

III.1 L'IDE et la croissance : les preuves apportées par les données macro-économiques

Lorsque l'on examine les interactions empiriques entre l'IDE et la croissance, certaines réserves doivent être émises. En particulier, l'incorporation de l'IDE dans des équations de croissance néoclassiques (qui dans leur formulation d'origine ne prenaient pas en compte d'effets à long terme de l'IDE sur la croissance) pose deux grands problèmes méthodologiques. Le premier est celui de la causalité inverse. La croissance du PIB en soi, ou les facteurs qui ont un impact sur la croissance du PIB (comme les établissements qui fonctionnent bien), peuvent aussi influencer l'IDE. Si la causalité va de la croissance à l'IDE, le recours aux techniques d'estimation classiques fausserait les résultats. Au lieu de vérifier si les flux d'IDE engendrent une croissance du PIB, l'analyse économétrique a peut-être détecté dans quelle mesure la croissance du PIB influence les flux d'IDE. Le deuxième problème réside dans la « corrélation fallacieuse » due à l'omission de variables dans les équations de croissance. Il existe probablement une forte corrélation entre l'IDE et d'autres variables explicatives qui doivent aussi influencer la croissance. Dans ce cas, l'omission de plusieurs variables importantes du côté droit de l'équation de croissance fausserait l'estimation du coefficient de croissance de l'IDE, étant donné que ce coefficient augmenterait très probablement l'impact des ces variables oubliées. Le corollaire, c'est qu'il faut savoir comment et dans quelle mesure l'IDE interagit avec d'autres variables explicatives. De nombreux facteurs censés exercer un impact positif sur la croissance (comme la formation de capital et les échanges commerciaux internes) peuvent aussi stimuler l'IDE. Pour évaluer tout l'impact de l'IDE sur la croissance, il faut donc cerner et estimer correctement les diverses retombées².

a) Vue d'ensemble des résultats récents

Dans cette section, on passera en revue et on approfondira les principales conclusions d'un certain nombre d'études empiriques récentes en fonction de modèles de croissance endogène estimée. Cette documentation se concentre sur quatre grandes questions soulevées par les thèmes abordés ci-dessus dans un contexte macro-économique : 1) L'IDE a-t-il un impact significatif sur le taux de croissance des revenus ou de la productivité ? 2) L'IDE évince-t-il l'investissement local ou a-t-il l'effet inverse ? 3) Existe-t-il des retombées dans les domaines de la technologie et de la connaissance sur l'économie locale ? et 4) Faut-il que des conditions préalables soient réunies (par exemple, le développement du capital humain, de la technologie ou des marchés de capitaux) pour que ces répercussions se matérialisent ? Les résultats de cet examen sont présentés à la fin de ce chapitre dans le tableau III.1, qui précise quelles questions sont traitées par chacune des études. Cette section abordera

principalement les questions 1) et 4), sur lesquelles se concentrent les études empiriques existantes dans les publications s'intéressant à la croissance.

Mais un des points sans doute le plus important, c'est que sur les 14 études examinées ici, 11 signalent que l'IDE a un effet positif sur la croissance des revenus et sur la productivité des facteurs dans les pays d'accueil. Partant des données d'un panel de 16 pays de l'OCDE et 17 pays non membres de l'OCDE (principalement asiatiques) durant la période 1970-90, De Mello (1999) conclut à un impact positif important de l'IDE sur la croissance de la production dans les deux groupes, après avoir pris en compte les caractéristiques des différents pays³. L'IDE tend à augmenter la croissance de la production en renforçant la productivité dans les pays de l'OCDE (la tête du peloton technologique) et grâce à l'accumulation de capital dans les pays non membres de l'OCDE (la queue du peloton technologique). De même, il ressort de l'étude de Xu (2000), qui utilise des données d'enquêtes réalisées aux États-Unis sur les entreprises multinationales, des éléments convaincants prouvant l'impact positif de l'IDE sur la croissance de la Productivité totale des facteurs (PTF) dans les pays bénéficiaires, mais les répercussions du transfert de technologie ne s'avèrent importantes statistiquement que pour les pays développés. Selon cette étude, l'absorption de la technologie des entreprises multinationales peut nécessiter un certain niveau d'accumulation du capital humain du côté du pays bénéficiaire et de nombreux pays en développement ne peuvent atteindre ce seuil.

En revanche, selon Carkovic et Levine (2000), dont les données de panel portent sur 72 pays durant la période 1960-95, l'impact de l'IDE sur la croissance n'est pas significatif. La composante exogène de l'IDE n'exerce pas un impact positif important sur la croissance ou n'a pas de forte influence sur la croissance de la productivité. Les conséquences d'une accumulation de capital s'avèrent importantes et positives d'un point de vue statistique, mais la relation n'est pas solide (selon la spécification des régressions pour d'autres déterminants de la croissance du capital). Les différences dans les résultats des estimations peuvent s'expliquer, du moins en partie, par le choix des pays et des périodes de l'échantillon.

L'étude de Reisen et Soto (2000) évalue l'impact de la croissance des flux de capitaux à court et à long termes sur la base d'un panel de 44 pays en développement sur la période 1986-97. Selon les résultats de leurs estimations, il existe une forte corrélation positive entre l'IDE et les flux de placements de portefeuille en actions ainsi que la croissance du PIB. On a pu également établir l'impact supérieur sur la croissance des flux de prises de participation par rapport aux flux de fonds empruntés dans les économies dotées de systèmes bancaires sous-développés. Comme une forte volatilité des flux de capitaux peut nuire considérablement aux performances économiques d'un pays, la volatilité

en apparence plus faible de l'IDE par rapport à d'autres types de flux de capitaux est peut-être un autre facteur favorisant la croissance⁴. Il importe, cependant, de souligner que le caractère général des conclusions de cette étude a été contesté ; les données portent surtout sur des pays aux revenus moyens ou faibles et sur une période relativement courte durant laquelle les flux de capitaux ont subi des changements importants.

b) Externalités de seuil

Les disparités entre les études empiriques pourraient s'expliquer, entre autres, par la présence d'externalités de seuil. Des publications récentes montrent que les pays en développement doivent atteindre un certain seuil de développement, dans les domaines de l'éducation ou de l'infrastructure, avant de tirer parti des avantages liés à l'IDE (Saggi, 2000). L'étude de De Mello (1997), utile à cet égard, met en évidence les différents rôles de l'IDE pour favoriser la croissance, les compétences technologiques des pays bénéficiaires étant probablement un facteur déterminant pour l'ampleur des retombées provenant des entreprises étrangères en faveur des entreprises locales. L'IDE tend par conséquent à provoquer une croissance dont le rythme est bien plus limité dans les pays moins avancés sur le plan technologique.

Dans l'étude de Borenstein *et al.* (1998), la question de l'écart technologique est abordée par la mise au point d'un modèle de croissance économique selon lequel l'IDE contribue au progrès technologique en facilitant l'expansion du capital, notamment en introduisant de nouveaux types de biens d'équipement. Si l'on part du principe que ces effets positifs dépendent sans doute des compétences de la main d'œuvre locale, l'IDE est soumis à l'influence d'un indicateur du développement du capital humain (à savoir le niveau d'études secondaire). Les auteurs concluent que l'IDE contribue à la croissance, même si l'ampleur de cet impact dépend du stock de capital humain disponible dans l'économie d'accueil. Ils affirment, plus particulièrement, que l'IDE n'augmente la croissance que dans les pays où la main d'œuvre a atteint un seuil minimum d'éducation. Ils concluent en outre que l'IDE tend à évincer l'investissement local, laissant entendre que l'attrait d'activités complémentaires prend le pas sur le remplacement des concurrents locaux⁵.

L'étude de Blomström *et al.* (1994) aboutit à des résultats comparables. Les auteurs concluent que l'impact positif de l'IDE sur la croissance (même s'il résiste à différents critères d'échantillonnage) disparaît lorsqu'on se limite aux pays en développement à faibles revenus. Selon eux, l'IDE n'est une source de croissance que pour les pays connaissant déjà un haut niveau de développement et les pays à faibles revenus n'ont pas les compétences nécessaires pour

absorber le transfert technologique lié à l'IDE (ce point est abordé et approfondi dans le chapitre V.)

c) *Les marchés de capitaux locaux*

Le développement des marchés de capitaux locaux peut être considéré comme une autre condition possible permettant au pays d'accueil de tirer parti des avantages potentiels de l'IDE. L'impact de l'expansion des marchés de capitaux sur la croissance a fait l'objet de nombreuses études, à la fois théoriques (entre autres, Acemoglu et Zilibotti, 1997) et empiriques (Beck, Levine et Loayza, 2000). Les marchés de capitaux imparfaits ou sous-développés risquent de pénaliser les entreprises locales plus que les filiales étrangères d'entreprises multinationales. Alfaro *et al.* (2001) ont mis au point un modèle dans le cadre duquel l'IDE génère une plus forte croissance en augmentant de manière directe la production dans le secteur des entreprises multinationales et en l'augmentant de manière indirecte dans le secteur national à travers les retombées. Selon ce modèle, les contraintes des marchés de capitaux restreignent la capacité des entreprises locales à tirer parti des retombées de l'IDE. Ce modèle a été testé empiriquement en introduisant à la fois le paramètre des flux d'IDE et celui du développement du marché des capitaux, ainsi qu'un terme interactif portant sur les deux dans la régression augmentée de la croissance. Le terme interactif s'avère avoir un impact positif important sur la croissance du PIB, tandis que le terme de l'IDE a une forte influence négative⁶. Les auteurs interprètent ainsi ces résultats : « il existe un seuil pour le développement des marchés de capitaux en deçà duquel l'IDE n'aura pas d'effet bénéfique sur la croissance » (*ibid.*, p. 12)⁷.

De même, Hermes et Lensink (2000) avancent que le développement du système financier dans l'économie bénéficiaire est une condition préalable importante pour que l'IDE ait un impact positif sur la croissance de l'économie. De nombreux effets de l'IDE favorisant la croissance se produisent par l'adoption de nouvelles technologies et l'acquisition de compétences qui, elles-mêmes, dépendent de la disponibilité de ressources financières. L'existence de systèmes financiers développés, grâce à une mobilisation efficace de l'épargne et à l'examen minutieux des projets d'investissement, constitue par conséquent une condition préalable importante pour que la relation IDE-croissance se concrétise. Les recherches empiriques viennent appuyer cette affirmation. Ce n'est que dans les pays dotés d'un système financier suffisamment développé (comme en témoigne le ratio crédits bancaires du secteur privé/PIB) que l'IDE a stimulé la croissance du PIB par habitant.

Tableau III.1. Conclusions des études macro-empiriques

Etude	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
Agosin et Mayer (2000)	CNUCED. 32 pays en développement sur la période 1970-96.	(2)	Trois équations d'investissement (une pour chaque région) sur des données rassemblées à l'aide de la méthode SUR (<i>Seemingly Unrelated Regression</i>).	Les effets de complémentarité (« crowding in ») ont été importants en Asie, tandis que l'éviction a constitué la norme en Amérique latine. En Afrique, l'IDE a contribué à l'augmentation de l'investissement global à sens unique. L'impact positif de l'IDE sur l'investissement local n'est pas certain.
Alfaro, Chanda, Ozcan et Sayek (2001)	Les apports nets d'IDE, informations fournies par le FMI – Statistiques financières internationales. Trois échantillons (39 à 41 pays). Moyennes des données sur la période 1981-97.	(1), (4)	Régression transversale OLS et IV.	L'IDE contribue sensiblement à la croissance économique, mais le niveau de développement des marchés de capitaux locaux est fondamental pour que les effets positifs se concrétisent.
Bende-Nabende, Ford et Slater (2000)	Données de la Banque mondiale sur les apports d'IDE en pourcentage du PIB – 5 pays de l'ANASE durant la période 1970-94.	(1), (3)	Système d'équations estimées par la méthode des triples moindres carrés. Une équation spécifique est estimée pour chaque variable dépendante endogène dans la régression de la croissance (six équations de transmission). Le modèle fait l'objet d'une estimation distincte pour chacun des cinq pays.	L'IDE a un coefficient positif élevé dans l'équation de la croissance pour trois pays sur cinq. Le signe négatif de l'IDE pour Singapour et la Thaïlande est considéré comme faisant partie des caractéristiques spécifiques à la formation de capital dans ces pays. Selon les auteurs, l'IDE stimule la croissance dans les pays où l'équilibre entre capitaux privés locaux et IDE est raisonnable. En outre, l'influence de l'IDE est jugée favorable au regard des retombées positives qui ont entraîné le développement des ressources humaines, un transfert de technologie, l'expansion des échanges commerciaux et l'apprentissage sur le tas. L'existence de retombées dépend du niveau de développement économique.

Etude	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
Blomstrom, Lipsey, Zejan (1994)	Apports d'IDE, informations fournies par le FMI. 78 pays en développement durant la période 1960-85.	(1)	Causalité de Granger.	L'IDE engendre la croissance d'après les tests de causalité de Granger.
Borenszstein, de Gregorio et Lee (1998)	Les flux bruts d'IDE, informations fournies par les pays membres de l'OCDE. 69 pays, deux périodes : 1970-79 et 1980-89.	(1), (2), (4)	Système à deux équations (une pour chaque décennie) estimées à l'aide des méthodes SUR et IV (triples moindres carrés).	L'IDE et la croissance : l'IDE n'a d'effets positifs sur la croissance que lorsqu'on est en présence d'un niveau minimum de capital humain. L'IDE et l'investissement local : la complémentarité entre l'investissement étranger et l'investissement local ne résiste pas à différents critères.
Crankovic et Levine (2000)	Les apports bruts d'IDE, informations provenant de la nouvelle base de données de la Banque mondiale et du FMI. Période : 1960-95.	(1), (2), (4)	Estimateur de données d'un panel dynamique (GMM).	La composante exogène de l'IDE exerce une influence sur la croissance du PIB qui ne se démarque pas nettement de l'impact nul. L'IDE n'a pas non plus une forte relation avec la croissance de la productivité (productivité totale des facteurs). Ces résultats résistent après un contrôle du niveau de capital humain et du développement financier.
De Mello (1999)	Apports nets d'IDE, informations issues des Statistiques de la balance des paiements du FMI. 16 pays de l'OCDE et 17 pays non membres, durant la période 1970-90.	(1), (4)	Analyse de la stationnarité et par cointégration et estimation d'un panel dynamique (estimateurs des effets fixes et de la moyenne échantillonnage).	La relation IDE-croissance n'est pas résistante dans tous les pays. Lorsque la relation positive se maintient, cela dépend de facteurs spécifiques au pays. L'IDE améliore la croissance de la production en augmentant la production dans les pays de l'OCDE en permettant une accumulation de capital dans les pays non membres de l'OCDE. L'impact de l'IDE sur la croissance a tendance à être plus faible dans les pays qui font partie de la tête du peloton technologique et plus élevé dans la queue du peloton.

Etude	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
Hermes et Lensink (2000)	Données de la Banque mondiale sur l'IDE en pourcentage du PIB. 67 pays les moins avancés, statistiques moyennes sur la période 1970-95.	(1), (4)	Méthode transversale OLS conjuguée à des tests de stabilité.	L'IDE favorise la croissance une fois que le pays a atteint un seuil donné de capital humain et de développement de son marché de capitaux. Pour la plupart des pays en développement (30 sur 67, presque tous des pays de l'Afrique sub-saharienne), ce seuil n'a pas encore été atteint.
Lensink et Morrisey (2001)	Données de la Banque mondiale sur l'IDE brut pour 90 pays durant la période 1975-97.	(1)	Méthode OLS sur un panel à effets fixes et méthode IV sur un échantillon transversal.	L'IDE a un effet positif sur la croissance, tandis que l'instabilité des apports d'IDE a un effet négatif.
McMillan (1999)	FMI et CNUCED. 1970-96.	(2)	Panel dynamique sur des équations d'investissement.	L'IDE est un catalyseur énergétique de l'investissement local dans les pays en développement. L'IDE décalé a un impact plus important sur l'investissement local privé que l'investissement local privé décalé en a lui-même.
Reisen et Soto (2001)	Données de la Banque mondiale sur les apports nets d'IDE. 44 pays non membres de l'OCDE durant la période 1986-97.	(1)	Données de panel dynamique.	Des apports en capital de types différents ont un impact différent sur la croissance. Il existe une corrélation positive importante entre l'IDE et des flux de placements de portefeuille en actions, d'une part, et la croissance, d'autre part ; pour les apports de titres de dette, la corrélation est en revanche négative.
Morrisey et Lensink (2001)	Données de la Banque mondiale sur le ratio IDE/PIB durant la période 1975-98 pour 115 pays.	(1) (4)	Méthodes OLS et IV pour un échantillon transversal en utilisant des valeurs moyennes sur la période 1975-98. Panel d'effets fixes sur la base de périodes de dix ans.	L'IDE a un impact positif résistant sur la croissance. Ce résultat n'est pas assujéti au niveau de capital humain. L'instabilité de l'IDE a des répercussions négatives sur la croissance, mais elle est probablement soumise aux effets de ralentissement de la croissance de variables non observées comme les incertitudes politiques.

Etude	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
CNUCED (2000b)	Données de la CNUCED sur les apports d'IDE. Périodes de cinq ans de 1970 à 1995 pour plus de 100 pays les moins avancés.	(1)	Causalité de Granger et méthode OLS.	<p>Les résultats obtenus par l'analyse des caractéristiques de séries temporelles de variables explicatives montrent que :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L'IDE influence toujours de manière positive la croissance contemporaine des revenus par habitant. La corrélation avec les taux de croissance passés n'est pas résistante. 2. L'IDE n'est pas lié aux investissements passés, tandis qu'il a une corrélation avec les échanges commerciaux passés. <p>Les régressions de la croissance qui comprennent l'IDE et l'investissement décalé et d'autres contrôles sur les périodes individuelles et regroupées ne sont guère explicatives. L'IDE décalé s'avère exercer un impact positif, quoique non significatif d'un point de vue statistique, sur la croissance. Il ne devient significatif que lorsqu'il interagit avec le niveau d'éducation.</p>
Nair et Weinhold (2000)	Données de la Banque mondiale sur les apports nets d'IDE en pourcentage du PIB pour 24 pays en développement durant la période 1971-95.	(1), (4)	Panel d'effets fixes non dynamiques, méthode des variables instrumentales de panel sous forme de différences premières et modèle d'effets mixtes, autrement dit fixes et aléatoires (panel hétérogène).	<p>Une estimation standard des effets fixes met en évidence un impact positif important de la croissance de l'IDE sur la croissance du PIB. Les résultats obtenus par le modèle dynamique à caractère hétérogène viennent corroborer cette affirmation et montrent les différents mécanismes de l'impact indirect de l'IDE sur la croissance dans les différents pays.</p>

Etude	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
Xu (2000)	Contribution des filiales des entreprises multinationales à la valeur ajoutée dans le PIB du pays d'accueil. 40 pays durant la période 1966-94. Données issues de la United States Direct Investment Abroad Benchmark Survey [Enquête de référence sur les investissements directs des États-Unis à l'étranger].	(1), (4)	Estimation de données de panel de variables instrumentales avec effets propres au pays et effets temporels.	L'IDE favorise la croissance de la productivité totale des facteurs. Signes manifestes de la diffusion de la technologie par les filiales américaines dans les pays développés, mais peu de signes pour ce qui est des pays en développement.
Zhang (2000)	Entrées d'IDE calculés par la Banque mondiale et de la CNUCED/des entreprises transnationales pour 11 pays d'Amérique latine et d'Asie de l'Est. Période : 1970-95.	(1), (4)	Stationnarité et co-intégration.	L'IDE s'avère promouvoir la croissance dans 5 pays sur 11, dont 4 asiatiques. L'impact de l'IDE sur la croissance dépend du pays tend à être positif lorsque des politiques sont adoptées en faveur d'une libéralisation des échanges et de l'éducation, de manière à encourager l'IDE axé sur les exportations.

III.2 Synthèse

Au-delà de la stimulation macro-économique initiale provenant de l'investissement à proprement parler, l'IDE peut influencer la croissance en augmentant la productivité totale des facteurs ou l'efficacité de l'utilisation des ressources dans l'économie bénéficiaire. Cela se produit sur trois plans, à savoir : l'interdépendance entre l'IDE et les flux du commerce extérieur ; les retombées et autres externalités vis-à-vis du secteur des entreprises du pays d'accueil ; et l'impact direct sur les facteurs structurels de l'économie d'accueil. On peut résumer comme suit les preuves générales de l'impact de l'IDE sur la croissance :

- La plupart des études empiriques en viennent à la conclusion que l'IDE joue généralement un rôle positif à la fois à l'égard de la productivité des facteurs et de la croissance des revenus dans les pays d'accueil, qui dépasse les répercussions que pourraient avoir

normalement l'investissement local. L'ampleur de cet impact est cependant plus difficile à évaluer, notamment parce que d'importants apports d'IDE aux pays en développement coïncident souvent avec des taux de croissance exceptionnellement élevés provoqués par des facteurs indépendants. Pour ce qui est de savoir si l'IDE produit un effet d'éviction sur l'investissement local, les signes sont généralement mitigés. Certaines études trouvent des preuves d'éviction, tandis que d'autres concluent que l'IDE contribuerait en fait à favoriser l'investissement local. Même là où l'on constate un effet d'éviction, les répercussions globales pourraient être bénéfiques, par exemple si cela permet de débloquer des rares capitaux locaux pour d'autres projets d'investissement.

- Dans les économies les moins développées, l'IDE semble avoir un effet nettement moins favorable sur la croissance. On attribue ce phénomène à la présence d'« externalités de seuil ». Apparemment, il faut que les économies en développement aient atteint un certain niveau de développement dans les domaines de l'éducation, de la technologie et de l'infrastructure avant d'être en mesure de tirer parti d'une présence étrangère sur leurs marchés. Autre facteur qui pourrait empêcher un pays de tirer pleinement profit de l'IDE : les imperfections et le sous-développement des marchés financiers. La faiblesse de l'intermédiation financière frappe plus sévèrement les entreprises locales que les entreprises multinationales et peut, dans certains cas, entraîner une pénurie de ressources financières, empêchant effectivement les entreprises de saisir les occasions professionnelles qui découleraient d'une présence étrangère. La participation des investisseurs étrangers à une infrastructure physique et, sous réserves de dispositifs réglementaires satisfaisants, aux secteurs financiers peut être utile sur ces deux plans.

NOTES

1. Selon cet argument, qui se retrouve dans un vaste corpus d'études sur les externalités de seuil (voir Azariadis et Drazen, 1990), il faut atteindre des seuils critiques minimaux dans l'économie d'accueil pour que le processus de développement se déclenche.
2. Pour s'atteler à ces problèmes méthodologiques, des chercheurs ont adopté différentes approches comme l'application de tests de « causalité Granger » et de l'analyse de la co-intégration à des données d'une série temporelle (voir par exemple De Mello 1999 ; CNUCED 2000), l'utilisation de techniques de variables instrumentales pour identifier l'impact autonome de l'IDE sur la croissance (voir par exemple Carkovic et Levine, 2000 ; Reisen et Soto, 2000 ; Lensink et Morrisey, 2001) et la construction et l'évaluation d'un modèle structurel complet fondé sur les triples moindres carrés ou les méthodes du maximum de vraisemblance à information complète (Bende-Nabende *et al.*, 2000).
3. Ces caractéristiques sont traitées en introduisant des variables aléatoires appartenant à une catégorie spécifique et en appliquant une technique standard d'estimation des données de panel à effets fixes.
4. Les spécialistes universitaires ont certes des points de vue différents sur l'impact en termes de croissance de la volatilité des flux de capitaux. La plupart des économistes s'entendent néanmoins sur un point : les chocs provoqués par les flux de capitaux à court terme se propagent plus rapidement d'un pays à l'autre que ceux dus à l'IDE et à d'autres flux à long terme. En outre, en ce qui concerne la volatilité de l'IDE, selon Lensink et Morrisey (2001), si la volatilité s'avère avoir constamment un effet négatif sur la croissance, ce n'est pas la volatilité de l'IDE en soi qui ralentit la croissance mais le fait que cette volatilité est aussi le résultat de phénomènes qui ralentissent la croissance et proviennent de variables non observées. Les fluctuations de l'IDE peuvent refléter des incertitudes politiques et économiques dans le pays d'accueil, un facteur qui est largement reconnu comme étant défavorable à la croissance économique.
5. Selon McMillan (1999) aussi, l'IDE peut jouer un rôle important de catalyseur pour l'investissement local dans les pays en développement. D'après Agosin et Mayer (2000), cet effet d'entraînement (« crowding in ») de l'IDE se rencontre dans le cas des pays d'Asie, mais pas nécessairement dans d'autres régions en développement.

6. Le résultat résiste à l'utilisation de différentes mesures du développement des marchés de capitaux.
7. Comme à la fois le volume de l'IDE et l'efficacité des marchés de capitaux seront sans doute supérieurs dans les économies connaissant une forte croissance, la causalité inverse pourrait donner un résultat faussé pour le terme interactif. L'estimation de la variable instrumentale de la régression de la croissance transversale confirme néanmoins les résultats antérieurs, mettant en évidence une importante contribution positive de l'IDE à la croissance dans les pays où les marchés de capitaux sont suffisamment développés.

CHAPITRE IV

L'IDE ET LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Les interactions entre l'IDE et le commerce extérieur, en particulier celles qui favorisent une plus forte intégration dans les flux d'échanges commerciaux internationaux, font partie des principaux facteurs ayant une influence sur l'évolution de la croissance à long terme et sur le développement économique des pays d'accueil. Les analystes et les législateurs reconnaissent depuis longtemps que l'IDE et le commerce extérieur constituent pour les entreprises multinationales des modes d'approche alternatifs pour développer des relations avec les consommateurs et des activités économiques dans les pays d'accueil. De récentes études ont, par ailleurs, mis en évidence qu'une part importante (peut-être même de plus en plus importante) des flux d'échanges commerciaux internationaux est constituée de transactions entre entreprises liées, ce qui souligne d'autant plus l'apparente dichotomie entre le commerce et l'investissement internationaux. Cette constatation se prête à deux conclusions : le commerce et l'investissement sont interdépendants dans le sens où les initiatives favorisant les échanges internationaux devraient avoir un impact positif sur l'IDE et vice versa ; et les résultats bien connus sur les répercussions positives du commerce mondial sur la croissance économique s'appliquent aussi à l'IDE.

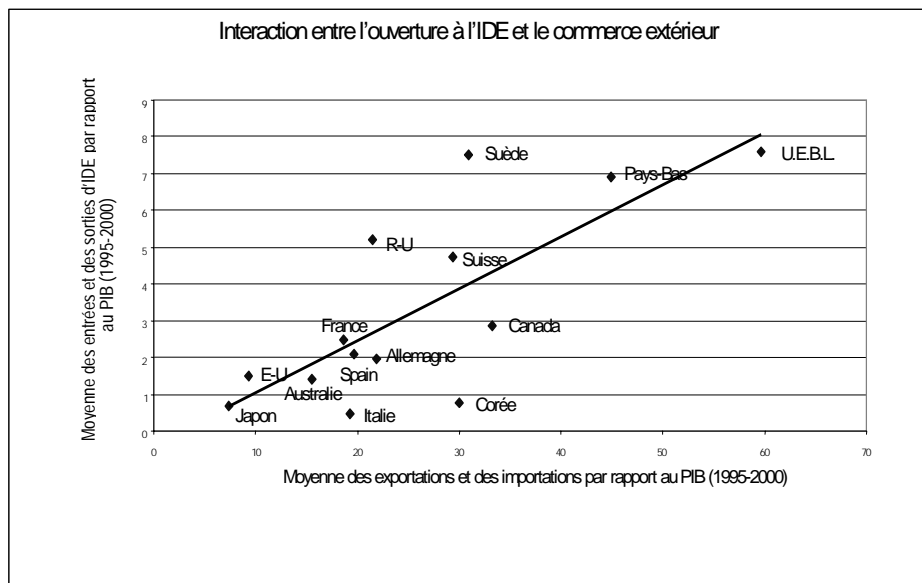
L'IDE peut améliorer les perspectives à long terme de l'économie d'accueil par le biais des flux du commerce extérieur, indépendamment de l'impact à court et à long termes sur la balance commerciale et le solde des paiements courants. Toutefois, lorsque d'importants déséquilibres vis-à-vis du reste du monde limitent l'accès au financement des pays d'accueil ou encore menacent la stabilité macro-économique, les conséquences directes de l'IDE sur les importations et les exportations posent un grave problème intermédiaire. Les législateurs des pays en développement considèrent traditionnellement l'IDE comme un instrument susceptible de stimuler les exportations et la production venant concurrencer les importations dans l'économie d'accueil.

Enfin, la présence d'entreprises multinationales peut avoir un impact sur la liquidité internationale de l'économie d'accueil qui va au-delà des conséquences sur les échanges commerciaux. De simples opérations entre les filiales et leurs sociétés mères, par exemple, comme les transferts de bénéfices et le versement de redevances, ont une conséquence directe sur la balance des paiements du pays d'accueil. Or, il serait justifié de considérer que ces opérations ont un rapport avec le commerce extérieur, dans la mesure où elles concernent un paiement pour l'utilisation de biens d'équipement et de la propriété intellectuelle. Une autre question parfois soulevée par les pays d'accueil qui imposent des limites sur les transferts de bénéfices porte sur les prêts accordés entre entreprises liées.

IV.1 L'IDE et le commerce extérieur

Le degré d'interaction entre l'IDE et les échanges commerciaux à destination ou en provenance de l'étranger dans le cadre d'un réseau de production de plus en plus mondialisé (qu'il existe ou non au sein même des entreprises multinationales) peut dépendre de la motivation à l'origine de l'IDE, des spécificités sectorielles et des caractéristiques macro-économiques des économies pourvoyeuses et bénéficiaires. Plus les pays atteignent un niveau de développement élevé, plus les interactions entre l'IDE et le commerce extérieur deviennent étroites (voir graphique IV.1). Ce phénomène pourrait traduire une tendance des pays plus développés à attirer une part importante de leur IDE en relation avec les stratégies d'intégration verticale des entreprises multinationales. Cette constatation peut cependant aussi indiquer que les stratégies des entreprises multinationales pour répondre aux besoins de leurs clients dans les économies les plus développées prévoient de plus en plus d'établir une présence de l'entreprise dans un nombre croissant de ces économies. De plus, les pays plus développés présentent des sorties brutes d'IDE considérables et leurs secteurs d'activités attirent en termes absolus un plus grand nombre d'entreprises multinationales, ce qui exclut la probabilité qu'un petit nombre de projets d'investissement exercent à eux seuls un fort impact sur les importations ou sur les exportations.

Graphique IV.1:



Les preuves empiriques portent presque exclusivement sur les pays développés. Elles restent cependant valables pour les pays en développement et émergents, dans la mesure où elles décrivent l'« état de stabilité » auquel aspirent la plupart de ces pays lorsqu'ils prennent des mesures pour mieux intégrer leurs économies nationales au réseau de la division internationale du travail. Les analystes ont trouvé l'expression « maturité de l'IDE » pour décrire la situation où une économie émergente devient suffisamment bien intégrée dans l'économie mondiale (ou régionale) pour commencer à agir comme pourvoyeur significatif d'IDE brut à l'étranger.

a) *Preuves empiriques des interactions entre l'IDE et le commerce extérieur*

De nombreuses études récentes sur les interactions entre l'IDE et le commerce extérieur, dont beaucoup s'inspirent des travaux qui ont fait école de Markusen et Venables (1998), ont cherché avant tout à expliquer l'IDE par le choix des investisseurs entre l'accès à l'économie d'accueil par le biais d'échanges commerciaux classiques ou en établissant des filiales afin d'effectuer par la suite des échanges internes à l'entreprise¹. Un phénomène qui pourrait permettre de conclure à l'évolution de schémas interdépendants

d'échanges commerciaux et d'investissement est le développement concomitant du commerce extérieur et de l'IDE ces dernières décennies. L'IDE a augmenté à un rythme environ quatre fois plus rapide que les exportations durant cette période. A l'appui de l'argument selon lequel les augmentations reflètent en partie l'intégration industrielle entre les pays, une bonne part de cette expansion des échanges commerciaux et de l'investissement s'est concentrée dans les économies dotées de facteurs comparables et connaissant un niveau généralement élevé de développement économique.

Bien que l'on ait accordé une immense attention aux interactions éventuelles entre le commerce de produits finis et l'IDE – entres autres dans le cadre des études sur la substitution des importations passées en revue dans les précédentes sections – une récente avalanche d'études sur « l'approche intégrée » se concentre sur le commerce des moyens de production et des produits intermédiaires. Les points de vue diffèrent, cependant, sur l'importance que les échanges commerciaux internes à l'entreprise ont acquise au cours de ces dernières décennies. La CNUCED (2000a), par exemple, suggère que les structures de production des entreprises qui mènent des stratégies de « forte intégration » acquièrent une importance croissante pour l'IDE. En outre, selon Hanson (2000), les entreprises multinationales présentent une intégration verticale de plus en plus marquée, mais qui prend souvent la forme d'activités de distribution en aval destinées à des marchés locaux ou régionaux plutôt que d'une activité manufacturière à proprement parler. Selon Goldberg (1997), une dépendance croissante existe vis-à-vis des intrants importés dans la production de presque tous les secteurs manufacturiers aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et au Canada (mais, il est intéressant de le souligner, pas au Japon).

D'autres études ont montré que le degré d'intégration verticale qu'ont atteint les sites internationaux des entreprises multinationales n'est peut-être pas aussi élevé qu'on le pense généralement et pourrait ne pas entraîner une plus forte intégration de la production internationale. Selon Rangan (2000), par exemple, durant la période 1966-97, la part des exportations internes aux entreprises multinationales sur le total des exportations manufacturières des Etats-Unis est restée relativement stable. On trouve une autre indication qu'une bonne part de l'IDE est horizontale plutôt que verticale dans d'autres études qui concluent que le chiffre d'affaires de filiales étrangères est supérieur dans les pays où les droits de douane et les frais de transport sont plus élevés (Brainard, 1997, et Ekholm, 1998).

Dans la mesure où les moyens de production importés acquièrent une importance croissante, ce phénomène peut être attribué à trois facteurs qui ne s'excluent pas mutuellement : la sous-traitance, la montée en puissance des réseaux de multinationales et l'approvisionnement mondial. D'après

l'hypothèse de la *sous-traitance* (Feenstra et Hanson, 1996), l'augmentation des importations de biens intermédiaires est due aux stratégies des entreprises consistant à relocaliser une partie de leur production dans des pays étrangers présentant les avantages comparatifs requis. Les entreprises des pays industrialisés déplacent par exemple les stades à forte intensité de main d'œuvre de leur processus de production vers des pays riches en main d'œuvre dont les salaires sont plus bas, ce qui nécessite souvent un IDE supplémentaire dans les pays à bas salaires. Selon cette hypothèse, l'utilisation croissante d'intrants importés est liée à la hausse des volumes d'IDE attribué par les entreprises des pays industrialisés. D'après l'hypothèse des *réseaux de multinationales*, l'utilisation croissante de moyens de production importés s'explique par les réseaux commerciaux des multinationales. Des échanges commerciaux intenses entre les sociétés affiliées des entreprises multinationales à l'étranger et les entreprises du pays d'accueil entraînent une augmentation des moyens de production importés. Cette augmentation est par conséquent liée au gonflement des entrées d'IDE. Enfin, selon l'hypothèse de l'*approvisionnement mondial*, les encours d'IDE, que ce soit les sorties ou les entrées, n'influencent pas les moyens de production importés. Toujours selon cette hypothèse, les entreprises achètent leurs intrants au cas par cas, en fonction des meilleures conditions proposées. L'utilisation croissante de moyens de production importés s'explique, par conséquent, par une propension naturellement croissante à importer dans un contexte de mondialisation.

Plusieurs études empiriques récentes ont examiné les liens entre le commerce et l'investissement des entreprises multinationales. Leurs conclusions se sont révélées mitigées : l'importance relative des facteurs entrant en concurrence varie selon le lieu et les secteurs économiques. D'après Hummels *et al.* (1998), qui ne traitent pas expressément du problème des échanges internes aux entreprises multinationales par opposition à d'autres formes de commerce, une part importante et de plus en plus grande des échanges commerciaux dans le monde peut être attribuée à une spécialisation verticale, ce qui vient appuyer l'hypothèse des réseaux de multinationales. Cette étude conclut en outre à une différence entre les pays, les petites économies présentant le plus souvent une spécialisation verticale, et entre les différents secteurs économiques, les machines et les produits chimiques jouant un rôle prépondérant dans le renforcement de la spécialisation verticale. L'étude d'Andersson et Fredriksson (2000), qui analyse les échanges internes à l'entreprise dans les multinationales suédoises durant les années 70 et 80, a mis en évidence une modification de leur composition en faveur des biens intermédiaires. Cherchant à établir une relation entre le commerce de produits intermédiaires et des variables macro-économiques, l'étude ne constate aucune influence des indicateurs traditionnels des revenus et de la valeur ajoutée. Dans

ce contexte, elle écarte les modèles classiques de la proportion des facteurs dans le cas d'échanges internes à l'entreprise portant sur des biens intermédiaires.

L'étude de Kleinert (2000), en utilisant des données de panel, examine les facteurs influençant les importations de biens intermédiaires vers 24 secteurs industriels de six pays de l'OCDE. Cette étude conclut que, si la solidité des résultats varie selon les pays d'accueil et les secteurs, des indications empiriques plaident surtout en faveur de l'hypothèse des réseaux de multinationales. Les preuves d'une interaction entre les sorties d'IDE et les moyens de production importés sont bien plus minces et, compte tenu de ces éléments, l'hypothèse de la sous-traitance est rejetée. L'approvisionnement mondial ne peut être écarté en tant que facteur supplémentaire, étant donné que le redressement des biens intermédiaires importés semble pour une bonne part indépendant des flux d'IDE.

Fukasaku et Kimura (2001), qui analysent les échanges commerciaux avec l'étranger des multinationales aux Etats-Unis et au Japon, confirment la diversité des schémas selon les secteurs, les secteurs des technologies avancées et compétitifs affichant généralement des échanges internes à l'entreprise plus intensifs. L'étude attribue ce phénomène à la grande fragmentation en amont et en aval des secteurs correspondants sur les différents lieux de production, ce qui est conforme aux conclusions de Hummels *et al.* (*op. cit.*). Markusen et Maskus (2001) analysent les échanges internes à l'entreprise entre les multinationales basées aux Etats-Unis et leurs filiales dans 10 régions du monde. L'étude conclut que la hausse des revenus et la similitude croissante en termes de taille et de dotations en facteurs relatives augmentent à la fois les ventes internes à l'entreprise et le solde des flux commerciaux entre les pays d'origine et les pays d'accueil. Barrios *et al.* (1999) examinent les activités bilatérales des entreprises multinationales dans l'industrie manufacturière au sein de 16 pays de l'OCDE. L'étude conclut que la taille générale du marché tend à augmenter et que les différences de taille de marché tendent à réduire les importations et les exportations bilatérales des entreprises multinationales. D'autres facteurs qui s'avèrent développer l'activité sont l'intensité de la R-D et l'existence d'une langue commune dans les économies d'origine et d'accueil, mais les dotations relatives en capital humain et physique ne ressortent pas clairement des résultats empiriques.

Comme on l'a vu précédemment, peu d'études se sont intéressées (compte tenu principalement du manque de données) à l'importance de l'IDE intégré et aux flux d'exportations et d'importations dans les économies en développement et émergentes. Toutefois, Chen (1997) montre un impact positif important de l'IDE sur les importations et les exportations en Chine et conclut que le grand avantage de l'investissement direct pour le pays est que l'accroissement des flux

commerciaux bruts lui permet de mieux tirer parti de ses avantages comparatifs. L'étude de Hoekman et Djankov (1997), qui examine les activités et les exportations des entreprises multinationales dans cinq pays d'Europe de l'Est, conclut que peu de signes semblent indiquer que l'IDE a « stimulé » les exportations de ces économies. Il ressort néanmoins que l'IDE est fortement corrélé aux échanges internes au secteur qui en résultent entre les pays d'origine et d'accueil.

IV.2 Exportations de marchandises

Les législateurs de certaines économies émergentes – surtout celles qui sont comparativement moins développées et seulement vaguement intégrées aux systèmes commerciaux internationaux – tendent à considérer l'IDE comme un instrument pouvant favoriser les exportations. Le raisonnement général est que les entreprises multinationales peuvent renforcer le caractère exportateur de l'économie nationale grâce à des atouts qui comprennent : l'excellente qualité de leurs produits, la reconnaissance de la marque et leur accès aux marchés mondiaux, leur capacité de lever les obstacles à l'utilisation de la dotation en facteurs de l'économie d'accueil et leur impact à long terme sur la compétitivité internationale du secteur d'activité du pays d'accueil.

Parmi ces facteurs, les législateurs s'intéressent plus particulièrement aux deux premiers, qui peuvent entraîner des résultats plus rapides que la voie générale de la compétitivité. Il importe, cependant, de souligner que seuls certains secteurs économiques et certaines motivations à l'origine de l'IDE peuvent contribuer à la croissance des exportations à court terme. Sur la base des facteurs de motivation exposés dans le Chapitre I, les entreprises multinationales qui ont le plus de chances de générer des exportations immédiates sont celles qui se tournent vers l'économie d'accueil pour ses ressources humaines ou naturelles. En revanche, l'IDE motivé par la recherche d'un marché ne stimulera sans doute pas les exportations du pays d'accueil, sauf si cette économie sert de plate-forme aux activités régionales de certaines multinationales. Enfin, l'IDE dans le contexte de relations commerciales (étudié dans la section précédente) va probablement doper les exportations brutes, tout en produisant sur la balance commerciale un impact incertain.

a) L'IDE et les exportations : les preuves empiriques

Comme on pouvait s'y attendre d'après les observations précédentes, les preuves empiriques d'un impact à court et moyen termes de l'IDE sur les exportations sont ambiguës. Dans le cas de certaines économies récemment industrialisées en Asie, comme le Taïpeh chinois, Singapour, Hong Kong (Chine) et la Malaisie, par exemple, les avis concordent pour dire que les

entreprises multinationales ont joué un rôle important dans la croissance des exportations (par exemple, Kumar, 1996). De plus, les études sur les facteurs déterminant le choix des destinations géographiques de l'IDE dans les pays en développement montrent que le principal facteur de motivation est la facilité avec laquelle les entreprises situées dans le pays d'accueil participent au commerce international (Sing et Jun, 1995, et Kokko *et al.*, 2001). Cependant, des études empiriques plus générales aboutissent habituellement à des résultats ambigus concernant le rôle des entreprises multinationales dans le développement des exportations des pays en développement (Dunning, 1993, et Sharma, 2000).

Une distinction des preuves en fonction des caractéristiques propres aux secteurs, aux pays et aux investisseurs donne des informations supplémentaires. Tout d'abord, certains secteurs économiques semblent avoir attiré régulièrement de l'IDE. La CNUCED (1999) constate que les entreprises multinationales des pays développés ont joué un rôle décisif dans les premiers stades de la stimulation d'exportations à forte intensité de main d'œuvre en provenance des pays en développement. L'étude cite l'exemple de la diversification mondiale de la production de textiles qui a commencé dans les années 60. Le phénomène s'est produit en partie grâce à l'ouverture accrue des pays en développement au commerce et grâce à la libéralisation des régimes d'IDE dans les pays en développement. La plupart des études concluent que ces entrées d'IDE viennent compléter la présence de moyens de production comme une main d'œuvre qualifiée, mais tendent à constituer un substitut de la qualité des conditions locales d'activité.

L'étude d'Ernst *et al.* (1998), qui a examiné les expériences des pays d'accueil asiatiques, conclut que le rôle de l'IDE est minime dans ces pays où les entreprises locales ont de bonnes capacités et peuvent se lancer dans la sous-traitance à faibles coûts. Le rôle des entreprises multinationales dans l'exportation de produits à faible intensité technologique s'est avéré plus important dans les pays en développement où les secteurs des entreprises étaient peu dynamiques. La Chine est l'exemple d'IDE stimulant les exportations le plus couramment évoquées. Selon Chen (1997), il existe un impact positif et significatif d'un point de vue statistique de l'IDE sur les exportations de marchandises de la Chine, ainsi que sur les échanges commerciaux entre les provinces. L'étude attribue ce résultat à la concentration de l'IDE en Chine dans les activités manufacturières à forte intensité de main d'œuvre et tournées vers l'exportation.

Les observations abondent sur les cas où les entrées d'IDE ont stimulé la capacité d'exporter de certains pays en développement pour des segments de marché spécifiques. Un exemple fréquemment évoqué est le recours par les

entreprises multinationales à des sites spécifiques pour constituer les « têtes de pont » de leurs stratégies d'expansion régionales. Parmi les cas spéciaux, il existe une situation où une production à faible coût est située à proximité (géographique, mais dans certains cas également linguistique et culturelle) d'un pays d'où proviennent ou qui accueille déjà de grandes entreprises multinationales. Par exemple, selon l'OCDE (2001b), c'est ce qui se produit en Estonie, où l'IDE issu d'entreprises multinationales finlandaises et suédoises a constitué le principal facteur stimulant la capacité d'exportation au cours de la dernière décennie. Hooley *et al.* (1996) constatent un impact positif plus général de l'IDE sur les exportations en provenance de Hongrie, surtout vers les marchés qui ne sont pas traditionnellement des débouchés pour les exportations hongroises. Ce phénomène est attribué à des efforts de commercialisation supérieurs des entreprises à capitaux étrangers.

Enfin, des répercussions probablement à plus long terme de l'IDE sur les exportations des pays d'accueil viennent des avantages génériques apportés à l'économie d'accueil, comme le montrent les chapitres suivants. L'impact de l'IDE sur la concurrence, la restructuration des entreprises, la formation de capital humain et le transfert de technologie contribue à stimuler la compétitivité des exportations.

b) *Zones de transformation des exportations*

L'interaction entre l'intégration des échanges et l'IDE se prête à la conclusion que les pays en développement peuvent exploiter l'IDE pour stimuler les exportations en adoptant des politiques génériques visant à améliorer les structures économiques et en augmentant leur ouverture économique au commerce extérieur. Toutefois, les pouvoirs publics dans de nombreux pays en développement considèrent qu'il serait impossible d'appliquer à court terme tout l'éventail de ce type de politiques, même si elles permettaient d'atteindre des objectifs économiques sans rapport avec l'IDE et le commerce extérieur. De nombreux pays, qu'ils soient ou non en développement, ont choisi de promouvoir l'IDE tourné vers les exportations en instaurant des zones de transformation des exportations (ZTE) qui permettent en quelque sorte de regrouper plusieurs objectifs en améliorant les conditions générales d'activité des entreprises, quoique dans une zone limitée, et en attirant de l'IDE particulièrement tourné vers les exportations².

Les ZTE, bien qu'elles soient officiellement le résultat d'échanges commerciaux plutôt que de politiques en matière d'IDE, constituent néanmoins un des efforts les plus visibles pour attirer l'investissement direct étranger dans de nombreux pays en développement. Pour reprendre Madani (1999), les ZTE présentent généralement les cinq ensembles de caractéristiques suivants :

1. Des importations hors taxe illimitées de matières premières, de produits intermédiaires et de biens d'équipement nécessaires à la production d'exportations.
2. Des contraintes administratives et réglementaires limitées. Une souplesse vis-à-vis du droit du travail pour les entreprises dans la zone, parfois au point de contrevenir aux normes élémentaires en la matière. Cet aspect constitue néanmoins un sujet à controverse : certaines études ont montré que les entreprises dans les ZTE, à quelques exceptions près, respectent généralement le droit du travail national³.
3. De généreuses exonérations fiscales temporaires et autres avantages fiscaux aux entreprises de la zone, du moins dans certains cas.
4. De meilleurs services de communication et une meilleure infrastructure que dans le reste du pays d'accueil et, dans certains pays pauvres, des services aux collectivités et des loyers subventionnés⁴.
5. Une ouverture, dans la plupart des cas, vis-à-vis des entreprises locales et à capitaux étrangers, ainsi que vis-à-vis des co-entreprises.

Parmi les premières études de l'impact des ZTE, beaucoup ont conclu que ces zones étaient dotées d'un potentiel considérable pour stimuler les exportations du pays d'accueil. Un des exemples le plus cité est celui de l'Île Maurice, où les recettes issues des exportations des ZTE se sont élevées à 71 % des exportations brutes du pays en 1994 et où ces zones employaient 16,6 % du total de la population active.

Toutefois, et malgré l'impact significatif des ZTE sur les performances dans le domaine des exportations, il serait irréaliste de s'attendre qu'elles améliorent sensiblement les balances commerciales des pays d'accueil – ne serait-ce que parce qu'une forte dépendance à l'égard de composants importés est la justification officielle de leur exonération de droits de douane. L'étude d'Amirahmadi et Wu (1995), par exemple, conclut que parmi les pays d'accueil asiatiques, « la croissance des exportations nettes générée par les ZTE n'a été ni régulière, ni impressionnante ». Bien que la plupart des ZTE de la région soient à l'origine de volumes importants d'exportations brutes, seuls l'Indonésie, la Corée et le Taïpeh chinois présentent, d'après cette étude, des ratios élevés d'exportations nettes par rapport aux exportations brutes. Dans des pays comme la Malaisie, les Philippines et le Sri Lanka, les ratios d'exportations nettes par rapport aux brutes des ZTE se sont avérés faibles et, dans certains cas fluctuants. L'OCDE (1998) constate elle aussi que parmi les investisseurs

étrangers plutôt tournés vers les exportations dans les ZTE du sud-est de l'Asie et d'ailleurs, beaucoup dépendent fortement de moyens de production importés. En moyenne, dans les secteurs de l'électronique de trois pays du sud-est asiatique, les importations représentaient au total 80 % des exportations, ce qui donnait à penser que le contenu local dans ce secteur était très faible. L'étude de Jenkins *et al.* (1998) en vient à des résultats comparables dans le cas des ZTE d'Amérique latine.

Il importe de souligner que la faiblesse du contenu local des ressources matérielles n'est pas pour autant synonyme de faiblesse de la valeur ajoutée locale. Certaines petites économies ont vu leur valeur ajoutée et leur emploi s'améliorer considérablement grâce aux ZTE (Alter, 1991). En outre, comme le montre l'étude de Madani (1999), les relations entre entreprises situées dans les ZTE et le reste du pays d'accueil se développent au fil du temps et finissent par faciliter le transfert de compétences et de technologie dont il est question ailleurs dans la présente étude.

Sur le plan des politiques à adopter, les conséquences que l'on peut déduire de l'expérience des pays en développement avec les ZTE sont loin d'être évidentes. Même dans les cas où les zones engendrent d'importants avantages (en termes d'exportations nettes ou autres), ces avantages ont un coût pour l'économie d'accueil. Premièrement, dans la mesure où une partie de l'investissement aurait existé de toute façon, les concessions accordées aux entreprises dans les ZTE représentent une charge budgétaire pour les pouvoirs publics du pays d'accueil. Deuxièmement, dans le cas où les entreprises du pays d'accueil ne sont pas autorisées à s'établir elles-mêmes dans des ZTE, des règles inégales sont instituées entre les nouveaux arrivants étrangers et les entreprises existantes locales. En revanche, si les entreprises locales sont autorisées à s'installer dans les ZTE, la concurrence au sein de l'économie d'accueil entre les entreprises dans les ZTE et celles en dehors est faussée. Troisièmement, les investisseurs qui seront le plus probablement attirés par les ZTE sont considérés comme ceux qui assument le moins l'IDE (quoique dans une moindre mesure, peut-on avancer, que de nombreuses sources locales de production et d'emploi), si bien que l'intérêt à plus long terme de les attirer peut ne pas être évident. Quatrièmement, bien que selon l'étude d'Oman (2001), peu de signes concrets en témoignent, les pays en développement risquent de se retrouver en concurrence pour l'IDE en proposant les ZTE accordant le plus d'avantages. Dans des cas extrêmes, cela peut permettre à des investisseurs potentiels de s'approprier une bonne partie des avantages de l'IDE dont aurait autrement bénéficié l'économie d'accueil. Lors de l'évaluation de l'utilité des ZTE comme instrument permettant d'attirer l'IDE, ce type d'inconvénients doit être soigneusement mis en regard des avantages potentiels.

IV.3 Importation de marchandises

L'impact de l'IDE sur l'importation de marchandises se produit à deux niveaux, dans la mesure où il existe un effet direct que l'on peut dans la plupart des cas contrôler clairement et une influence à plus long terme qui s'exerce par le biais des activités d'importation et de substitution aux importations qui en découlent dans le secteur des entreprises du pays d'accueil. L'ampleur exacte de ce dernier phénomène a fait l'objet de nombreuses études empiriques, dont certaines sont passées en revue dans la sous-section *b)* ci-après.

a) Impact direct de l'IDE sur les importations

L'impact direct revêt deux aspects : d'une part, un effet immédiat dû à l'investissement effectif et, d'autre part, ses conséquences sur le schéma des importations des entreprises ciblées. Le premier aspect se limite généralement aux importations des moyens de production initiaux, à savoir des machines et des équipements (surtout dans le cas d'investissement dans des projets entièrement nouveaux) ou bien, si l'IDE est important par rapport à la taille de l'économie d'accueil, il peut englober les répercussions de l'augmentation de la demande intérieure sur le total des importations. Le deuxième aspect, qui dépend essentiellement du choix des investisseurs entre des moyens de production importés ou locaux, a été étudié dans le détail.

A partir d'une étude de cas sur 18 des plus grandes sociétés étrangères affiliées dans le secteur de l'électricité et de l'électronique en Malaisie, Arif et Yong (1996) concluent que la valeur des matériaux et des composants importés représente près de 80 % du total des moyens de production de ces entreprises, ce qui est nettement supérieur à la moyenne industrielle. Commentant cette étude, la CNUCED (1997a) met en garde contre des déductions trop générales du comportement des sociétés affiliées dans un secteur considéré comme particulièrement compétitif et international et qui dépend d'intrants spécialisés de haute qualité. En revanche, Sivalinghan et Yong (1993) ont constaté des signes indiquant que l'IDE vers les industries extractives en Malaisie nécessite relativement moins de moyens de production importés et génère en comparaison une valeur ajoutée locale élevée par unité de production.

Certaines études ont élargi l'analyse pour couvrir l'impact direct de l'IDE sur la balance commerciale dans son ensemble. La CNUCED (1997b), par exemple, examine les flux commerciaux associés à l'IDE en Chine et en Malaisie de 1990 à 1995. Elle constate qu'en Chine, l'IDE contribue à d'importants déficits de la balance commerciale pendant cette période, mais que les exportations attribuées à l'IDE tendent à croître plus vite que les importations. En Malaisie, les exportations et les importations attribuées à l'IDE

sont plus équilibrées, ce qui entraîne des déficits nets de la balance commerciale pendant trois années sur les cinq étudiées.

Enfin, bien que des données empiriques portent à croire que l'impact direct et immédiat sur les entrées d'IDE réside dans un gonflement de l'importation de marchandises, des études donnent à penser que cet impact diminue au fil du temps. Hill et Athukrorala (1998) avancent qu'il faut du temps aux entreprises récemment créées (ou achetées) pour forger des relations avec les fournisseurs locaux. L'étude cite des données concernant des entreprises situées dans des ZTE qui ont augmenté leurs achats locaux au fil du temps et sont passées à des processus de production plus élaborés avec la maturation de leur exploitation – sous réserve, essentiellement, que les conditions pour les entreprises dans le pays d'accueil soient propices à de telles stratégies. La CNUCED (*op cit.*) a constaté dans le cas de la Chine que l'intensité des importations des entreprises à capitaux étrangers diminue nettement au fil du temps. Dans une étude exhaustive sur l'IDE dans les pays en développement à la fin des années 80 et au début des années 90, Fry (1996) conclut que, dans un premier temps, l'IDE stimule les importations, mais que les importations diminuent pendant les cinq années suivantes tandis que les exportations augmentent. Cette étude conclut également que les dispositions prises par le pays d'accueil en la matière sont un des principaux facteurs qui à lui seul influe sur l'impact (bénéfique) éventuel de l'IDE sur le commerce extérieur.

b) Les effets à plus long terme de l'IDE

Quant à savoir si les entrées d'IDE ont permis d'augmenter de façon permanente les importations dans le pays d'accueil (ou ont au contraire entraîné une dépréciation en termes réels de sa monnaie), cela dépend, comme évoqué précédemment, des caractéristiques propres au secteur, à l'emplacement géographique et à la stratégie dans chacun des cas. Il est donc difficile de tirer des conclusions générales, ne serait-ce que parce que de nombreuses études théoriques et empiriques sont parties du principe que l'IDE et les importations présentent des flux relativement homogènes, et se sont implicitement intéressées avant tout aux choix stratégiques des investisseurs.

La théorie standard sur les entreprises multinationales considère traditionnellement les exportations et l'IDE comme d'autres stratégies pour une entreprise cherchant à maximiser les bénéfices. Un modèle simple présenté par Caves (1996) définit l'entreprise multinationale comme une société contrôlant et gérant des usines de production situées dans (au moins deux) pays différents et maximisant les recettes totales issues d'actifs incorporels lui appartenant. Ce type d'entreprise fournit un marché étranger soit au moyen de la production des sociétés affiliées (ou au moyen de l'octroi d'une licence pour cette production à

une autre société dans le pays d'accueil), soit en exportant à partir du pays d'origine⁵. Caves le définit comme le « modèle des actifs incorporels » de l'entreprise multinationale horizontale – une entreprise à plusieurs usines produisant la même gamme de produits dans des usines situées dans différents pays. Ce modèle donne trois explications à l'existence de cette catégorie d'entreprises : elle doit posséder quelques actifs incorporels, l'attrait des emplacements géographiques doit justifier la dispersion des usines dans différents pays ; et il doit exister des avantages transactionnels à placer ces usines sous contrôle administratif commun⁶.

1) *Examen des données empiriques*

La question des interactions entre l'IDE et les échanges a aussi fait l'objet d'une intense réflexion dans les études menées à l'échelle mondiale sur les entreprises, dans lesquelles le déroulement et le schéma de l'internationalisation de la société sont analysés du point de vue de l'organisation tant historique qu'industrielle. La CNUCED (1996) insiste sur la notion que ce qui caractérise avant tout l'internationalisation est la priorité accordée aux exportations par rapport aux sorties d'IDE comme moyen de pénétrer sur les marchés étrangers. On a avancé que la plupart des entreprises, surtout dans l'industrie manufacturière, tendent à développer leurs activités à l'étranger pas à pas, commençant généralement par l'exportation, la création de représentations, la mise en place de sites pour la commercialisation, la distribution et le service après-vente et enfin le développement de sites de production locaux dans certains pays d'accueil⁷. Ce type de déroulement progressif et linéaire du développement de l'entreprise peut s'expliquer le mieux par l'approche transactionnelle de l'entreprise multinationale : « [Une] entreprise performante épuise les possibilités du marché intérieur avant de générer les coûts de transaction associés à des installations à l'étranger » (Caves 1996). Il ressort donc une fois de plus de la documentation concernant les entreprises que le schéma dominant de l'internationalisation consiste à substituer l'IDE aux échanges⁸. C'est sans doute l'étude détaillée de Blonigen (1999) qui présente le plus d'intérêt au niveau des *produits*. Ses résultats empiriques portant sur 21 produits spécifiques révèlent dans certains cas une substitution de la production des sociétés affiliées par des importations du pays d'accueil. Ces substitutions sont souvent des changements importants opérés d'un seul coup plutôt que des changements progressifs au fil du temps.

De nombreuses études plus générales ont évalué l'interaction entre l'IDE et les importations en découlant dans le pays d'accueil, mais la plupart d'entre elles le font sous l'angle de l'impact de l'IDE sur les exportations bilatérales entre pays d'origine et pays d'accueil. Comme prévu par la théorie standard sur les entreprises multinationales, la politique commerciale peut jouer un rôle

important dans la décision des entreprises d'exporter ou d'investir à l'étranger. Belderbos et Sleuwaegen (1998) présentent un point de vue intéressant reposant sur l'expérience d'entreprises japonaises dans l'électronique à la fin des années 80. Selon eux, une part substantielle de l'IDE de ces entreprises en Europe était une réaction aux mesures antidumping et autres initiatives commerciales de la CE visant les entreprises japonaises – un exemple de ce que l'on appelle l'IDE de contournement des droits de douane qui vient se substituer aux exportations en provenance du pays d'origine. Parallèlement, il s'avère que les entreprises sous-traitantes fournissant des pièces et des composants à leurs maisons mères dans un système de production verticale (ce que l'on appelle les *keiretsu*) exportent davantage vers l'Europe.

Une autre étude de cas importante de Gopinath *et al.* (1999) examine le secteur de la transformation alimentaire aux Etats-Unis. En restant proche de la théorie standard sur les entreprises multinationales, les auteurs mettent au point un modèle à quatre équations selon lequel le chiffre d'affaires des sociétés affiliées à l'étranger, les exportations, l'emploi dans les sociétés affiliées et la demande d'IDE sont déterminés conjointement. Les résultats par la méthode de régression signalent une légère substitution entre le chiffre d'affaires des sociétés affiliées à l'étranger et les exportations du pays d'origine : une augmentation de 10 % du prix des exportations entraîne un recul de 1,1 % du chiffre d'affaires des sociétés affiliées à l'étranger et une hausse de 0,6 % des exportations. En outre, un renforcement de la protection agricole dans les pays étrangers tend à réduire les exportations américaines et à accroître le chiffre d'affaires à l'étranger des sociétés affiliées, même si l'impact net de la protection est faible.

2) *L'IDE et les importations du pays d'origine : substitution ou complémentarité ?*

Conformément aux résultats exposés ci-dessus sur les interactions entre l'IDE et les échanges, la plupart des études économétriques sur les importations des pays d'accueil et l'IDE, indépendamment de différences dans les ensembles de données et des techniques d'estimation, signalent une forte relation de *complémentarité* entre l'IDE et les échanges. Trois cas méritent sans doute une attention toute particulière.

Premièrement, la production des entreprises à capitaux étrangers peut avoir d'importantes conséquences sous forme d'augmentation de la demande dans les pays d'accueil en renforçant la notoriété au niveau local et en fidélisant la clientèle (en particulier par rapport à des marques), ce qui facilite la commercialisation et la distribution (à des coûts inférieurs et avec une livraison plus fiable) et a des répercussions sur d'autres produits d'exportation (pour les

entreprises multi-produits). C'est ce que Brainard (1997) appelle « l'avantage de proximité » à établir une production locale dans les pays d'accueil. Ainsi, « l'IDE horizontal » a des chances d'augmenter la demande générale, entraînant un accroissement des exportations en provenance du pays d'origine (complémentarité de la demande).

Deuxièmement, si le processus de production est fragmenté en différents stades, l'amont (pièces et composants) et l'aval (assemblage), et que seul ce dernier aspect est transféré dans le pays d'accueil, la demande de pièces et de composants par la nouvelle usine d'assemblage peut être assurée par des exportations auprès de fournisseurs dans le pays d'origine. C'est ce que Lipsey et Weiss (1981, 1984), ainsi que d'autres chercheurs, appellent « l'IDE vertical », visant à tirer parti des économies d'échelles à différents stades de la production qui sont dues à une relation d'intégration verticale de la production. Ainsi, l'IDE a aussi des chances d'augmenter les importations (de pièces et de composants) dans le pays d'accueil, ce qui compense en partie la substitution des importations de produits finis.

L'importance de « l'IDE vertical » est en outre confirmée par Head et Ries (2001), qui ont utilisé des données micro-économiques sur les entreprises manufacturières japonaises de 1966 à 1990. Ils ont confirmé que dans le cas d'entreprises présentant une plus forte intégration verticale, il existe une plus grande complémentarité entre l'IDE et les importations du pays d'accueil dans le secteur manufacturier. L'IDE dans le secteur du commerce de gros a semblé-t-il aussi un impact positif important d'un point de vue statistique sur les exportations en provenance du pays d'origine, ce qui vient corroborer des conclusions antérieures de Yamawaki (1991). Les résultats d'analyses de régression distinctes menées uniquement pour des sociétés d'assemblage dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique montrent, cependant, que l'IDE et les exportations dans le secteur manufacturier présentent une relation de substitution.

IV.4 Incidences de l'IDE sur la balance commerciale et les paiements courants pour les services

L'importation et l'exportation de services sont un domaine où l'interaction entre l'IDE et le commerce extérieur peut être très importante. Les services ne peuvent s'échanger que dans une certaine mesure sur une base purement transnationale, même si l'apparition du commerce électronique et d'autres moyens électroniques permettant d'effectuer des transactions commerciales a considérablement étendu le champ de cette activité. L'échange de services qui sont de nature complexe, peu fréquents ou à forte intensité de conseil, cependant, continue de nécessiter une présence physique et un contact entre

l'acheteur et le vendeur. Les services appartenant à ces dernières catégories font par conséquent l'objet d'un commerce international requérant la présence temporaire de l'acheteur dans l'économie d'origine, la présence temporaire du vendeur dans l'économie d'accueil ou bien là où le vendeur exerce ses activités à travers une présence commerciale dans le pays d'accueil. Ce dernier mode de fourniture – appelé dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) le « mode 3 » – dépend généralement (à quelques exceptions sectorielles près) dans une certaine mesure de l'IDE apporté à l'économie d'accueil par le fournisseur. Les pays en développement cherchant à tirer parti du développement du commerce international des services ont donc directement intérêt à faciliter l'IDE – d'autant que d'autres modes de fourniture, notamment le commerce électronique, ne sont généralement pas aussi facilement accessibles que dans les économies hautement développées.

La fourniture selon le mode 3 est le domaine dans lequel les membres de l'OMC ont pris, de loin, le plus grand nombre d'engagements de libéralisation lors du cycle d'Uruguay. Cela donne à penser que les pays estiment important de tirer parti des avantages – des emplois bien rémunérés, la formation des ressources humaines, les transferts de technologie, l'amélioration de la qualité – généralement associés à la présence d'entreprises étrangères, tout en conservant la liberté de réglementer cette activité. Les régimes d'IDE dans le pays d'accueil ont évolué dans le sens d'une libéralisation considérable au cours de la dernière décennie. Ces changements de politique ont été appliqués pour une bonne part unilatéralement (Sauvé et Wilkie, 2000).

Un argument fréquemment évoqué contre une plus grande ouverture à la fourniture selon le mode 3 est que l'AGCS est surtout un accord d'investissement conçu pour promouvoir les intérêts des grandes multinationales. Les gouvernements peuvent néanmoins utiliser l'AGCS de manière sélective pour encourager l'investissement dans des secteurs de leur choix, sous réserve des conditions qu'ils souhaitent imposer ou retenir, y compris vis-à-vis des transferts de technologie et de l'emploi de la main d'œuvre locale. L'AGCS favorise une meilleure prévisibilité grâce à la permanence des engagements, un facteur important pour attirer l'investissement dans les pays en développement. Le dispositif de l'AGCS permet aussi aux gouvernements d'imposer des conditions qui peuvent être contraignantes pour atteindre les objectifs de développement nationaux, notamment vis-à-vis des transferts de technologie et de l'emploi de travailleurs nationaux.

La flexibilité évoquée plus haut contribue à expliquer pourquoi l'AGCS tend à être considéré comme l'accord le plus favorable au développement négocié lors du cycle d'Uruguay et pourquoi de nombreux membres de l'OMC pensent que l'AGCS offre le plus de possibilités d'améliorer progressivement le

traitement par l'OMC de l'investissement. Les faits suscitent deux considérations importantes : les services (y compris les services aux collectivités) représentent près de 70 % des flux annuels mondiaux d'IDE et ils font l'objet dans une proportion encore plus importante de mesures discriminatoires affectant l'activité d'investissement transnationale (Chapitre II. Voir aussi Sauvé, 2001).

a) *Le risque de sorties de fonds*

Une des inquiétudes souvent évoquée par les pouvoirs publics des pays d'accueil quant aux activités des entreprises multinationales est la possibilité de pratiquer des prix de transfert dans le cadre d'échanges au sein de l'entreprise. Peu d'informations empiriques sont disponibles à ce sujet, mais la CNUCED (1996) évoque la pratique abusive de prix de transfert à des fins de fraude fiscale. Bien que les économies arrivées à maturité et couvertes par des traités de double imposition ne soient pas particulièrement vulnérables à ce type de pratiques, les prix de transfert restent un problème potentiel pour les pays en développement. Ce risque est exacerbé dans les cas où les pays d'accueil érigent des obstacles aux transferts de bénéfices des multinationales.

Un autre problème pour les législateurs est la situation à long terme de la balance des paiements courants des pays qui attirent de gros volumes d'IDE. Un investissement rentable donne lieu éventuellement au rapatriement, dans une certaine mesure, de bénéfices ou de dividendes et, dans certains cas, au paiement de redevances. Les données empiriques sur les flux financiers associés à l'IDE sont, comme chacun sait, difficiles à trouver. La CNUCED (1997b) estime qu'en Malaisie, les transferts de bénéfices et autres paiements directs des revenus d'investissement ont augmenté, passant de USD 2 milliards en 1990 à plus de USD 5 milliards en 1995, date à laquelle ils dépassaient les nouvelles entrées d'IDE. En Chine, en revanche, les transferts directs de bénéfices et les paiements directs de revenus d'investissement s'établissaient à USD 10 milliards en 1995, contre USD 36 milliards de nouvelles entrées d'IDE.

Selon la CNUCED (*op. cit.*), le problème tourne autour de la comparaison entre les apports de devises associés à un projet d'investissement et la valeur actualisée des avantages futurs. Normalement, on peut s'attendre à ce que des sorties futures actualisées soient supérieures au capital initialement investi, étant donné que les taux de rendement, en particulier dans les pays en développement, tendent à être nettement supérieurs aux taux d'intérêt internationaux.

Cet argument part cependant du principe d'un faible niveau de bénéfices réinvestis, ce dont on est en droit de douter si la rentabilité de l'investissement

dans le pays d'accueil est effectivement élevée. De manière plus générale, la part des bénéfiques réinvestis doit dépendre du climat général d'investissement dans le pays d'accueil, que les autorités nationales sont en mesure d'influencer au moyen de leurs politiques structurelles⁹.

Les pays en développement dotés de faibles structures juridiques ou dont la législation est peu respectée, cependant, rencontrent des problèmes, surtout si le climat national en termes d'investissement paraît peu brillant¹⁰. En pareils cas, des observations ont révélé que les produits de l'IDE ont plutôt servi à des opérations d'investissement à l'étranger (parfois contournant la réglementation sur les mouvements de capitaux), affaiblissant par là même la position nette en actifs étrangers de l'économie d'accueil par rapport à un scénario démenti par les faits.

Dans les cas les plus extrêmes, l'IDE a porté sur l'acquisition d'entreprises à des prix nettement inférieurs à leur valeur comptable, dans un contexte d'accusations générales d'irrégularités à l'encontre des entreprises ou des pouvoirs publics. Il importe par conséquent de souligner que pour tirer parti de l'IDE, un pays d'accueil doit, au minimum, mettre en place un dispositif juridique et réglementaire convenable et veiller à ce que les dispositions en vigueur soient suffisamment respectées.

IV.5 Synthèse

Bien que les données empiriques concernant l'impact de l'IDE sur le commerce extérieur du pays d'accueil diffèrent beaucoup selon les pays et les secteurs économiques, on pense de plus en plus généralement que l'interaction entre l'IDE et les échanges doit être examinée dans un contexte plus large que l'impact direct de l'investissement sur les importations et les exportations. Le principal avantage potentiel de l'IDE pour le commerce extérieur des pays en développement réside dans sa contribution à long terme à l'intégration de l'économie d'accueil dans l'économie mondiale selon un processus qui devrait comporter une augmentation des importations comme des exportations. En d'autres termes, les échanges et l'investissement passent de plus en plus pour des vecteurs d'activités transnationales qui se renforcent mutuellement. Toutefois, les autorités des pays d'accueil doivent aussi envisager les impacts à court et à moyen termes de l'IDE sur le commerce extérieur, surtout si leurs paiements courants font l'objet de pressions. Elles doivent parfois se demander si, outre ses simples répercussions commerciales, l'IDE peut avoir des effets négatifs sur la liquidité internationale. Les données ressortant d'études empiriques semblent confirmer les observations suivantes :

- A mesure que les pays se construisent un statut d'économie industrialisée et s'en approchent, les entrées d'IDE contribuent à renforcer leur intégration dans l'économie mondiale en générant et en stimulant les flux du commerce extérieur. Même si les données sont ambiguës, selon la plupart des analystes, deux facteurs entrent en jeu : le développement et la consolidation des réseaux internationaux d'entreprises liées, ainsi que le rôle accru des filiales étrangères dans les stratégies des entreprises multinationales pour la distribution, la vente et la commercialisation. Les deux phénomènes donnent lieu à une conclusion importante pour l'action des pouvoirs publics : la capacité d'un pays en développement à attirer l'IDE est fortement influencée par la possibilité qui en découle pour les nouveaux concurrents d'exercer des activités d'importation et d'exportation. Cela implique, là encore, que les pays d'accueil putatifs envisagent de faire d'une politique d'ouverture du commerce international l'élément central de leurs stratégies pour tirer parti de l'IDE et que, en imposant des pratiques restrictives à l'égard des importations en provenance des pays développés, les pays d'origine limitent en fait la capacité de ces pays à attirer l'investissement direct étranger. En outre, les pays d'accueil pourraient envisager une stratégie pour attirer l'IDE qui consisterait à augmenter la taille du marché en adoptant des politiques de libéralisation et d'intégration du commerce régional.
- La capacité des pays d'accueil à utiliser l'IDE comme moyen d'augmenter les exportations à court et à moyens termes dépend du contexte. Les exemples les plus évidents d'une stimulation des exportations par l'IDE se rencontrent là où les entrées de capitaux aident des pays d'accueil qui manquaient auparavant de moyens financiers à exploiter soit leur dotation en ressources (par exemple l'investissement étranger dans l'extraction minière), soit leur emplacement géographique (par exemple dans certaines économies en transition).
- Des études empiriques portent à croire que les ZTE ont joué dans certains cas un rôle décisif pour exploiter les avantages de l'IDE afin d'intégrer les économies d'accueil plus étroitement aux flux des échanges internationaux, en contribuant à accroître les importations de même que les exportations. Cependant, rien ne permet de savoir si des inconvénients comme le coût pour les finances publiques du maintien des ZTE, le risque de créer des

règles inégales entre les entreprises étrangères et les entreprises locales et celui de déclencher une concurrence acharnée de propositions internationales, se justifient par rapport aux avantages apportés à l'économie locale.

- Les études récentes ne confirment pas l'hypothèse que les pays les moins développés risquent d'utiliser l'IDE comme substitution aux importations. L'IDE tend plutôt à entraîner une forte hausse des importations, qui se réduit souvent progressivement une fois que les entreprises locales acquièrent les compétences nécessaires pour devenir des sous-traitants des entreprises multinationales entrant sur le marché.

NOTES

1. La dichotomie entre le commerce et l'investissement n'est, cependant, pas totale. Compte tenu des coûts plus élevés de retrait à court terme, on se lance dans l'IDE plus prudemment et dans une perspective à plus long terme.
2. Une autre explication de la présence fréquente des ZTE dans les pays en développement est l'utilisation par les pays industrialisés de contingents d'importation qui ont entraîné la dissémination des activités dans de nouveaux sites dont les contingents étaient sous-utilisés (Navaretti et al., 1995).
3. Cela implique que si les ZTE ne dérogent habituellement pas au droit du travail national, elles peuvent contribuer à attirer des entreprises multinationales lorsque les conditions de travail sont inférieures à celles des pays d'origine.
4. Cette pratique est interdite aux termes des accords de l'OMC pour l'ensemble des pays en dehors des plus pauvres et elle est également interdite dans toute zone percevant un financement de la Banque mondiale.
5. Caves (1982, pp. 3-7) attribue la préférence apparente qu'accordent les entreprises multinationales à l'investissement direct par rapport à l'octroi de licence, aux problèmes de défaillances du marché associés à des transactions de pleine concurrence sur des actifs incorporels.
6. Dunning (1977) va dans le même sens en proposant son « approche éclectique », qui met en évidence trois conditions essentielles pour qu'une entreprise se lance dans l'investissement direct : avantage de propriété, avantage de lieu géographique et avantage d'internalisation. Les études sont assez nombreuses sur les déterminants de l'IDE et, pour un examen plus approfondi, se reporter à trois articles de fond sur le sujet, Agarwal (1980), Lizondo (1991) et Petri et Plummer (1998).
7. Le même rapport de la CNUCED souligne qu'on peut observer un déroulement comparable, étape par étape, dans de nombreux secteurs liés aux ressources naturelles, à ceci près que les importations (et non les exportations) suscitées par la demande des pays d'origine sont prioritaires par rapport à l'IDE. Dans le cas du secteur des services, ce déroulement peut être « tronqué » car de nombreuses sociétés de services vont souvent à l'étranger au moyen de l'IDE pour apporter un soutien aux sites étrangers de leurs sociétés clientes dans les pays d'origine.

8. On rencontre d'innombrables cas d'IDE horizontal qui se produit en réaction à des mesures de protection des importations effectives ou envisagées dans les pays d'accueil (ce que l'on appelle l'IDE de contournement des droits de douane). Dans le cas présent, cependant, le déroulement de l'internationalisation va des mesures commerciales restrictives imposées par un pays d'accueil à la réduction des exportations en provenance d'un pays d'origine puis à la production à l'étranger par le biais de l'IDE (voir ci-après).
9. L'OCDE (2001f) examine un certain nombre de ces défis politiques, évoquant le cas de l'IDE dans la Fédération de Russie.
10. En pareils cas, les gouvernements ont parfois favorisé les investisseurs nationaux par rapport aux investisseurs étrangers, invoquant ce qui est souvent perçu comme une plus grande « loyauté » envers l'économie locale.

CHAPITRE V

L'IDE ET LES TRANSFERTS DE TECHNOLOGIES

Un des principaux moyens de générer du savoir dans d'autres pays consiste à internationaliser les activités de recherche et de développement (R-D) des entreprises multinationales. L'investissement direct étranger peut également avoir, sur une économie d'accueil, des répercussions indirectes, et parfois involontaires. Il arrive que ces « effets de diffusion » soient importants. Ils peuvent être dus à des migrations de personnel qualifié, à l'établissement de liaisons locales avec des acquéreurs et des fournisseurs ou à l'imitation des technologies de multinationales par les entreprises locales du même secteur d'activité et à la concurrence avec ces sociétés. Les entreprises multinationales jouent, à l'échelle mondiale, un rôle prépondérant dans la création et le contrôle de la technologie¹. Il n'est donc pas étonnant que de nombreux pays considèrent les investissements de ces entreprises comme un moyen privilégié d'acquérir technologies et savoir afin d'améliorer leur propre production. Il est toutefois difficile de décrire sans équivoque la manière dont l'IDE permet de transférer des technologies et la façon dont ces technologies contribueront au développement. Rien ne permet d'affirmer *a priori* que toutes les technologies transférées sont adéquates ; de fait, l'investissement ne favorise pas toujours le développement du pays d'accueil.

Ce chapitre examine la littérature existante et étudie les données disponibles sur l'IDE et les transferts technologiques au regard du développement. Il compare les effets de l'IDE à ceux des autres modes de transfert de technologies, comme le commerce et l'octroi de licences, et dresse une liste des avantages et inconvénients relatifs de chacun d'eux. Il décrit ensuite les mécanismes à l'œuvre lors du transfert et de la diffusion de la technologie par l'intermédiaire de l'IDE. L'IDE peut contribuer directement aux transferts de technologies par l'utilisation des processus et des connaissances du siège d'une société dans des filiales étrangères. Après avoir étudié les données économétriques concernant les effets de diffusion de l'IDE, ce chapitre traitera de la contribution de la technologie à la productivité et des conditions requises pour que la technologie contribue à la croissance.

V.1 L'IDE et les autres modes de transfert de technologies

L'IDE n'est que l'un des moyens dont dispose une entreprise pour transférer des technologies hors de son pays d'origine ou un pays d'accueil pour acquérir une technologie. Une entreprise peut exploiter ses technologies à l'étranger de trois manières – et les pays peuvent donc acquérir celles-ci de trois façons : l'entreprise peut *exporter* les produits qui renferment la technologie, concéder sa technologie *sous licence* à un agent étranger qui l'utilisera pour améliorer sa propre production ou encore créer un *établissement étranger* (en recourant à l'IDE) pour exploiter elle-même cette technologie. Il convient néanmoins de noter qu'à s'en remettre de façon excessive à de telles stratégies, un pays risque de voir se restreindre l'accès aux échanges et à l'IDE.

a) Le commerce

Il y a transfert international de technologie par échange commercial lorsqu'un pays importe des biens intermédiaires de meilleure qualité (que ceux qu'il peut produire lui-même) pour les utiliser dans ses propres processus de fabrication. Les données économétriques montrent que l'ouverture aux exportations des *États-Unis* est un déterminant fondamental des transferts internationaux de technologie (Park, 1995). Les *États-Unis* génèrent en effet des technologies commerciales dans des proportions démesurées. Un pays peut acquérir des connaissances grâce à « l'ingénierie à rebours » ou à l'imitation (Blomström *et al.*, 1999) des biens importés et l'ouverture aux importations stimule aussi la concurrence intérieure (Bayoumi *et al.*, 1997).

S'appuyant sur des données concernant 87 pays, Hakura et Jaumotte (1999) confirment que le commerce constitue effectivement un mécanisme de transfert international de technologies vers les pays en développement. Il apparaît cependant que les échanges intra-sectoriels jouent un rôle plus important dans les transferts de technologies que les échanges intersectoriels. Les échanges intra-sectoriels sont plus répandus dans les pays développés et les échanges intersectoriels sont prépondérants dans le commerce entre les pays développés et les pays en développement. On peut donc en déduire que les pays en développement bénéficieront d'un nombre relativement moins élevé de transferts technologiques que les pays développés.

b) *L'octroi de licences*

Les exportations sont rarement les seuls facteurs de réussite commerciale sur un marché étranger. Diverses barrières tarifaires et non tarifaires, les politiques des pouvoirs publics et les conditions d'investissement peuvent faire des exportations une solution onéreuse. Le commerce peut également

représenter un moyen complexe d'exploiter, à l'étranger, les ressources hors pair d'une entreprise en termes de technologie ou de gestion, notamment dans les services ou dans certains secteurs industriels. La société en question peut alors choisir de concéder sa technologie sous licence à une entreprise locale.

L'octroi de licences peut constituer une solution particulièrement avantageuse pour transférer des technologies standardisées, relativement simples et arrivées à maturité à des destinataires capables de les mettre en œuvre. Il peut aussi s'agir d'une possibilité intéressante pour des entreprises plus petites ne disposant pas des capitaux nécessaires pour investir à l'étranger (Correa, 1999). Le licencié a parfois de meilleures informations sur le marché local et ses usages et il peut s'en servir pour tirer une meilleure rente de ce marché (Horstmann et Markusen, 1996).

Habituellement, les sociétés qui optent pour l'octroi de licences risquent davantage, toutefois, de « perdre » la technologie au profit des sociétés du pays d'accueil. La théorie des coûts de transaction montre que le marché du savoir est sujet à des défaillances pour plusieurs raisons. Dans ce cas, vendre explicitement une technologie à des agents extérieurs est moins avantageux que de conserver cette technologie « en interne » (Fors, 1996). Par exemple, la valeur de la technologie peut disparaître en raison de l'intensification de la concurrence (Ethier et Markusen, 1991 ; Markusen, 1999 ; Saggi, 1996, 1999). Par conséquent, les entreprises multinationales peuvent concéder sous licence leurs technologies plus anciennes et introduire les plus récentes uniquement par l'intermédiaire de leurs filiales à l'étranger. Rien de surprenant, donc, à ce que la technologie soit généralement introduite plus rapidement dans les pays d'accueil lorsque les multinationales ont la possibilité de le faire via leurs filiales et non par le biais de co-entreprises ou de contrats de licence (Mansfield et Romeo, 1980 ; McFetridge, 1987). Bien que l'octroi de licence soit habituellement considéré comme une *solution de rechange* à l'IDE, les données de la CNUCED montrent que les opérations entre les sociétés mères et leurs filiales sous forme de redevances et droits de licence représentent plus de 80 % des transactions internationales portant sur des technologies. Aussi l'IDE et la concession d'une licence vont-ils fréquemment de pair.

En outre, les entreprises multinationales recourent souvent aux licences pour acquérir des connaissances sur le marché ou d'autres informations auprès de partenaires locaux avant d'entreprendre un investissement (puis de mettre un terme au contrat de licence). Nicholas *et al.* (1994) constatent que 60 % des multinationales japonaises présentes en Australie ont fait appel à un agent local avant de réaliser un investissement direct et que 39 % ont commencé par y exporter avant de réaliser un investissement direct quel qu'il soit. On peut considérer ces licences provisoires comme une méthode de collecte

d'informations de la part des entreprises étrangères, contrairement à l'entreprise locale qui recherche une technologie de production plus pointue.

c) *L'investissement direct étranger*

Le principal moyen de transférer des technologies vers les pays en développement reste l'IDE. Les transferts de technologies par IDE procurent des avantages que ne confèrent pas les autres modes de transfert. Premièrement, un investissement ne porte pas seulement sur la technologie mais sur « un tout ». L'IDE apporte les ressources complémentaires attendues comme l'expérience de la gestion et la capacité à diriger une entreprise, qui peuvent être transférées à l'aide de programmes de formation et de l'apprentissage sur le tas (Baldwin *et al.*, 1999). Contrairement aux échanges de biens, où les pays en développement doivent s'efforcer d'imiter et d'apprendre par « ingénierie à rebours », l'IDE implique un transfert explicite de la technologie (Saggi, 2000). Il peut être particulièrement intéressant pour les pays dont les capacités locales sont sous-développées. Deuxièmement, par leurs simples entrée et présence sur le marché, les entreprises multinationales rompent l'équilibre existant, contraignant les sociétés nationales à innover pour protéger leurs parts de marché et leurs bénéfices. Ce seul élément est susceptible d'entraîner des gains de productivité dans les entreprises locales (OMC, 1998).

Troisièmement, un grand nombre de technologies et de savoir-faire utilisés par des filiales de multinationales ne sont pas toujours disponibles sur le marché. Les connaissances les plus récentes ou concernant les technologies de pointe, en particulier, ne sont le plus souvent disponibles que par l'intermédiaire de la multinationale elle-même. Smarzynska (1999), par exemple, a constaté qu'il existe une relation négative entre les dépenses de R-D d'une société et la probabilité qu'elle crée une co-entreprise (ce qui offre d'importantes possibilités de « déperdition ») et une relation positive entre ces mêmes dépenses et une entrée directe sur le marché². En général, les entreprises multinationales sont concentrées dans les secteurs qui affichent un ratio R-D/CA élevé et une proportion élevée de personnels à fortes compétences techniques ou autres (Markusen, 1995). On dit souvent que c'est justement *parce que* les entreprises multinationales s'appuient largement sur des actifs incorporels comme des technologies de pointe qu'elles sont à même de rivaliser avec les sociétés locales qui, sans cela, disposeraient tout naturellement d'un avantage concurrentiel, car elles sont plus au fait de la situation prévalant dans le pays d'accueil

Quatrièmement, certains savoir-faire et technologies, même s'ils sont disponibles sur le marché, peuvent avoir davantage de valeur ou être moins onéreux lorsqu'ils sont appliqués par la multinationale qui les a mis au point,

plutôt que par des étrangers (OMC, 1998). C'est notamment le cas lorsque la technologie est développée pour les besoins spécifiques de la multinationale, ou lorsque ses collaborateurs disposent de compétences spécifiques au regard de son utilisation. Autre avantage de l'IDE sur les autres modes de transfert pour les transferts de technologies : les caractéristiques traditionnelles des multinationales – économies d'échelle, réserves et expérience du marketing et de la vente – peuvent contribuer largement à exploiter la technologie de façon rentable. Les entreprises multinationales proposent également des marques et un accès à des marchés régionaux et mondiaux (CNUCED, 1999).

« Le tout » souvent associé à l'IDE a également un revers, notamment pour les pays dont les capacités locales relativement élevées sont en mesure d'exploiter elles-mêmes la technologie. Plutôt que de s'appuyer sur l'expertise de la multinationale, les sociétés locales dans ces pays peuvent préférer obtenir la technologie via une licence, bien que cette solution ne soit pas toujours possible. Les sociétés locales, dans ce cas, doivent acquérir la technologie via un IDE, qui peut constituer une solution de rechange onéreuse à l'acquisition de la technologie par voie de licence.

V.2 Les mécanismes de transfert et de diffusion des technologies

S'il est généralement admis que l'IDE joue un rôle important dans les transferts de technologies, les mécanismes de ces transferts et de leurs retombées sont moins bien connus. Les ouvrages disponibles citent quatre mécanismes qui permettent de réaliser des transferts de technologies à l'aide de l'IDE, que ce soit directement ou indirectement à travers leurs retombées. Les données concernant chaque mécanisme sont exposées ci-après.

- *Les liaisons verticales.* Les entreprises multinationales peuvent transférer des technologies à des sociétés qui leur fournissent des biens intermédiaires ou leur achètent leurs propres produits.
- *Les liaisons horizontales.* Des entreprises locales du même secteur ou à un même stade du processus de production peuvent adopter des technologies en les imitant ou être contraintes d'améliorer leurs propres technologies du fait de la concurrence accrue des entreprises multinationales.
- *Les migrations de personnel qualifié.* Des travailleurs et des dirigeants formés ou précédemment employés par la filiale de la multinationale peuvent transférer leur savoir à d'autres entreprises locales en changeant d'employeur ou en créant leur propre société.

- *L'internationalisation de la R-D.* Les activités de R-D des entreprises multinationales, lorsqu'elles sont situées à l'étranger, peuvent contribuer à générer des connaissances au niveau local, car ces activités sont par nature d'un intérêt public.

a) *Les liaisons verticales avec des acquéreurs et des fournisseurs*

De l'avis général, les entreprises multinationales peuvent être bénéfiques pour le pays d'accueil à travers les liaisons qu'elles génèrent en amont et en aval (les liaisons en amont désignant les liens avec les fournisseurs et les liaisons en aval les liens avec les acquéreurs, qu'il s'agisse des consommateurs ou d'autres entreprises utilisant les produits intermédiaires de la multinationale dans leurs propres processus de production, comme pour les machines-outils). Même si ces liaisons n'impliquent pas automatiquement un transfert ou une diffusion de technologie ou de savoir, Blomström *et al.* (1999) montrent que les entreprises multinationales ont peu de chances de s'approprier totalement la valeur de ces transferts explicites ou implicites vers leurs partenaires commerciaux du pays d'accueil.

Les facteurs favorisant les liaisons verticales ont été établis pour une part. Premièrement, l'importance des liaisons semble aller de pair avec la taille du marché d'accueil et les capacités technologiques des fournisseurs locaux. Deuxièmement, selon un modèle de Rodríguez-Clare (1996), l'utilisation intensive de biens intermédiaires au cours du processus de production d'une multinationale favorise l'établissement de nouvelles liaisons. C'est également vrai lorsque les coûts de communication entre le siège et le site de production à l'étranger sont élevés ou que le pays d'origine et le pays d'accueil sont relativement proches en termes de diversité des biens intermédiaires produits.

Néanmoins, l'établissement, par les filiales étrangères, de liaisons dans les pays d'accueil dépend largement des décisions des entreprises multinationales concernant l'approvisionnement en intrants (Chen, 1996). Alors que dans certains cas, le contenu local est assez faible, au départ, les liaisons verticales avec les entreprises locales se développent généralement avec le temps, parfois à la suite d'un transfert de technologie. Les études sur le secteur de l'électronique en Asie ont montré, d'une manière générale, que les liaisons avaient été rarissimes dans un premier temps, mais qu'elles s'étaient fortement développées au cours des cinq années suivantes (Rasiah, 1994). Il convient de signaler, néanmoins, que les entreprises multinationales n'accroissent la richesse que si elles génèrent des liaisons qui vont *au-delà* de celles qui sont créées par les sociétés locales qu'elles supplantent. De plus, dans de nombreux pays en développement, les entreprises multinationales se lancent massivement dans la fabrication de produits à faible contenu technologique et à forte intensité

de main d'œuvre destinés à l'exportation, pour lesquels les transferts de technologies ou les liaisons sont la plupart du temps rares, voire négligeables.

En ce qui concerne les *liaisons en amont*, les entreprises multinationales peuvent contribuer de différentes manières à l'amélioration de la productivité de leurs fournisseurs. Elles peuvent fournir une assistance technique ou des informations afin d'améliorer la qualité des produits des fournisseurs ou de faciliter les innovations. En fait, McIntyre *et al.* (1996) font remarquer que la qualité semble être le moteur des transferts de technologies réalisés à travers des liaisons en amont. Lorsqu'une filiale étrangère souhaite exporter les produits qu'elle fabrique, elle doit répondre aux normes de qualité des marchés mondiaux. Les produits intermédiaires des fournisseurs devront donc être eux aussi de première qualité. McIntyre *et al.* ont donc constaté que les entreprises multinationales n'hésitaient pas, d'ordinaire, à former les fournisseurs locaux. Il est néanmoins possible que des effets négatifs apparaissent, par exemple lorsque des fournisseurs sont contraints de satisfaire aux normes de qualité, de fiabilité et de rapidité plus strictes fixées par la multinationale sans qu'aucune formation ni assistance ne soit fournie par sa filiale. À court terme, les fournisseurs pourraient ne pas se conformer aux exigences requises, entraînant faillites et suppressions de postes.

Les entreprises multinationales peuvent procurer aux fournisseurs locaux, ou les aider à acheter, des matières premières et des biens intermédiaires. Elles peuvent également aider de futurs fournisseurs à construire des sites de production. Elles peuvent aussi dispenser des formations dans les domaines de la gestion et de l'organisation, et aider les fournisseurs à se diversifier en trouvant des clients supplémentaires (Lall, 1980). De nombreuses études contiennent des données économétriques sur ces liaisons, comme celle de Lall (1980) sur les fabricants indiens de poids-lourds, de Watanabe (1983), du SOMO (1981) et de Behrman et Wallender (1976).

Les liaisons *en aval* concernent les acquéreurs. Il peut s'agir de distributeurs, qui peuvent bénéficier des connaissances de la multinationale dans le domaine de la commercialisation, par exemple, ou, pour les produits intermédiaires, de sociétés en aval qui peuvent utiliser des biens intermédiaires de meilleure qualité et/ou moins chers dans leurs propres processus de production. Les sociétés en aval peuvent bénéficier de prix plus avantageux du fait de l'intensification de la concurrence sur leurs marchés de l'offre (Pack et Saggi, 1999) et les consommateurs se voient eux aussi offrir des produits finaux moins coûteux. Aitken et Harrison (1991) constatent que les retombées des liaisons en aval sont importantes dans la plupart des branches – en fait, ils estiment que les effets de l'IDE sont généralement plus bénéfiques en aval qu'en amont.

b) *Les liaisons horizontales par le biais de la démonstration et de la concurrence*

La diffusion de la technologie par l'intermédiaire de « liaisons » horizontales (c'est-à-dire avec des concurrents de la filiale de la multinationale dans le pays d'accueil) s'effectue par des effets de démonstration ou de concurrence. L'effet de démonstration implique que le contact avec la technologie supérieure de la multinationale peut amener les sociétés locales à améliorer leurs propres méthodes de production (Saggi, 2000). Lorsqu'une multinationale commence à utiliser une technologie spécifique qui n'a pas encore été utilisée dans le pays d'accueil, ses concurrents peuvent commencer à imiter cette technologie. Bien souvent, l'introduction d'une nouvelle technologie par une multinationale diminue le risque (subjectif) de voir les sociétés locales utiliser cette même technologie. Ces entreprises peuvent ne pas avoir la capacité, les ressources financières ni les informations nécessaires pour acquérir les connaissances requises ou adapter la technologie aux conditions locales. Cependant, la réussite dans un contexte local d'une technologie utilisée par une multinationale peut favoriser son adoption par les entreprises locales dans le pays d'accueil. Le principe de la démonstration repose en grande partie sur la proximité géographique. La grande majorité des pays en développement, toutefois, ne sont pas suffisamment intégrés dans l'économie mondiale, ce qui rend les transferts de technologies par effets de démonstration extrêmement difficiles.

Si l'IDE peut permettre d'élargir la gamme des technologies à la disposition des entreprises locales, il a aussi tendance à aviver la concurrence. De plus, l'effet de démonstration et l'effet de concurrence se renforcent l'un l'autre. L'entrée d'une multinationale sur le marché accentue la concurrence, qui incite les entreprises à améliorer les technologies locales, ce qui accroît plus encore la concurrence, accélérant ainsi l'adaptation de la nouvelle technologie (Sjöholm, 1997b). Wang et Blömstrom (1992) soulignent également que plus la filiale de la multinationale est confrontée à la concurrence des sociétés nationales, plus elle doit apporter de technologies pour conserver son avantage concurrentiel, et plus les retombées potentielles sont importantes.

Habituellement, on considère que l'intensification de la concurrence a des effets bénéfiques. Elle favorise en effet à la fois l'efficacité de la production et l'efficacité de la répartition des ressources. C'est tout particulièrement le cas lorsque les entreprises multinationales prennent pied dans des secteurs d'activité où des barrières d'entrée élevées avaient limité la concurrence nationale (comme dans les services aux collectivités). Les études de cas indiquent néanmoins que ce ne sont pas tant les améliorations apportées à la répartition des ressources que la diminution des connaissances approximatives ou une

meilleure connaissance du processus de fabrication (« réduction de l'inefficience X », selon le jargon des économistes), qui contribue nettement à l'amélioration de la productivité (OMC, 1998). C'est notamment le cas lorsque l'efficacité augmente parce que les entreprises locales, au lieu d'imiter la technologie, adoptent une politique de gestion plus stricte ou plus soucieuse des coûts et incitent leurs collaborateurs à travailler davantage.

En théorie, la concurrence a tendance à accroître l'efficacité et la richesse, mais l'entrée d'une multinationale sur le marché n'entraîne pas toujours une intensification de la concurrence. Elle peut même provoquer un renforcement de la concentration. Les économies d'échelle sont d'importants déterminants de la structure industrielle et lorsque une multinationale étrangère prend pied dans un secteur national relativement restreint et fait progresser la taille moyenne des entreprises, on peut assister dans un premier temps à une amélioration de la répartition des ressources. D'aucuns craignent, cependant, que des multinationales étrangères puissantes n'évincent toutes les sociétés locales ou ne les contraignent à fusionner et que cette concentration industrielle accrue ne leur confère une position dominante. Une situation d'abus de position dominante de la part de la multinationale (voire des entreprises locales) ferait alors baisser l'efficacité allocative (pour de plus amples détails sur cette question, voir le chapitre VII).

Il n'est pas aisé d'obtenir des données économétriques à la fois sur les effets de démonstration et sur les effets de concurrence. Le rapprochement des dépenses de R-D par branche et de la présence d'entreprises étrangères permet, entre autres méthodes, de savoir si les efforts menés localement pour adopter la technologie sont favorisés par l'IDE. Toutefois, il convient de les contrôler pour connaître l'impact de l'IDE sur la structure du marché, ce qui est particulièrement difficile. Pourtant, il existe des études générales sur les liaisons horizontales. Blomström *et al.* (1999) observent que les études qui comparent l'adoption d'une nouvelle technologie par des sociétés étrangères et par des sociétés nationales concluent habituellement qu'une nouvelle technologie est souvent introduite plus tôt par les filiales étrangères et que la concurrence accélère l'adoption des innovations à la fois par les sociétés nationales et par les sociétés étrangères. La première observation semble être confirmée par Haddad et Harrison (1993), qui ont montré que les entreprises étrangères affichent des taux de croissance plus élevés pour la PTF (production totale des facteurs).

Aitken et Harrison (1999), à partir de données sur des usines du Venezuela, ont constaté une relation positive entre les prises de participation étrangères et la performance des usines. Cela implique que cette prise de participation est effectivement bénéfique aux sites qui en font l'objet. Cependant, cet effet n'est marqué que pour les petites usines (de moins de 50

salariés). Pour les entreprises plus importantes, la prise de participation étrangère n'a entraîné aucune amélioration notable de la productivité par rapport aux sociétés nationales n'ayant pas reçu de capitaux étrangers. D'une manière générale, la productivité des sites nationaux dont l'actionnariat était intégralement national a diminué à mesure qu'augmentaient les investissements étrangers dans les autres entreprises. Cette situation pourrait être due à un effet d'éviction : la concurrence étrangère a peut-être contraint les entreprises nationales à réduire leur production, et donc à renoncer aux économies d'échelle. Cela étant, Aitken et Harrison ont observé, tout compte fait, que l'effet de l'IDE sur la productivité de l'ensemble du secteur était légèrement positif.

D'autres études, comme celle de Djankov et Hoekman (1999) sur la République tchèque, ont également conclu que les effets de diffusion de l'IDE sur les entreprises exclusivement nationales étaient négatifs. Mais ces résultats ne signifient pas pour autant que les pays d'accueil ne tirent aucun profit de l'IDE. Ses effets positifs, comme l'amélioration de la répartition des ressources, prend du temps. Et lorsque les sociétés étrangères apportent des méthodes de production plus efficaces à court terme, il n'est pas étonnant que les sociétés locales en subissent les conséquences.

En général, donc, les données disponibles sur les retombées verticales sont plus positives, et plus tranchées, que les données sur les retombées horizontales. Selon un document capital de Kugler (2000), cela pourrait indiquer que les entreprises multinationales choisissent des stratégies de localisation et d'organisation destinées à minimiser les risques de pertes financières dues à une déperdition d'informations techniques au profit des concurrents potentiels. Par conséquent, les sociétés du pays d'accueil qui appartiennent à la même branche que la filiale de la multinationale ne retireront, en général, que peu d'avantages technologiques de l'IDE (c'est-à-dire que les retombées horizontales sont limitées). Si le savoir technique filtre de la filiale vers des producteurs nationaux, ces retombées généreront plus probablement des hausses de productivité dans des secteurs qui sont complémentaires et ne se font pas concurrence. La diffusion du savoir-faire générique, à savoir les informations techniques pouvant être déployées dans divers secteurs, ne représente probablement pas une perte de revenus pour la multinationale et pourrait même s'avérer bénéfique si les fournisseurs potentiels en amont gagnaient en efficacité. Kugler aboutit à la conclusion que les retombées pourraient être davantage intersectorielles qu'intra-sectorielles et cette conclusion, si elle est exacte, rejoint le faisceau de preuves ci-dessous.

c) *Les migrations du personnel*

Les migrations du personnel constituent un autre mécanisme de transfert et de diffusion de la technologie dans un pays d'accueil. Les salariés de la filiale de la multinationale acquièrent des connaissances sur sa technologie et ses pratiques de gestion hors pair. En changeant d'employeur ou en créant leur propre société, ils diffusent la technologie (Glass et Saggi, 1999). Les filiales de la multinationale tentent généralement d'éviter de telles retombées en versant un « salaire d'efficience », c'est-à-dire une prime destinée à éviter que leurs salariés ne partent chez leurs concurrents nationaux (Globerman *et al.*, 1994). Si le fait de divulguer des secrets aux dirigeants locaux représente des risques inacceptables, par exemple en raison de la tendance des dirigeants à passer à la concurrence, la multinationale peut envisager de recourir à des expatriés plutôt qu'à des responsables locaux.

Les effets des migrations du personnel sont difficiles à cerner. Néanmoins, plusieurs études donnent certaines indications, même si elles aboutissent à des résultats très différents. Katz (1987) a constaté qu'en Amérique latine, les dirigeants des sociétés locales étaient souvent formés dans les filiales des multinationales où ils avaient débuté leur carrière. Et au Kenya, Gershenberg (1987) a remarqué que pour les 72 hauts dirigeants et responsables qu'il avait suivis, les multinationales proposaient plus de formation que les sociétés privées locales. Mais il a également établi que seule une faible proportion (16 %) des changements de poste se faisaient des multinationales vers les sociétés du pays d'accueil. Concernant le Mexique, le Venezuela et les États-Unis, Aitken *et al.* (1995) montrent que dans chaque pays, la progression de l'IDE est liée à la hausse des salaires. Dans les deux pays en développement, les multinationales proposent des salaires plus élevés que les sociétés locales ; aucune augmentation des salaires dans les sociétés locales n'a pu être établie.

En Asie, Bloom (1992) a noté d'importants transferts de technologies en Corée du Sud lorsque des directeurs de production changeaient de société au profit d'entreprises locales. Pack (1997) a obtenu des résultats similaires pour Taiwan où, au milieu des années 80, près de 50 % des ingénieurs et 63 % des ouvriers qualifiés des filiales de multinationales ayant changé de poste avaient rejoint des sociétés locales. La CNUCED (1999) a également étudié le cas d'un fabricant de prêt-à-porter bangladaïsi, Desh. Le coréen Daewoo fournissait à Desh des technologies et des crédits et en fin de compte, 115 des 130 collaborateurs d'origine de Desh ont créé leur propre société ou rejoint des fabricants de vêtements locaux installés depuis peu.

d) *L'internationalisation de la R-D*

Alors que les multinationales comptent parmi les plus importants créateurs de savoir et de technologie au monde, les pays en développement ne représentent, selon les estimations, que 6 % des dépenses totales de R-D (Freeman et Hagedoorn, 1992). Même dans ces pays en développement, les dépenses sont très concentrées. La CNUCED (1999) a calculé – en prenant l'exemple des sociétés américaines – que les quatre premières économies en développement (le Brésil, le Mexique, Singapour et Taiwan) représentaient 77 % du total des dépenses de R-D réalisées dans ce type de pays. Au palmarès des 25 plus grands investisseurs en R-D du monde, les cinq premières places sont occupées par des États (États-Unis, Japon, Allemagne, France, puis Royaume-Uni), mais les multinationales sont les plus nombreuses (Van Tulder *et al.*, 2001). Nombre de ces sociétés concentrent leurs activités de R-D dans leur pays d'origine (Chen, 1996) ou dans d'autres pays développés (Correa, 1999).

Cette concentration s'explique par la nécessité d'introduire un contrôle efficient et des économies d'échelle dans le processus de R-D lui-même (Caves, 1996). Autre avantage considérable de la concentration de la R-D, du point de vue de l'entreprise : « les économies d'agglomération ». Cela signifie qu'il est plus efficient de regrouper une compétence spécifique en matière de R-D dans une région donnée, en faisant appel aux instituts de recherche locaux et à d'autres sociétés pour former un « système d'innovation ». Ces avantages géographiques sont assez durables, si bien que les entreprises multinationales maintiennent généralement la plupart de leurs activités de R-D au siège, dans leur pays d'origine (Globerman, 1997). De nombreux pays en développement n'offrent pas les infrastructures et les instituts nécessaires pour faciliter une interaction fructueuse entre les universitaires, les pouvoirs publics et l'industrie (Sachs, 1999). Un autre inconvénient est le manque de protection des droits de propriété, et notamment des actifs intellectuels (De Soto, 2000). Bennett *et al.* (2001), dans une étude consacrée aux sociétés de l'Union européenne et plus précisément aux transferts de technologies vers la Chine, explique que l'insuffisance de droits de propriété intellectuelle est le principal obstacle à la construction ou à l'expansion des activités de R-D de ces sociétés en Chine.

La centralisation de la R-D est une préoccupation politique majeure des pays en développement à l'égard des multinationales. Les transferts de R-D vers les filiales étrangères ont essentiellement eu lieu dans le cadre de missions d'adaptation, faisant appel à quelques ressources locales pour mieux desservir le marché (Correa, 1999). Les multinationales se voient souvent reprocher de ne pas réussir à adapter les technologies conçues pour les salaires et les dépenses d'investissement des pays développés aux prix des facteurs prévalant dans les pays en développement (Caves, 1996). Lorsque les activités de R-D sont réalisées

dans les pays en développement, les dépenses génèrent des gains d'efficacité conséquents, dans un même secteur ou entre plusieurs secteurs du pays où se fait la R-D (Bernstein, 1989). D'aucuns ont fait valoir (OMC, 1998) que la R-D menée par les filiales de multinationales étrangères est plus performante que les investissements locaux de R-D, car elles ont accès au capital-savoir global de leur société mère et peuvent utiliser ses équipements de R-D.

V.3 Les transferts de technologie et la croissance – les conditions du pays d'accueil

Comme on l'a vu précédemment, l'IDE peut permettre de diffuser des technologies dans un pays d'accueil par différents moyens directs ou indirects. Bien que certaines études aient tenté d'analyser les effets spécifiques de chacun des modes de transfert envisagés, il est quasiment impossible de dissocier les effets des différents mécanismes lorsqu'on évalue l'impact des transferts de technologies par IDE sur la productivité et la croissance économique. Lorsqu'on évalue l'écart qui sépare les pays développés des pays en développement, la plupart des études empiriques et techniques prennent en considération une variable retardée, qui se justifie généralement par ce qu'elle rend compte des effets des transferts internationaux de technologies.

De nombreuses études ont montré que la contribution de l'investissement étranger à la productivité nationale est relativement supérieure à celle de l'investissement intérieur. Baldwin *et al.* (1999), par exemple, ont constaté que les progrès technologiques nationaux sont favorisés par les progrès technologiques étrangers. Ils citent une étude d'Eaton et Kortum (1997), qui ont remarqué que la croissance de la productivité nationale est davantage liée à l'innovation étrangère qu'à l'innovation nationale. Concernant le secteur manufacturier mexicain, Blomstrom et Wolf (1994) ont noté que les retombées y étaient suffisamment importantes pour aider les sociétés mexicaines à tendre vers les niveaux de productivité américains de 1965 à 1982. D'autres auteurs ont obtenu des résultats positifs, comme Caves (1979) pour l'Australie, Globerman (1979) pour le Canada et Blomström et Persson (1983) pour le Mexique. Sjöholm (1997) a également observé que les retombées de l'IDE avaient un impact positif sur la croissance de la productivité, notamment dans les secteurs d'activité particulièrement concurrentiels.

D'autres études, cependant, indiquent que l'IDE n'a pas toujours été bénéfique aux sociétés locales. Haddad et Harrison (1993) n'ont constaté aucun effet positif au Maroc à la fin des années 80. Aitken et Harrison (1991), même s'ils ont découvert une corrélation positive entre la présence d'entreprises étrangères et la croissance de la PTF, concluent que cet effet serait erroné si les entreprises multinationales étaient attirées en premier lieu par les secteurs les

plus productifs. Une étude de Borensztein *et al.* (1998) indique que la relation positive entre l'IDE et la croissance de la PTF se vérifie uniquement lorsqu'un pays d'accueil a atteint un certain stade de développement du capital humain.

La diversité des expériences des pays en développement montre que les effets positifs de l'IDE ne sont pas automatiques, mais qu'ils peuvent être affectés par différentes caractéristiques propres au secteur ou au pays d'accueil. Plusieurs de ces caractéristiques ont été étudiées et testées. La plus importante d'entre elles est « l'écart technologique » entre les technologies utilisées par les filiales des multinationales étrangères et celles des sociétés locales. Cet écart tient également au niveau des capacités locales nécessaires pour acquérir et travailler avec la technologie.

En ce qui concerne les transferts technologiques, il importe tout particulièrement de savoir si, compte tenu des capacités des entreprises locales, ces technologies leur conviennent et peuvent leur permettre de rivaliser sur la scène internationale (Bassant et Chandra, 1999). De nombreuses études ont laissé entendre que ce n'était pas toujours le cas et que les sociétés devront réaliser divers investissements pour bénéficier véritablement des entrées technologiques. La capacité des sociétés du pays d'accueil à « absorber » la technologie étrangère semble être un déterminant capital de l'ampleur des retombées effectives.

Selon cette hypothèse, les retombées devraient être plus faciles à identifier de façon empirique lorsque les particularités technologiques des sociétés locales correspondent à celles des filiales des multinationales. Kokko (1994) et Kokko *et al.* (1996) apportent des éléments en ce sens. Ils montrent que pour le Mexique et l'Uruguay, les retombées sont difficilement identifiables dans les secteurs où les filiales étrangères sont nettement plus productives que les sociétés locales. De même, lorsque les entreprises étrangères ne sont pas des « enclaves indépendantes », les retombées sont faciles à cerner. Kokko (1994) a constaté qu'un écart technologique important, associé à une faible concurrence, empêchait toute retombée.

Outre la différence *relative* entre les capacités technologiques de la multinationale installée dans le pays d'accueil et celles de la société locale, le niveau *absolu* de la capacité d'absorption revêt une grande importance. Keller (1996) affirme que l'accès aux technologies étrangères ne suffit pas à faire grimper les taux de croissance lorsque, par exemple, le stock de capital humain du pays reste inchangé. Cette hypothèse est démontrée par Xu (1999 et 2000). S'appuyant sur des données concernant les investissements réalisés à partir des États-Unis vers 40 pays, Xu constate que les transferts de technologies liés aux IDE contribuent à la croissance de la productivité dans les pays développés et

moyennement développés, mais pas dans les économies les moins avancées. Cela pourrait tenir au fait que l'absorption, par les pays d'accueil, de la technologie de la multinationale requiert un capital humain relativement important. La plupart des PMA n'atteignent pas le seuil requis pour que les pays récipiendaires bénéficient de retombées technologiques. Haddad et Harrison (1993) aboutissent à des conclusions analogues. En divisant les branches d'activité en secteurs de haute technologie et secteurs à faible contenu technologique, ils ont constaté que l'impact de l'IDE était plus positif dans les secteurs à faible contenu technologique que dans les secteurs de haute technologie. Selon l'interprétation des auteurs, ce résultat reflète l'absence de capacité d'absorption des sociétés locales dans le secteur de la haute technologie.

Outre les capacités technologiques relatives et absolues, l'interaction fructueuse des entreprises avec leurs homologues et avec les universitaires, les pouvoirs publics et les autres intervenants est déterminante pour tirer parti des effets de synergie intersectoriels (Bassant et Chandra, 1999). Ernst (1999) a également traité de ce sujet ; selon lui, des liaisons locales ténues et fragmentaires et un partage et un regroupement limités des ressources impliquent que les pays n'ont que des perspectives limitées quant à la construction de leurs propres systèmes d'innovation. Les études économétriques ont montré qu'à mesure qu'un pays en développement s'industrialise, sa dépendance envers l'approvisionnement en technologies internationales – à savoir les stratégies des multinationales – augmente considérablement (Lall, 1997). À long terme, la technologie présente un intérêt pour un pays d'accueil seulement s'il est capable de constituer un stock de savoir-faire national, coordonné par une politique scientifique et technologique, et s'il dispose des capacités industrielles nécessaires pour l'utiliser (Germidis, 1984).

V.4 Synthèse

Les transferts de technologies sont peut-être, pour la littérature économique, le principal mécanisme par lequel la présence de sociétés étrangères peut avoir des externalités positives dans l'économie d'accueil. Les entreprises multinationales sont la première source d'activités de R-D dans le monde développé et leur niveau de technologie est généralement plus élevé que celui des pays en développement, de sorte qu'elles sont en mesure de générer de très importantes retombées technologiques. Néanmoins, le rôle joué par les entreprises multinationales pour faciliter ces retombées varie selon le contexte et selon les secteurs. Si, en dernière analyse, des sociétés étrangères étaient pleinement disposées à diffuser certaines technologies, le pays d'accueil serait généralement en mesure de les acquérir directement, soit en les achetant, soit en signant un contrat de licence, et non par un moyen plus indirect comme l'IDE. Plusieurs observations sont étayées par la littérature économétrique récente :

- Le transfert de technologies et leur diffusion s'opèrent par le biais de quatre mécanismes interdépendants : les liaisons verticales avec les fournisseurs ou les acquéreurs dans les pays d'accueil ; les liaisons horizontales avec des entreprises concurrentes ou complémentaires de la même branche ; les migrations de personnel qualifié ; et l'internationalisation de la R-D.
- L'existence de retombées positives est particulièrement manifeste dans le cas des liaisons verticales, en particulier des liaisons en amont avec les fournisseurs locaux dans les pays en développement. Les entreprises multinationales fournissent généralement une assistance technique, une formation et diverses informations pour améliorer la qualité des produits des fournisseurs. Bon nombre d'entreprises multinationales aident les fournisseurs locaux à acheter les matières premières et les biens intermédiaires et à moderniser ou à améliorer les installations de production. La seule difficulté tient à la pertinence des technologies transférées. Pour qu'elles puissent générer des externalités, il faut en effet qu'elles puissent s'appliquer à l'ensemble du secteur des entreprises du pays d'accueil, et pas seulement à l'entreprise qui en bénéficie au départ.
- S'agissant des retombées horizontales, il est difficile d'obtenir des données empiriques fiables, parce que l'entrée d'une entreprise multinationale dans une économie en développement a, sur la structure du marché local, des effets que les chercheurs ont du mal à cerner. Les études relativement peu nombreuses consacrées à la dimension horizontale des retombées aboutissent habituellement à des résultats mitigés. L'une des raisons pourrait en être les efforts faits par les entreprises étrangères pour éviter la retombée de savoir-faire vers leurs concurrents immédiats. Selon certaines données d'observation récentes, il semblerait que les retombées horizontales soient plus importantes entre les entreprises qui opèrent dans des branches n'ayant entre elles aucun lien.
- Le niveau technologique des entreprises du pays d'accueil revêt une grande importance. Si l'on en croit les données disponibles, il faut, pour que l'IDE ait une incidence positive (par rapport à l'investissement national) sur la productivité, que l'« écart technologique » entre les entreprises locales et les investisseurs étrangers soit relativement limité. Lorsqu'il existe d'importantes différences et que le niveau technologique absolu du pays d'accueil est faible, les entreprises locales ont peu de chances de pouvoir absorber les technologies étrangères transférées par l'intermédiaire des entreprises multinationales.

NOTES

1. Dans ce chapitre, le terme « technologie » désigne les connaissances contenues dans les *produits*, les *processus* et les *pratiques*. Les connaissances liées aux produits concernent leur fonctionnement, leur conception et leur interface avec les autres produits. Celles des processus portent sur les modes de fabrication ou de modification des produits et celles des pratiques sur les procédés courants nécessaires à la gestion de la combinaison produit-processus et du processus de renouvellement du savoir.
2. Cette relation s'appliquait également aux secteurs de haute technologie.

CHAPITRE VI

L'IDE ET L'AMÉLIORATION DU CAPITAL HUMAIN

La littérature économique définit les principales interactions existant entre le capital humain et les performances économiques. Premièrement, on peut penser que l'amélioration du capital humain entraînera une hausse de la productivité et de la rentabilité, du fait même de la capacité accrue des salariés à mener à bien leurs missions. On observe, deuxièmement, un effet indirect, cette fois : les sociétés retirent de cette amélioration un plus grand profit que si elles investissaient dans de nouvelles technologies ou dans des processus innovants, car les salariés sont mieux armés pour assimiler et utiliser à la fois le savoir tacite et le savoir codifié, qui permettent de tirer le meilleur parti de tels investissements¹. Troisièmement, l'amélioration du capital humain pourrait stimuler non seulement la capacité des salariés à gagner en productivité, mais aussi leur engagement et leur motivation à cet égard (ce qui est, au fond, un corollaire des théories du salaire d'efficience).

De plus, l'enjeu consistant à favoriser la croissance économique par l'amélioration du capital humain est étroitement lié à la question des transferts de technologies étudiée au chapitre V. Les pays en développement, par exemple, doivent avoir atteint un certain seuil de capital humain pour pouvoir assimiler pleinement les nouvelles technologies. L'amélioration du capital humain peut donc avoir, pour les sociétés concernées comme pour l'économie d'accueil dans son ensemble, plusieurs effets bénéfiques qui ne se limitent pas aux gains de productivité induits par l'amélioration des compétences individuelles.

Les autorités du pays d'accueil comme les entreprises multinationales peuvent jouer un rôle dans l'optimisation des avantages apportés par l'IDE à la formation de capital humain. Bien que ce soient les multinationales qui puissent, au final, fournir la formation et les moyens de diffusion du capital humain au sein de l'économie d'accueil, leur capacité et leur volonté d'aller dans ce sens dépendent largement du climat général du pays d'accueil. (Les

rôles joués par les multinationales et les autorités du pays d'accueil sont examinés en détail ci-après.)

VI.1 Les mécanismes de l'impact de l'IDE sur le capital humain

Cette section décrit certains des liens existant entre la présence de sociétés étrangères et l'amélioration des compétences dans l'économie d'accueil, ainsi qu'une partie des mécanismes concrets par lesquels ils peuvent opérer. Les deux sections suivantes exposent des données économétriques récentes sur l'importance relative et absolue de ces mécanismes.

a) Quelques aspects du climat favorable à l'IDE

1) Le niveau général d'instruction et les autres formes de capital humain

Le niveau général d'instruction atteint par un pays est primordial au regard de l'IDE, notamment parce qu'il s'agit d'un critère fondamental des décisions d'implantation géographique des investisseurs (voir le chapitre I). D'une manière générale, un pays est attractif pour l'IDE à la condition expresse qu'il dispose d'une main d'œuvre suffisante et dotée de compétences pertinentes, ce qui ne va pas sans soulever des questions de fond quant à la définition qu'il convient de donner aux termes « suffisant » et « pertinent ». Le niveau général d'instruction requis pour qu'un pays attire l'investissement étranger diffère, en toute logique, selon les secteurs d'activité des investisseurs potentiels et – tout particulièrement lorsque les avantages attendus de l'IDE dépendent de l'existence d'un « écart de savoir » – selon que les investisseurs sont nationaux ou étrangers. La question de la pertinence est liée aux compétences que recherchent les investisseurs, mais aussi au niveau de développement économique du pays d'accueil dans les autres domaines que l'enseignement. À titre d'exemple, une économie n'ayant pas d'infrastructures de télécommunications modernes a peu de chances d'attirer les IDE en haute technologie, quel que soit le niveau d'instruction de sa population.

L'importance des niveaux d'instruction du pays d'accueil en tant que moteur de l'IDE varie selon la finalité de l'investissement, ainsi que des stratégies plus généralement suivies par les investisseurs étrangers. On estime que l'IDE en quête de ressources naturelles, par exemple, et dans une moindre mesure, d'un marché, est peu affecté par le niveau d'instruction du pays d'accueil. L'IDE ciblant les ressources humaines, en revanche, dépend du coût relatif (entre le pays d'accueil et les autres localisations potentielles) du personnel disposant d'un niveau de qualification donné. Compte tenu des rémunérations nationales, cela donne l'avantage aux pays où le niveau d'instruction est particulièrement élevé. Enfin, l'IDE en quête d'actifs

stratégiques semble particulièrement sensible à la disponibilité de personnels hautement qualifiés ; lorsque ce type d'IDE s'inscrit dans la stratégie de multinationales visant à intégrer les avantages comparatifs des entreprises des pays d'accueil dans leurs réseaux mondiaux, la main d'œuvre locale bénéficiant d'un niveau général d'instruction élevé (et, si possible, d'une expérience internationale) est des plus recherchée². En ce qui concerne plus spécifiquement les dirigeants, plusieurs études ont mis l'accent sur l'importance de la qualité perçue des dirigeants locaux dans les choix géographiques des multinationales (Genco *et al.*, 1993, par ex.).

Une question distincte nécessite une approche économétrique ; il s'agit de savoir dans quelle mesure les retombées sur le capital humain sont soumises aux mêmes seuils d'externalités que ceux qui ont été évoqués dans le cadre des transferts de technologies. De l'avis général, seules les économies dotées d'un niveau minimum d'instruction générale et de compétences professionnelles (il reste à s'accorder, là aussi, sur la définition du terme « minimum ») sont à même de traiter et de bénéficier pleinement des retombées de la présence d'entreprises étrangères sur le capital humain. Dans ce contexte, le niveau général de développement économique et technologique du pays d'accueil revêt également une importance considérable. Alors que les économies et les secteurs particulièrement développés disposent habituellement du niveau d'instruction nécessaire pour interagir avec les investisseurs étrangers, les économies moins avancées sur le plan technologique ont peu de chances de bénéficier, de façon notable, de la présence d'entreprises étrangères en quête de compétences, quel que soit leur niveau d'instruction général.

2) *Les normes de travail et la formation de capital humain*

Il ne fait pas de doute qu'outre la nécessité pour les employeurs et les employés de nouer des relations solides (telles qu'elles sont codifiées dans les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales), le respect des normes fondamentales du travail est indispensable pour que l'activité économique ait le plus d'impact possible sur la formation de capital humain. Même si cette incidence peut prendre plusieurs formes, les plus fréquemment citées sont : permettre aux enfants et aux jeunes d'atteindre un niveau d'instruction formelle suffisant, par exemple en limitant le travail des enfants ; éviter toute discrimination, afin de donner à toutes les composantes de la main d'œuvre des raisons et des possibilités d'améliorer leurs compétences ; une liberté d'association et de négociation collective suffisante pour éviter que les salariés ne soient retenus par des employeurs en position de monopsonie (situation où une société donnée est la seule à proposer des postes dans une catégorie donnée). Ces trois aspects sont détaillés ci-dessous.

Le travail des enfants. Des études récentes sur les codes de conduite des fournisseurs dans l'industrie de l'habillement indiquent que l'éradication du travail des enfants est de loin l'engagement le plus fréquemment cité dans ces codes (OCDE, 2001a). De fait, il s'agit de la seule norme fondamentale du travail qui soit citée par les 36 codes de conduite de fournisseurs étudiés. Le travail des enfants est défini comme un travail qui nuit à la santé, perturbe l'éducation et viole d'autres droits des enfants. L'Organisation internationale du travail (OIT) estime que 250 millions d'enfants de moins de 14 ans travaillent, dont 120 millions à plein temps. Ces chiffres ne tiennent pas compte des millions d'enfants qui travaillent comme domestiques, que ce soit pour des tiers ou dans leur propre foyer. C'est en Afrique que le travail des enfants est le plus répandu, avec 4 enfants sur 10 qui travaillent. Le travail des enfants entrave l'accumulation de capital humain de diverses manières. Premièrement, certains types de travaux présentent des risques pour la santé (blessures, maladies sexuellement transmissibles, etc.). Deuxièmement, le travail des enfants fait baisser l'assiduité scolaire, notamment pour les enfants qui constituent une composante importante de la population active. Troisièmement, le travail des enfants peut rendre la scolarisation moins efficace en limitant le temps consacré à l'étude ainsi que les capacités de mémorisation.

Pour progresser, l'éradication du travail des enfants nécessitera des initiatives de grande envergure. Une interdiction pure et simple sera insuffisante – le travail des enfants est déjà illégal dans nombre de pays où il est courant. De plus, retirer les enfants d'un environnement de travail sans fournir de services sociaux en parallèle (aide financière, désignation de tuteurs pour les enfants qui ne travaillent pas pour des membres de leur famille, accès à l'éducation) peut faire plus de mal que de bien. Puisque c'est la pauvreté qui est à l'origine du travail des enfants, le progrès économique – en particulier, l'augmentation, dans les pays pauvres, des revenus des familles les moins aisées – sera d'une importance capitale. L'éradication du travail des enfants passera également par l'élaboration de politiques de protection de l'enfance. Il s'agit notamment de favoriser l'accès à l'enseignement élémentaire (notamment dans les zones rurales), à des services spécialisés de protection de l'enfance (centrés sur des problèmes précis) et à des régimes d'assurance sociale destinés aux enfants (conçus pour que le besoin de travailler soit moins impérieux en cas de perte du revenu d'un adulte).

La non-discrimination. Les entreprises multinationales sont parfaitement conscientes que la discrimination est une question primordiale sur le lieu de travail. Une étude menée récemment sur 246 codes de conduite indique que 61 % de ces codes en font mention, plaçant ainsi la non-discrimination au troisième rang des préoccupations les plus fréquemment citées, après un « cadre de travail raisonnable » et le « respect de la loi » (OCDE, *op. cit.*). En général,

la discrimination et l'accumulation de capital humain sont liées tout au long de la vie. Les symptômes les plus révélateurs de la discrimination sont la dénégation de services élémentaires, comme la santé et l'éducation. Ceux-ci influent sur l'accumulation de capital humain dès le plus jeune âge. La non-discrimination compte parmi les droits de l'homme fondamentaux et parmi les droits du travail, ce qui signifie que l'accès et les conditions d'accès aux marchés du travail ne devraient pas dépendre de caractéristiques telles que la race, la religion ou le sexe. La discrimination pèse à la fois sur les occasions et sur la volonté de prendre part à l'éducation et la formation à l'âge adulte, ainsi que sur l'accès à certaines professions (et donc aux occasions de prendre part à certaines formes d'apprentissage pratique).

La liberté d'association. Outre leur capacité à freiner la discrimination et les inégalités économiques « excessives », les organisations syndicales jouent fréquemment des rôles importants dans les systèmes d'éducation et de formation des adultes. Ils peuvent faire valoir le point de vue des salariés lors de la conception de divers programmes d'enseignement et de formation professionnelles et constituer ainsi une part importante du cadre institutionnel de l'éducation et de la formation des adultes. Si on ne respecte pas ce droit élémentaire qu'est la liberté d'association, aucun organisme ne relayera les opinions des travailleurs dans ces domaines.

Dans la mesure où les entreprises multinationales ont tendance à employer des travailleurs dans les secteurs formels des pays d'accueil, où les droits du travail ont plus de chances d'être respectés, on peut estimer qu'elles ont, habituellement, une influence positive sur le respect de ces droits. Néanmoins, l'étude de l'OCDE portant sur 36 codes de conduite de fournisseurs indique que les multinationales de ce secteur sont plus réticentes à prendre publiquement l'engagement de respecter ces droits que celui d'éradiquer le travail des enfants et la discrimination sur le lieu de travail. Moins de la moitié des codes des fournisseurs mentionnent la liberté d'association.

b) La contribution des multinationales à la formation de capital humain

Les multinationales peuvent contribuer à l'amélioration du capital humain dans les pays d'accueil, essentiellement par le biais de la création directe de capital humain ou par la diffusion de compétences existantes. S'agissant de la création de capital humain, la question est avant tout de savoir si les multinationales proposent davantage de formations et se donnent plus de mal que les entreprises nationales pour améliorer les compétences de leurs salariés et, dans l'affirmative, si les compétences ainsi acquises sont utiles et pertinentes hors de la multinationale concernée.

1) *La formation en entreprise*

L'engagement des multinationales en faveur de la formation et les efforts qu'elles déploient en parallèle pour améliorer le capital humain – en particulier dans les pays développés – dépendent largement de leur secteur d'activité et de leurs stratégies. On estime que les éléments pris en compte par les multinationales sont similaires aux facteurs définis ci-dessus, pour l'instruction générale, comme étant les moteurs de la localisation des entreprises. Les types d'IDE qui ne sont pas particulièrement dépendants de la disponibilité de capital humain dans l'économie d'accueil ont également peu de chances d'aboutir à des efforts de formation importants de la part de l'investisseur étranger. De même, l'IDE en quête de ressources humaines, généralement motivé par la disponibilité (à un prix raisonnable) d'une main d'œuvre disposant de compétences données, ne se traduit pas nécessairement par des efforts de formation. Hormis lorsque l'offre d'un certain type de compétences est limitée à l'échelle internationale, l'investisseur étranger peut préférer s'installer dans une économie où l'offre de compétences recherchées est importante que former le personnel³.

Cependant, un renforcement des compétences qui serait considéré comme infime dans le pays d'origine des multinationales peut représenter une amélioration considérable dans certains pays en développement – ainsi, des données d'observation recueillies dans quelques pays en développement révèlent une plus grande mobilité professionnelle chez les personnes ayant reçu une formation rudimentaire en informatique. Des études plus anciennes indiquent que les multinationales proposent davantage de formation aux experts techniques et aux dirigeants que les entreprises locales (Gerschenberg, 1987, Chen, 1983). Les premiers temps, les filiales recourent davantage aux expatriés, puis tendent à les remplacer par des salariés locaux (moins coûteux) qui ont reçu une formation appropriée dans l'intervalle (UNLTC, 1993). Ainsi, en ce qui concerne l'IDE dans les activités dont le contenu technologique est relativement faible, on peut observer une asymétrie entre l'importance des efforts de formation, tels qu'ils sont perçus par la multinationale, et les bénéfices que peuvent en retirer les individus concernés et, d'une manière générale, les entreprises du pays d'accueil.

S'agissant des effets des formations plus formalisées et plus ambitieuses, l'apparition de seuils généraux d'externalités dans la formation de capital humain n'implique pas nécessairement que le fait d'atteindre un niveau d'instruction donné dans un secteur ou une activité particulière permet de maximiser les retombées. Elle pourrait plutôt révéler qu'un niveau d'instruction élevé accroît l'attrait qu'exerce un pays sur les multinationales les plus disposées à investir dans le capital humain. L'effet positif des multinationales

sur le capital humain de leurs salariés locaux ressort très clairement lorsque l'investissement est motivé par une recherche d'actifs stratégiques, comme des qualifications et des compétences présentes dans le pays d'accueil ; l'amélioration du capital humain est alors considérée comme une maintenance de l'investissement⁴. À titre d'exemple, citons également l'acquisition de sociétés à des fins d'intégration verticale ou d'autres stratégies visant à accroître le partage du travail à l'échelle internationale. Dans ce cas, la multinationale acheteuse a toutes les raisons d'améliorer les compétences locales pour les porter à un niveau raisonnablement proche de celui qui prévaut dans le reste de son réseau international.

Compte tenu de ce dernier élément, il convient alors de se demander si les compétences qui sont pertinentes pour une multinationale donnée sont réutilisables dans d'autres entreprises – c'est-à-dire si des retombées importantes sont envisageables. Les données sur les retombées liées à la mobilité des travailleurs sont rares et bien peu concluantes. Gerschenberg, *op cit.*, par exemple, analyse l'activité des multinationales au Kenya et conclut que la mobilité est plus faible chez les dirigeants des multinationales que chez ceux des entreprises locales et les études menées sur les économies développées aboutissent habituellement à des résultats analogues (Felstead *et al.*, 1999, le Grand, 2000). Si, en dernière analyse, cette observation était étayée par des recherches plus systématiques, elle pourrait indiquer que les entreprises ont toutes les raisons de proposer les formations les plus adaptées à leur propre entreprise, afin de minimiser les retombées sur leurs concurrents. Il convient de noter que la mobilité *de facto* constitue une mesure indirecte de la réutilisation des compétences et que bien souvent, les multinationales proposent des salaires relativement élevés pour fidéliser le personnel qu'elles ont formé (pour les cas du Mexique et du Venezuela, voir Aitken *et al.*, 1996). En ce qui concerne les dirigeants, leurs schémas de migration ont été étudiés par Katz (*op. cit.*).

Si les différences de salaires peuvent contribuer à dissuader les salariés déjà formés de chercher un autre emploi, elles risquent moins de les empêcher de vouloir gagner davantage en créant leur propre entreprise. Dans les pays de l'OCDE les plus avancés sur le plan technologique, les chefs d'entreprise sont pour une grande partie des dirigeants et des experts qui ont quitté une multinationale pour se mettre à leur compte. À travers l'IDE, une source équivalente de retombées sur le capital humain est à la disposition des pays en développement et des pays émergents. En témoigne l'économie taiwanaise où, selon les observations de Pack (1993), la mobilité professionnelle des multinationales vers les entreprises locales est importante et où les dirigeants formés quittent fréquemment les multinationales pour créer leur propre société.

2) *Les multinationales et la migration de la main d'œuvre qualifiée*

La présence d'entreprises étrangères peut effectivement apaiser une inquiétude liée au capital humain et qui a tourmenté de nombreux pays en développement : la crainte de perdre les travailleurs les plus instruits par un phénomène de « fuite des cerveaux »⁵. En offrant aux ressortissants du pays d'accueil la possibilité de bénéficier des opportunités de carrière (et, bien souvent, des salaires plus élevés) d'une multinationale sans quitter le pays, les apports d'IDE peuvent aider à maintenir le capital humain dans l'économie nationale. Tel a sans doute été le cas en Israël, où la croissance des secteurs de haute technologie enregistrée dans les années 90 sous l'impulsion de l'IDE a contribué à retenir un grand nombre d'immigrants récents particulièrement instruits. La Russie des années 90 pourrait cependant témoigner du contraire : la lenteur avec laquelle se sont créées les entreprises de haute technologie (financées, entre autres, par l'IDE) a contribué à une émigration massive de la main d'œuvre qualifiée⁶ (Gokhberg et Nekipelova, 2001).

Si les investissements des entreprises étrangères impliquent, dans une large mesure, l'arrivée de travailleurs étrangers qualifiés, les apports d'IDE peuvent même contribuer à accroître les ressources humaines, une tendance qui a sans doute une importance dans des pays comme la Chine. Guochu et Wenjun (2001) observent que la présence d'experts étrangers a non seulement aidé la Chine à « assimiler et utiliser la science, la technologie et les techniques de gestion plus avancées des autres pays », mais aussi joué un rôle déterminant dans l'intensification en douceur des échanges entre la Chine et les autres pays. Selon cette étude, 40 % des quelque 84 000 « experts » étrangers actuellement présents en Chine doivent, de près ou de loin, leur arrivée dans ce pays à l'entrée sur le marché d'une multinationale étrangère. Si on suppose que le niveau de compétence est plus élevé dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil, on constatera également un effet de qualité. Toutefois, ce point est sujet à controverse ; les pays d'accueil ont parfois eu le sentiment que les dirigeants étrangers, notamment, remplaçaient des salariés locaux dont les qualifications étaient au moins égales aux leurs.

L'expérience du Taïpeh chinois dans les années 90 montre que la présence des multinationales a notamment pour avantage d'accroître la réversibilité des schémas de migration. Luo et Wang (2001) constatent qu'une part importante des immigrants hautement qualifiés employés dans l'économie locale sont des « travailleurs transnationaux », qui sont salariés d'une multinationale et travaillent de ce fait en alternance au Taïpeh chinois et en Amérique du nord.

3) *Amélioration informelle des compétences*

Outre les mécanismes formels d'acquisition de connaissances décrits précédemment, les compétences acquises en travaillant pour une entreprise étrangère peuvent prendre une forme non quantifiable, communément qualifiée, dans la littérature, de « savoir tacite » (Gertler, 2001, par ex.). La composante tacite du savoir requis pour réussir à effectuer une tâche économique est celle qui est impossible à codifier et à formuler. La meilleure façon de transmettre ce savoir étant d'en faire la démonstration et l'expérience (l'apprentissage classique, par ex.), il est d'autant plus indispensable d'acquérir ces compétences dans un environnement où c'est ce type de qualifications qui prédomine. De plus, le savoir tacite s'échange difficilement sur de longues distances. Le meilleur moyen, pour les pays en développement, d'acquérir le savoir contenu dans les processus de production des économies les plus développées pourrait donc être la présence d'entreprises étrangères dans l'économie nationale.

Sur le plan économique, les avantages potentiels sont considérables. Dans un environnement commercial où chacun a relativement aisément accès à un savoir explicite ou codifié, la création de ressources sans équivalent dépend sans doute de l'utilisation réussie du savoir tacite.

VI.2 Le climat favorable à l'amélioration du capital humain : les données

Une réunion technique de l'OCDE sur « l'IDE, le capital humain et l'éducation dans les pays en développement » a conclu, en décembre 2001 que « les travaux sur les interactions entre les IDE et le capital humain n'en sont pour l'instant qu'au stade préliminaire ». Selon le « résumé » de la réunion,

les éléments dont on dispose pour dire si l'IDE a ou non des retombées positives sont assez mitigés ; l'IDE peut à la fois « tirer les compétences vers le haut » et les « niveler par le bas ». De plus, les publications peuvent présenter un biais éditorial, dans la mesure où les études qui concluent à des effets positifs ont plus de chances d'être publiées. Il semble que les EMN se livrent effectivement plus à des actions de formation que les entreprises nationales et que cela peut favoriser les cadres de direction et les travailleurs qualifiés, ce qui peut creuser les inégalités de compétences existantes. Les participants ont généralement admis que les deux déterminants essentiels en l'occurrence semblent être le décalage de capacités ou de capacité d'absorption entre les EMN et les entreprises nationales du point de vue de leur stade de développement technologique ou de leur niveau de compétences⁷.

a) *Les dépenses publiques d'éducation*

Ces 20 dernières années, les pays en développement et les économies émergentes ont accru la part des ressources publiques consacrées à l'éducation⁸. Parmi les pays d'Asie, Singapour et la Malaisie sont fréquemment cités pour avoir mis en œuvre des politiques d'éducation et de formation réussies, coordonnées, dans chaque pays, avec les besoins des investisseurs, par des actions de participation et de consultation. Leur expérience montre que les politiques de formation sont déterminantes pour dégager des synergies positives avec les multinationales, mais qu'elles ne doivent pas être envisagées dans le seul contexte de l'IDE⁹. En Corée, la politique de l'éducation a été utilisée comme un « instrument politique décisif pour améliorer la distribution des revenus, même si les objectifs premiers de la politique de l'éducation n'étaient pas de réduire les inégalités de revenus » (Kang, 2001).

Dans le cadre de l'évaluation de l'impact de l'IDE sur l'amélioration du capital humain, une comparaison des expériences récentes de l'Amérique latine et de l'Asie peut apporter un éclairage intéressant. Ces deux continents ont reçu des afflux massifs d'IDE au cours des 15 dernières années, mais les pays asiatiques semblent avoir mieux réussi à en retirer des retombées positives (en termes de technologie et de capital humain), progressant ainsi sur l'échelle de la valeur ajoutée. Le consensus qui s'est dégagé lors de la réunion technique de l'OCDE précédemment citée est que les investissements dans les infrastructures et les « bons » types de capital humain (les sciences et techniques) font toujours défaut à l'Amérique latine. Ce problème semble être exacerbé par la persistance de fortes inégalités dans l'accès à un enseignement de qualité et par la domination excessive de l'enseignement tertiaire général. Il a également été noté que les pays dont la structure politique est de type fédérale (comme le Brésil) peuvent rencontrer des problèmes liés à la multiplicité des niveaux de décision et des difficultés particulières à coordonner la formation avec les entreprises au niveau national.

En ce qui concerne l'Amérique latine, les études économétriques et les débats politiques concernant le niveau d'instruction ont été relativement rares¹⁰. Cependant, une étude de la distribution et de la croissance en Amérique latine vient étayer l'idée que l'enseignement est « l'une des clés du puzzle de la distribution » ; en proportion, le nombre des diplômés de l'université est relativement élevé, mais « les travailleurs non qualifiés sont également très nombreux par rapport à la demande de services qu'ils peuvent fournir » (Morley, 2001). De l'aveu général, la forte croissance de la population a pris le pas sur les efforts entrepris ces dernières décennies dans le domaine de l'éducation, saturant la région de travailleurs non qualifiés.

Si on compare l'expérience de l'Amérique latine à celle de l'Asie, le principal problème de l'Amérique latine semble avoir été un sous-investissement dans l'instruction élémentaire. En Asie, les effectifs de l'enseignement secondaire et universitaire ont quasiment doublé de 1970 à 1985. Mais en Amérique latine, le nombre des diplômés de l'université a progressé deux fois plus vite que celui des bacheliers. L'Asie a engagé d'importantes dépenses pour éliminer la partie basse de la courbe de distribution de l'éducation et pour universaliser l'enseignement secondaire, alors que l'Amérique latine a laissé la plupart de ses adolescents quitter l'école après le primaire, préférant développer la formation universitaire (Morley, 2001).

Conséquence de la pauvreté qui règne dans de nombreux pays, le continent africain obtient généralement de piètres résultats sur le plan de l'amélioration du capital humain. Tsikata (2001) indique que l'Afrique « a réalisé d'immenses progrès en termes d'investissements dans le capital humain, mais elle reste à la traîne d'autres parties du monde et la situation varie considérablement d'un pays à l'autre ». Selon cette étude, les pays africains se répartissent en trois grands groupes. Ceux qui ont réalisé des progrès « notables » sont le Ghana, Maurice et le Zimbabwe. Les deux premiers disposaient, au départ, d'un stock de capital humain plus important et ils en ont tiré parti. Le Zimbabwe a réalisé des avancées bien plus impressionnantes, notamment dans le secondaire, compte tenu du faible niveau hérité à son indépendance, en 1980, et c'est aujourd'hui l'un des pays les mieux pourvus d'Afrique. Parmi ceux qui ont réalisé des progrès « modestes » figurent le Nigeria, l'Ouganda et la Zambie. En Ouganda, malgré des améliorations à la fin des années 80, les suites de la guerre civile ont maintenu les inscriptions dans le secondaire à un faible niveau. Des progrès « minimes » ont été réalisés en Côte d'Ivoire, au Kenya, au Sénégal et en Tanzanie¹¹. Dans la plupart de ces pays, les inscriptions ont reculé dans le primaire et, dans le secondaire, elles ont progressé à un rythme inférieur à celui de la moyenne du continent africain et elles restent en deçà de cette moyenne¹².

Des études comparatives de pays appartenant à ces trois continents sont relayées par la CNUCED (2000b), concernant le Chili, le Costa Rica, la République dominicaine, la Malaisie, le Mexique, le Maroc, la Thaïlande et le Zimbabwe. Nul n'ignore qu'il est difficile de quantifier les différences entre les pays dans le domaine de l'éducation, car les données ne rendent pas compte de toutes les divergences entre les facteurs de qualité comme les taux de réussite, la qualité de l'enseignement et le contenu et la pertinence des programmes. Cela étant posé, le tableau VI.1 ci-dessous donne les taux d'inscription bruts, en pourcentage du groupe d'âge concerné, et les taux d'alphabétisation respectifs de la population adulte pour les pays de l'échantillon, pour 1980 et 1995. Comme on peut le constater, tous les pays sauf le Maroc affichent des taux d'inscription en primaire quasiment universels et des taux d'alphabétisation

supérieurs à 80 %. Dans le secondaire, le taux d'inscription le plus élevé est celui du Chili (70 % du groupe d'âge concerné), les taux les plus faibles étant ceux de la République dominicaine, de la Thaïlande et du Maroc. Dans l'enseignement supérieur, le Costa Rica affiche le meilleur taux d'inscription, suivi de près par le Chili ; le Zimbabwe se classe à l'avant-dernière position, juste avant la Malaisie. Notons que le Mexique est le seul pays, à ce niveau, à enregistrer un repli des inscriptions.

Tableau VI.1. Taux d'inscription et d'alphabétisation, 1980 et 1995

(en %)

	Inscriptions selon le niveau d'enseignement						
	Primaire		Secondaire		Supérieur		Alphabétisation
	1980	1995	1980	1995	1980	1995	1995
Chili	109	98	53	70	12	27	95.0
Costa Rica	105	105	48	47	21	30	94.7
Malaisie	93	93	48	59	4	7	83.0
Maroc	83	73	26	35	6	10	42.1
Mexique	115	112	46	58	14	14	89.2
République dominicaine	118	97	42	37	19	..	81.5
Thaïlande	99	98	29	37	13	19	93.5
Zimbabwe	85	119	8	45	1	6	84.7

Note : Les taux d'inscription sont exprimés en pourcentage du groupe d'âge concerné. Les taux d'alphabétisation sont exprimés en pourcentage de la population adulte.

Source : Lall (2000), à partir de données du PNUD (1995) et de l'UNESCO (1997).

b) *Les liens entre les normes de travail, la formation et les revenus : quelques données*

Si nul ne doute de l'importance de la flexibilité du marché parmi les conditions que doit offrir le pays d'accueil, une certaine prudence s'impose toutefois. Considérer la flexibilité du marché du travail en termes purement quantitatifs plutôt qu'en termes qualitatifs (en mettant l'accent, par exemple, sur le recrutement et le licenciement, plutôt que sur la flexibilité fonctionnelle) risque de peser sur les performances économiques à long terme en amenant les responsables à négliger ou à sous-évaluer des actifs et des processus comme la formation, qui sont essentiels au développement et au progrès économique. Prenons l'exemple d'un pays développé tiré de travaux fondés sur la *British Household Panel Survey*, 1991-95, qui s'intéresse aux liens entre l'acquisition des compétences et la flexibilité du marché du travail (mesurée par l'emploi à temps partiel, le type de contrat et l'absence de représentation syndicale). Selon une étude, les travailleurs « ...disposant d'un contrat de travail à court terme ou ne bénéficiant d'aucune convention collective ont nettement moins de chances

de participer à une formation professionnelle visant à améliorer ou à accroître leurs compétences » (Arulampalam et Booth, 1997). Cette étude indique également qu'on peut trouver un compromis entre le développement de formes d'emploi plus marginales et l'accroissement de la proportion des travailleurs bénéficiant d'une formation professionnelle.

De plus, pour les entreprises s'inscrivant sur un horizon moins lointain, la recherche des fameux gains d'efficacité pourrait susciter davantage d'intérêt que les gains découlant de l'innovation et du progrès technologique. Cela devient problématique si la quête de gains d'efficacité à court terme limite les perspectives de progrès économique à plus long terme. En fait, des études récentes sur les liens existant entre les activités innovantes des entreprises et la vigueur de la croissance et de l'emploi font apparaître que l'utilisation de certaines méthodes de travail flexibles peuvent nuire à la performance, en fonction de certains critères (Brouwer et Kleinknecht, 1999, Kleinknecht, 1998, Kleinknecht *et al.*, 1997, Michie et Sheehan, 1999a, 1999b). Ces travaux indiquent que le *type* de flexibilité du marché du travail est important, car il a des effets différents sur les mesures de la performance (voir Michie et Sheehan-Quinn, 2001, 2002 pour plus de détails).

1) *Les revenus et les inégalités de revenus*

Les inégalités de revenus, sauf peut-être dans les sociétés les plus riches, sont un facteur déterminant qui tend à priver de larges segments du marché du travail d'un niveau d'instruction suffisant. Les études économétriques sur la distribution des salaires ou des revenus dans les pays en développement sont toutefois rares et largement limitées au continent asiatique. La CNUCED (1997a) fait remarquer que « le stéréotype grossier qui présente l'Asie de l'est comme une zone d'inégalités « faibles et décroissantes » est fallacieux, non seulement parce que les inégalités sont relativement élevées dans certains pays, mais aussi parce qu'elles se sont accrues dans de nombreuses régions de l'Asie de l'est au cours des années 80. » Cette étude démontre ainsi que les inégalités se sont accentuées à Hong Kong de 1986 à 1991 et plus encore à Singapour de 1979 à 1983. Il semble que les inégalités se soient creusées au Taïpeh chinois depuis 1980 et en Corée depuis la fin des années 80. En Thaïlande, la forte accentuation des inégalités, amorcée au milieu des années 70, suite à l'adoption d'une stratégie davantage axée sur les exportations, s'est poursuivie dans les années 80.

La présence de multinationales pourrait contribuer à combler les inégalités de revenus, puisque dans les pays en développement, les filiales de groupes étrangers proposent habituellement des salaires plus élevés que les sociétés nationales, selon les conclusions de diverses études. Caves (1996) indique

néanmoins qu'il s'agit purement et simplement d'un effet de taille, étant donné que les grandes entreprises proposent généralement des salaires plus élevés et que les filiales de multinationales ont généralement une taille supérieure à celle de l'entreprise nationale moyenne. Ces filiales sont aussi généralement concentrées dans des secteurs d'activité qui accordent une plus grande place au capital, aux compétences et au marketing, tout en affichant une productivité plus élevée. En un sens, donc, cette différence est un artefact statistique. Pourtant, dans la mesure où ces filiales sont dans des secteurs que le pays d'accueil souhaite développer (ou s'il est favorable à une plus forte concentration des entreprises), il faut néanmoins s'en féliciter¹³. De plus, les filiales peuvent avoir des coûts fixes élevés tout en ayant intérêt à attirer et à fidéliser le personnel qualifié.

Par ailleurs, lorsque la faiblesse du coût de la main d'œuvre motive les investissements dans un lieu donné, comme dans les zones de traitement des exportations, les filiales étrangères proposent souvent des salaires inférieurs à ceux des sociétés nationales (CISL, 1999). De plus, les multinationales n'ont pas grand intérêt à chercher à supprimer les segmentations du marché du travail du pays d'accueil (CNUCED, 1999). Il en découle que lorsqu'il y a une discrimination salariale (lorsque les femmes, par exemple, sont moins bien payées que les hommes), cette inéquité transparaît souvent dans la grille de rémunération des filiales des multinationales (Horton, 1999 et Standing, 1999).

VI.3 L'impact de l'IDE sur l'amélioration du capital humain : les données

a) La formation dispensée par les multinationales et les autres efforts liés au capital humain

L'amélioration du capital humain peut être liée de différentes manières à la question du transfert du savoir technique. De 1965 à 1987, on a observé sur un échantillon de 60 pays en développement que le taux de croissance économique était particulièrement élevé dans les pays où le niveau d'instruction, ainsi que la stabilité et l'ouverture de l'économie nationale étaient importants (Banque mondiale, 1991). L'impact de l'ouverture aux échanges commerciaux et aux investissements dépend donc de la capacité des individus à assimiler et à utiliser les informations et les technologies acquises par ce biais. À partir d'un échantillon de 1 265 projets de la Banque mondiale, Thomas et Wang (1997) ont constaté que dans les pays disposant à la fois d'une main d'œuvre plus instruite et d'une économie plus ouverte, le taux de rendement des projets était supérieur de 3 points à celui enregistré dans les pays qui ne bénéficiaient que de l'un ou de l'autre.

La plupart des données économétriques ont trait aux économies asiatiques et sont pour le moins ambiguës. Une étude ancienne, par exemple, avait insisté sur le rôle positif de l'IDE dans la diffusion des compétences de gestion dans le secteur philippin de l'assurance (Wasow et Hill, 1986). En Thaïlande, en revanche, les données recueillies témoignent d'un niveau plutôt faible du transfert du savoir technique, ainsi que des techniques de gestion et de la formation en général, principalement pour deux raisons¹⁴. Premièrement, la majorité des entrées d'IDE ont concerné les secteurs de moyenne-faible technologie qui ne demandent pas de grandes compétences et qui n'imposent pas réellement aux multinationales d'investir dans les ressources humaines. Deuxièmement, même dans les secteurs de haute technologie, l'ampleur de l'écart technologique a pesé sur la capacité des salariés locaux à apprendre, soit parce que cet écart est si grand qu'il est difficile à combler, soit parce que l'écart perçu dissuade tout simplement les multinationales de tenter de le faire – il est plus probable que ces deux phénomènes se conjuguent.

Pour Hong Kong, Chine, Chen (1983), qui a analysé les transferts de technologies sous l'angle de la formation des ouvriers, a constaté que les dépenses de formation des multinationales étaient nettement plus élevées que celles des sociétés nationales dans trois des quatre secteurs étudiés. Ce qui l'a amené à la conclusion que « la principale contribution des entreprises étrangères à l'industrie manufacturière de Hong Kong n'est pas tant la production de nouveaux produits et techniques, mais la formation du personnel à différents niveaux »¹⁵.

Des données d'observation sont tirées des cas d'Intel et de Matsushita, qui, en ce qui concerne leurs activités en Malaisie, sont citées en exemple comme des multinationales ayant mis en place des programmes de formation pour s'assurer que leurs besoins en compétences spécialisées sont pleinement satisfaits. De plus, une étude récemment menée au Chili sur la satisfaction des salariés conclut que huit des 10 premières entreprises du pays sont des multinationales ; les salariés des entreprises étrangères ont clairement cité les « meilleures politiques de gestion du capital humain » comme l'une des principales raisons de leur satisfaction¹⁶.

1) *Les liens entre les retombées sur le capital humain, la technologie et l'instruction de base*

La relation entre l'IDE, l'amélioration du capital humain et le développement dépend de la stratégie d'entreprise et des marchés cibles de la multinationale ou elle leur est liée. Une étude sur les filiales japonaises implantées au Brésil, par exemple, a montré que l'introduction de cercles de qualité totale et de méthodes de production en flux tendu nécessitait du

personnel doté de compétences supérieures à la moyenne. Ces entreprises ont recherché des travailleurs ayant au moins suivi l'enseignement du premier degré (huit ans). Lorsqu'elles ne parvenaient pas à trouver suffisamment de travailleurs qualifiés, elles ont investi dans la formation pour adultes et dans de brèves initiations à la lecture, à l'écriture et au calcul, ainsi qu'à des techniques de travail en groupe (Humphrey, 1993).

Des schémas similaires ont été observés dans des multinationales du secteur de l'automobile, en Thaïlande, qui exigeaient au moins un niveau de fin de premier degré et qui ont déployé des efforts de formation (van Assouw *et al.*, 1999)¹⁷. Dans une étude sur la formation dispensée par les entreprises en Colombie, en Indonésie, en Malaisie, au Mexique et au Taïpeh chinois, Tan et Batra (1996) ont observé des liens étroits entre la formation, le niveau technologique et la productivité. Cette étude conclut également que la formation donnée par l'entreprise dépend résolument de la taille de l'entreprise.

Enfin, s'agissant de la Malaisie, Best (2001) estime que les développements clés ont été la décision de tenter d'attirer les multinationales et d'atteindre un certain niveau de compétence et, plus particulièrement, l'interaction et la dynamique de ces deux facteurs. Comme toujours dans le cas des processus économiques et industriels, les liens sont complexes. Premièrement, il a fallu relever considérablement les niveaux de compétence. L'effet direct des multinationales sur le niveau de compétence de la main-d'œuvre par suite des efforts menés par les multinationales elles-mêmes semble avoir été relativement limité. Les principales initiatives en faveur de l'éducation et de la formation ont émané du gouvernement – une action des pouvoirs publics qui a largement contribué à attirer les entreprises.

b) La coopération et le partenariat public-privé

Outre les diverses initiatives publiques ci-dessus, les cas de Singapour et de la Malaisie illustrent parfaitement la façon dont la politique relative à l'amélioration du capital humain a été conçue explicitement pour tirer le meilleur parti du potentiel de l'IDE. Dans les activités de production de haute technologie, l'IDE est habituellement attiré par la disponibilité de capacités locales comme les compétences, les technologies et, dans certains cas, de centres de R-D. Les filiales des multinationales de ces secteurs sont susceptibles de développer des besoins de compétences qui leur sont propres.

Le développement des compétences obtenu à Singapour grâce à la R-D étrangère illustre parfaitement ce point. Sharp a lancé le *Sharp Design Centre* au milieu des années 90, après avoir pris conscience que l'Asie gagnait en importance sur de nombreux segments électroniques (Sigurdson, 2000, repris

dans Velde, 2001). Oki a fondé l'*Oki Techno Centre* en 1996, afin de mener des travaux de recherche sur le multimédia appliqué aux télécommunications sans fil. STMicroelectronics, l'une des plus grandes sociétés du secteur des semi-conducteurs, possède un centre de R-D consacré au traitement du signal pour les communications filaires et sans fil. Ericsson a créé des centres de R-D en Suède, en Finlande, en Allemagne, en Hongrie, à Singapour et à Berkeley, tandis que le Cyberlab d'Ericsson a institué un programme de doctorat à Singapour (pour 20-25 millions de couronnes suédoises). Philips dispose d'un Centre de techniques de fabrication et l'un de ses deux centres régionaux est installé à Singapour.

En Malaisie, le *Penang Skills Development Centre (PSDS)* – Centre de perfectionnement des compétences de Penang – est souvent considéré comme ce qui se fait de mieux en termes de partenariats public-privé dans la formation. Le PSDS a été créé en 1989 face à une pénurie croissante de main d'œuvre qualifiée, dont les compétences étaient requises pour les activités des multinationales dans les zones de libre-échange et les zones industrielles. Son financement s'est fait par regroupement de ressources du secteur public (subventions, supports de formation, matériel et formateurs) et du secteur privé (donations, prêt de matériel, mobilier, moyens de formation privés), mais désormais, il s'autofinance. Il propose des cours à des prix compétitifs et il est reconnu officiellement comme un organisme d'enseignement supérieur et de formation à des compétences managériales et techniques. Il est bien placé pour obtenir du secteur privé un retour d'informations immédiat sur le contenu des cours et sur les futurs besoins de formation. Contrairement à certains centres de formation publics, toutefois, le PSDS ne poursuit aucun objectif social (Velde, 2001).

L'expérience du *Human Resource Development Fund (HRDF)* – Fonds pour la mise en valeur des ressources humaines – en Malaisie, est analysée par Tan (2001), qui a établi, « sur la base de données de panel tangibles, que la mise en œuvre du HRDF en 1983 a joué un rôle de premier plan dans l'intensification de la formation dispensée par les entreprises en Malaisie ». Selon cette étude, les avancées technologiques avaient également favorisé la formation en entreprise, mais la contribution globale du HRDF était bien plus importante, notamment au sein des entreprises de taille moyenne. Les plus petites entreprises restent à la traîne dans le domaine de la formation et des stratégies de formation plus offensives pourraient s'avérer nécessaires pour atteindre ce type d'entreprises. L'accroissement subséquent des investissements dans la formation, qu'il ait été favorisé par le HRDF ou par l'adoption d'une nouvelle technologie, a eu un impact largement établi sur la croissance de la productivité, notamment lorsque la formation est permanente et non épisodique.

En Thaïlande, les programmes de formation sont gérés conjointement par les chambres de commerce internationales de différents pays et par le gouvernement thaïlandais, par l'intermédiaire d'un groupe de travail consultatif (Brimble *et al.*, 1998)¹⁸. Singapour a réalisé des investissements nationaux dans l'éducation et la formation afin d'attirer l'IDE tout en incitant celui-ci à renforcer le capital humain (Lall, 1996) ; à titre d'exemple, Wong (1997) explique comment le gouvernement a utilisé la création de compétences pour favoriser l'amélioration du capital humain de la part des multinationales dans le secteur des disques durs informatiques.

VI.4 Synthèse

Manifestement, le principal impact de l'IDE sur le capital humain ne résulte pas tant des efforts déployés par chaque multinationale que des mesures prises par les gouvernements locaux pour attirer l'IDE en améliorant le capital humain. À partir du moment où des individus sont employés par des filiales d'entreprises multinationales, leur capital humain peut être encore amélioré par une formation et un apprentissage sur le tas. Ces filiales peuvent aussi avoir une incidence positive sur l'amélioration du capital humain dans les autres entreprises avec lesquelles elles nouent des liens, y compris leurs fournisseurs. À condition qu'il y ait une réelle amélioration du capital humain, d'autres réactions en chaîne peuvent se produire lorsque la main d'œuvre se déplace vers d'autres entreprises et lorsque certains salariés créent leur propre société. En conséquence, la question du développement du capital humain est intimement liée à d'autres questions plus larges touchant le développement. Cinq observations générales s'imposent :

- L'investissement dans l'enseignement général et les autres formes de capital humain est essentiel pour qu'un pays offre un climat favorable à l'IDE. Il est impératif que la population ait un certain niveau minimum d'instruction pour qu'un pays puisse à la fois attirer l'IDE et exploiter pleinement les retombées de la présence d'entreprises étrangères sur le plan du capital humain. Ce niveau minimum diffère selon les branches d'activité et selon d'autres caractéristiques du pays d'accueil ; l'enseignement n'est pas en soi une condition suffisante pour qu'un pays soit attirant pour l'IDE. Néanmoins, lorsque persiste un important « écart de savoir » entre les investisseurs étrangers et le reste de l'économie d'accueil, on n'a guère de chances d'enregistrer de retombées significatives.
- Parmi les éléments importants figurent également les normes de travail appliquées dans le pays d'accueil. En prenant des mesures contre la discrimination et les abus, les autorités améliorent les

chances des salariés d'investir dans le capital humain et leur donnent des raisons supplémentaires de faire un effort dans ce sens. De même, un marché du travail sur lequel chaque participant bénéficie d'une certaine sécurité et est socialement reconnu a plus de chances d'avoir la flexibilité indispensable au succès des stratégies économiques fondées sur le capital humain. Il assure un environnement dans lequel les entreprises multinationales basées dans les pays de l'OCDE peuvent plus facilement opérer en s'appuyant sur les normes de leur pays d'origine et contribuer au développement du capital humain. Pour faire avancer cet objectif, il serait souhaitable qu'un plus grand nombre de pays souscrivent à la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales, ce qui faciliterait l'acceptation des Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales.

- Il ressort de données économétriques et de données d'observation que malgré la persistance de très importants écarts selon les pays et les secteurs, les entreprises multinationales tendent à assurer plus de formation et d'autres formes d'amélioration du capital humain que les entreprises locales. Néanmoins, il est beaucoup moins évident que le capital humain ainsi créé a des retombées sur le reste de l'économie du pays d'accueil. On pourrait améliorer la situation à cet égard en prenant des mesures pour accroître la flexibilité du marché du travail et pour encourager l'esprit d'entreprise.
- Si l'on s'accorde généralement à reconnaître les avantages de la présence d'entreprises multinationales pour l'amélioration du capital humain, il est tout aussi évident que leur ampleur est nettement moindre que celle de l'enseignement général (public). Les effets bénéfiques d'une formation assurée par le biais d'IDE peuvent compléter, mais non remplacer, l'investissement général dans le capital humain. La présence d'entreprises multinationales peut cependant avoir un utile effet de démonstration, dans la mesure où la demande de main d'œuvre qualifiée de ces entreprises permet aux autorités du pays d'accueil de savoir rapidement quelles sont les qualifications recherchées. Elles doivent alors répondre à cette demande en temps utile tout en assurant un enseignement général qui ne favorise pas implicitement des entreprises déterminées.

- Le niveau du capital humain et ses retombées sont étroitement liés aux transferts de technologies. Les études économétriques montrent que les secteurs et les pays d'accueil technologiquement avancés ont plus de chances d'enregistrer des retombées au niveau du capital humain et, à l'inverse, que les économies où le capital humain est élevé enregistrent plus facilement des retombées technologiques. Cela implique que les efforts engagés pour exploiter les retombées sur les plans de la technologie et du capital humain pourraient gagner en efficacité si les autorités s'employaient simultanément à améliorer la technologie et à élever le niveau d'instruction.

NOTES

1. Données économétriques à l'appui, Tan (2000) souligne le « rôle décisif que joue, en tant qu'intermédiaire, le personnel qualifié dans l'adoption et l'utilisation des technologies de l'information en Malaisie ».
2. L'exemple de l'afflux massif d'immigrants instruits en Israël au début des années 90, qui a contribué à une augmentation ultérieure du flux d'IDE liés à la technologie, a été fréquemment cité (Paltiel, 2001).
3. Ce point est corroboré par les conclusions de Hansson (2001). Cette étude constate que les investissements des multinationales suédoises dans des pays n'appartenant pas à l'OCDE se traduisent généralement par une amélioration des compétences dans le pays d'origine et elle attribue ce phénomène à une répartition des activités exigeant peu de compétences vers les économies d'accueil.
4. En fait, la CNUCED (2000b) conclut que les entreprises multinationales ont tendance à investir davantage dans la formation que leurs homologues locaux. Elles ont également l'avantage d'être plus au fait des dernières nouveautés en la matière et des besoins de nouvelles formes de création de compétences, et d'une manière générale, elles sont davantage à même d'utiliser des supports et des techniques de formation ultra-sophistiqués et d'orienter leur formation vers les marchés mondiaux.
5. Cette sous-section se fonde sur les débats du Séminaire de l'OCDE sur la Mobilité internationale des travailleurs hautement qualifiés, qui s'est tenu à Paris, les 11-12 juin 2001. Des travaux prolongeant ce séminaire sont en cours sur la Russie, la Chine, l'Inde et le Brésil.
6. Cet exode s'explique également par l'émigration massive de Juifs vers Israël.
7. OCDE (2002), « Résumé de réunion technique », exemplaire ronéoté.
8. Ce constat doit être interprété avec une certaine prudence. Les comparaisons entre les pays « révèlent peu de relations entre les dépenses publiques d'éducation et ... les résultats ... si on tient compte du niveau de revenus du pays » (Thomas, 2001).
9. OCDE, *op. cit.*

10. Concernant l'Amérique latine, voir Katz (1987), qui a observé que les dirigeants d'entreprises d'Amérique latine avaient souvent débuté leur carrière et été formés au sein de filiales de multinationales.
11. Tsikata fait remarquer que la faiblesse des taux d'inscription dans l'enseignement secondaire (et universitaire) de la Tanzanie témoignent d'une volonté politique délibérée de ne plus mettre l'accent sur le premier degré pour améliorer l'alphabétisation de base.
12. Selon Kayizzi-Mugerwa (2001), l'expérience de l'Asie de l'est et de l'Amérique latine montre que pour entrer, et être compétitif, sur le marché des produits manufacturés destinés à l'exportation, il faut disposer d'une offre décisive de main d'œuvre qualifiée et que les systèmes d'éducation africains tardaient à répondre au besoin du secteur privé, à savoir des ressources humaines mieux formées et plus compétentes.
13. De fait, Gaston et Nelson (2001) font valoir que le fait de tenir compte de la taille, comme le fait Caves, est une erreur, car il fausse inévitablement l'impact des multinationales sur les salaires en le faisant tendre vers zéro.
14. Voir Lekluangarm (2001).
15. Extrait de Blomström et Kokko (2001).
16. Capital (2001).
17. CNUCED (1999).
18. Extrait de la CNUCED (1999).

CHAPITRE VII

IDE, STRUCTURE DU MARCHÉ ET CONCURRENCE

Les relations de l'IDE avec la concurrence dans l'économie d'accueil sont complexes. La théorie économique convient que des avantages et des coûts potentiels considérables coexistent dans le cadre du vecteur de la concurrence : des avantages en raison de la capacité des nouveaux intervenants étrangers de générer des pressions concurrentielles dans des secteurs économiques nationaux auparavant dominés par quelques grandes entreprises en place ; des coûts, parce que les EMN ont parfois la possibilité de conquérir une part dominante de n'importe quel segment du marché – à l'échelle nationale, mais aussi internationale – avec les effets négatifs que l'on sait sur la concurrence. Or, cela met également en relief le rôle essentiel pour les autorités du pays d'accueil (et dans une certaine mesure du pays d'origine) de la maximisation des avantages de l'IDE. Dans une juridiction dotée d'une politique de la concurrence bien conçue et mise en œuvre de façon cohérente, l'investissement étranger est censé apporter des avantages nets pour l'économie d'accueil. Lorsque le régime de concurrence est peu solide, l'arrivée de grands intervenants multinationaux sur un marché intérieur peut parfois comporter des risques supplémentaires.

Le débat est souvent centré sur l'influence des EMN sur la concurrence au sein des marchés nationaux des biens finaux – et donc, dans le contexte de l'IDE, sur l'investissement lié à la recherche de débouchés mis en évidence dans le chapitre I. Toutefois, les préoccupations relatives à la concurrence peuvent aussi être suscitées par les investissements dans le secteur des biens intermédiaires, des canaux de distribution, des ressources productives et des technologies. En d'autres termes, n'importe quelle catégorie d'IDE est de nature à influencer sur la concurrence.

Dans bien des cas, l'IDE prenant la forme de fusions peut accroître, ou du moins ne pas réduire, la concurrence sur le marché d'accueil. Toutes les améliorations que de telles fusions peuvent apporter à travers une plus grande efficacité *productive* (une baisse des coûts unitaires) ou *dynamique* (un renforcement de la capacité à innover) devraient constituer des progrès

manifestes pour l'économie d'accueil. Toutefois, il peut aussi y avoir des cas dans lesquels l'IDE par le biais de fusions peut limiter la concurrence. En pareils cas, pour évaluer l'effet net sur l'économie d'accueil, il faudra chercher à savoir si la perte d'efficacité *allocative* qui s'ensuit, conjuguée à l'augmentation des bénéfices pour les propriétaires étrangers occasionnée par la hausse des prix après la fusion, va être compensée par de quelconques efficacités productives ou dynamiques attendues après la fusion. Il convient de noter que lorsque la concurrence est mise à mal, les gains d'efficacité concrètement réalisés à l'issue de la fusion ont moins de chances de se matérialiser, parce qu'il y aura moins de pressions incitant l'entreprise à se comporter de façon efficiente.

Les gains de productivité via les interactions commerciales, les transferts de technologie, les ressources humaines et la restructuration directe de l'entreprise qui ont été mis en évidence aux chapitres IV, V, VI et VIII traduisent dans une large mesure des améliorations de l'efficacité productive et dynamique sous l'effet de l'IDE. Dans la suite de ce chapitre, on s'attachera plus spécialement à l'impact de l'IDE sur l'efficacité allocative.

VII.1 Définitions et méthodologie

Même si l'on a envie, intuitivement, d'affirmer que « plus il y a de concurrence, mieux c'est », la relation concrète entre concurrence et développement est souvent plus complexe. Le niveau de concurrence optimal est celui qui assure la création maximale de valeur à long terme. Le mot important en l'occurrence, c'est « long terme » : dans certains cas, une concurrence apparemment déficiente peut être tolérée à court terme si l'on peut s'attendre qu'elle contribue à une création de valeur à long terme.

a) Questions méthodologiques

Les effets directs de l'IDE sur la concurrence sont difficilement quantifiables, dans la mesure où le concept de « concurrence » est lui-même difficile à mesurer. Dans l'idéal, une analyse des effets sur la concurrence devrait reposer sur des études de cas, mais ces vingt dernières années, pratiquement aucune étude de cas consacrée à l'impact des EMN sur la concurrence ne s'est intéressée aux pays en développement. Une évaluation de l'influence des EMN sur les conditions de concurrence dans une nation particulière va donc devoir s'en remettre à des indicateurs de substitution et à des éléments indirects relatifs à ces conditions.

Parmi les *éléments indirects* témoignant d'une évolution des pressions concurrentielles, on retiendra les changements de productivité des entreprises

concurrentes celles qui ont fusionné avec des entreprises étrangères. Cet indicateur indirect est cependant tout aussi incomplet que les indicateurs de substitution. Si l'arrivée sur le marché d'une entreprise entraîne une augmentation immédiate et significative de la productivité des entreprises nationales dans le même secteur, on peut raisonnablement considérer que ce changement est imputable à une intensification de la concurrence. Il convient de formuler deux réserves importantes à cet égard. Premièrement, l'absence de brusque modification de la productivité à la suite de l'arrivée d'un concurrent étranger ne peut pas nécessairement être considérée comme l'indication d'une absence d'intensification de la concurrence, dans la mesure où les marchés auraient pu être suffisamment concurrentiels avant même cette entrée du concurrent étranger.

Deuxièmement, en dehors de la concurrence, il y a plusieurs vecteurs (les uns ayant été grossièrement regroupés plus haut dans les catégories de l'efficacité « productive » et « innovante ») par lesquels l'IDE peut stimuler la productivité, comme on l'a vu par ailleurs dans la présente étude. En conséquence, seuls les changements de productivité qui interviennent immédiatement après l'arrivée sur le marché et dans des entreprises dont la propriété n'a pas été modifiée par l'IDE peuvent légitimement être considérés comme des éléments de preuve fiables des effets de l'IDE sur la concurrence. Cela ne devrait cependant permettre qu'une estimation minimale. Dans la mesure où l'IDE entraîne un relèvement durable du niveau de la concurrence, on peut s'attendre à des pressions continues en faveur d'une amélioration de la productivité aussi bien en ce qui concerne les produits existants que l'introduction de produits nouveaux. Certaines manifestations des effets sur la productivité dans des économies parvenues à maturité et en développement sont examinées dans l'avant-dernière section de ce chapitre.

Les deux *indicateurs de substitution* pour la vitalité de la concurrence qui ont été le plus fréquemment utilisés dans les publications sont la fréquence des entrées et des sorties d'un secteur ou du marché national ainsi que le degré de concentration du marché. Ni l'un ni l'autre ne donnent entièrement satisfaction du point de vue théorique. Les entrées et sorties fréquentes d'un marché témoignent effectivement d'un environnement concurrentiel, mais leur absence ne doit pas être nécessairement interprétée comme la preuve d'une concurrence médiocre. De plus, les niveaux élevés de concentration n'impliquent pas une absence de concurrence, sauf s'il existe des obstacles substantiels à l'entrée sur un marché pertinent convenablement défini. Certains éléments montrant l'impact de l'IDE sur la concentration du marché sont examinés dans la section suivante, mais il convient auparavant d'étudier la relation entre concentration et concurrence (encadré VII.1).

VII.2 Les multinationales et les niveaux généraux de concentration

Ces dernières décennies, on a assisté à une augmentation sensible de la concentration d'intervenants internationaux dans de nombreux secteurs, ce qui a pu susciter des inquiétudes quant à la concurrence sur certains marchés.

Deux méthodes d'analyse sont couramment utilisées pour étudier les performances et l'efficacité des entreprises issues de fusion. Premièrement les *études « d'opérations sur titres (OST) »* dans lesquelles on analyse la valeur boursière des entreprises concernées sur une période limitée avant et après l'opération de rachat. Ces études consistent pour l'essentiel à calculer le rendement cumulé anormal (RCA) terme par lequel on entend le rendement supplémentaire provoqué par la fusion. Le RCA est calculé en comparant la rentabilité de la firme acheteuse avec un « cas de référence » estimé qui peut reposer soit sur les performances passées des entreprises elles-mêmes, soit sur celles d'un groupe de contrôle pertinent. Cette méthode présente l'avantage de l'existence de données très détaillées (par exemple des statistiques boursières au jour le jour) et de la très grande ampleur que peuvent revêtir les échantillons (jusqu'à plusieurs milliers de fusions impliquant des sociétés cotées). Un aspect négatif de cette méthode est que l'on peut se demander dans quelle mesure des statistiques boursières permettent d'évaluer les performances d'une entreprise¹. La seconde méthode pour étudier les performances et l'efficacité des firmes ayant fusionné réside dans les *études de résultats* fondées sur des données tirées des rapports annuels des entreprises. Même si ces données passent généralement pour mieux refléter les performances de l'entreprise que les statistiques boursières, les possibilités de comparaisons entre pays posent des problèmes importants.

Encadré VII.1. Concentration ou concurrence

Les économistes cherchent souvent à mesurer la compétitivité des marchés en étudiant les ratios de concentration (le pourcentage de la production, des ventes ou d'un quelconque autre indicateur revenant aux entreprises dominantes). Toutefois, la concentration du « marché » n'est un indicateur convenable de la compétitivité que si elle est le reflet d'un marché – à savoir les choix offerts dans le monde réel à des acheteurs et des vendeurs, compte tenu des produits de substitution potentiels et de la zone géographique dans laquelle on peut se procurer ces produits. De plus, même sur des marchés définis de façon précise, une forte concentration ne constitue pas à elle seule un indicateur précis d'un manque de concurrence.

L'importance d'une définition précise du « marché de produits pertinent » et du « marché géographique pertinent » est facile à illustrer. Premièrement, une entreprise peut être l'un des nombreux fabricants nationaux d'un produit tout en occupant une position dominante. Elle peut être dominante, soit parce que c'est le seul vendeur dans un marché géographique qui est infranational, soit parce que son produit se situe dans un marché distinct en raison de certaines caractéristiques qui lui confèrent une valeur sans équivalent aux yeux de certains acheteurs. De la même façon, le seul producteur national dans un pays ne détient pas nécessairement un pouvoir de monopole. Il n'aura pas ce pouvoir si les acheteurs nationaux peuvent acquérir ce même produit auprès d'un producteur étranger (en d'autres termes, si le marché géographique est international) ou le remplacer par d'autres produits (en d'autres termes si on trouve d'autres biens sur le même marché de produits).

Les catégories statistiques de produits et les frontières politiques ne sont pas de bons indicateurs de substitution pour les marchés économiques. Les catégories donnant lieu à la collecte de statistiques de production ne décrivent généralement pas des marchés de produits économiquement sains, parce qu'elles reflètent rarement le côté de la demande du marché. Les renseignements sont généralement collectés par référence aux méthodes de production ou aux matières premières, ce qui signifie qu'une catégorie peut par exemple comprendre l'ensemble des casseroles en aluminium. Or, une telle catégorie risque d'être à la fois trop large (en incluant certaines casseroles convenant à des particuliers et d'autres convenant uniquement à des restaurants) et trop restrictives (en excluant les casseroles en acier, en cuivre ou en céramique).

De même, les contours d'un marché géographique doivent être déterminés par des réalités économiques – la zone dans laquelle un acheteur peut se procurer un produit ou un service. Un facteur déterminant à cet égard est souvent le coût de transport rapporté au prix du produit ou du service. Un marché peut couvrir plusieurs pays ou uniquement une partie d'un pays et peut être défini comme la zone située dans un certain rayon exprimé en kilomètres autour d'un ou plusieurs lieux où les acheteurs font des affaires. Les frontières administratives ou politiques ne sont pertinentes que si elles correspondent à une barrière économiquement significative, comme des droits de douane, une chaîne de montagnes ou différents dispositifs juridiques, notamment en matière de conditions d'agrément.

Enfin, une forte concentration sur des marchés bien définis ne constituent pas en soi un indicateur de manque de compétitivité. A moins qu'un marché ne présente à la fois une forte concentration et des obstacles substantiels à l'entrée, il n'y a pas de raison de penser qu'il n'est pas concurrentiel, et certains marchés peuvent être concurrentiels alors même qu'ils répondent à ces deux critères. C'est notamment le cas si les acheteurs sont parfaitement en mesure de se prémunir contre des augmentations de prix.

a) *Les éléments tirés des études d'OST*

En dehors de la vague de fusions-acquisitions des années 90, les firmes ont de plus en plus coopéré sans transfert de capitaux entre elles. Ces « alliances stratégiques » revêtent de nombreuses formes organisationnelles, depuis les accords de concessions réciproques, jusqu'aux co-entreprises proprement dites². Les entreprises prenant part à des alliances restent *de jure* indépendantes et les alliances ne recouvrent généralement qu'une partie de l'activité des entreprises concernées. Néanmoins, la participation à des alliances relève plus du long terme que des relations commerciales « traditionnelles » et elle suppose sensiblement plus d'échanges d'informations et de compétences. L'une des premières manifestations de la coopération entre entreprises a résidé dans la R-D et le développement technologique, principalement dans les domaines de l'informatique et de la biotechnologie (Correa, 1999). L'objectif de ces alliances technologiques est de mettre au point des technologies et des normes communes, d'échanger des idées et de répartir les risques.

Le nombre de nouvelles alliances stratégiques qui se forment chaque année a été multiplié par sept dans les années 90 passant d'un peu plus de 1 000 en 1986, dont 860 alliances transnationales, à plus de 7 000 en 1999, dont 4 400 transnationales (Kang et Sakai, 2000). Les entreprises des pays de l'OCDE ont, de loin, été les plus activement impliquées dans le développement des alliances stratégiques. D'après les ventilations sectorielles, ce sont les secteurs du commerce et des services, la pharmacie, l'électronique, la chimie et la construction automobile qui se sont caractérisés par la plus forte activité sur le plan des alliances.

Trois vagues de mutation des entreprises dans les années 90 (fusions-acquisitions, alliances stratégiques et restructuration par les privatisations) passent toutes *a priori* pour avoir contribué à l'accroissement du phénomène de concentration internationale. Les fusions-acquisitions et les alliances moins formelles ont certainement eu tendance à produire de tels effets. En ce qui concerne les privatisations dans les pays en développement, elles ont souvent abouti au transfert de propriété d'un propriétaire (officiel) opérant localement à un grand intervenant international.

Les ratios de concentration à l'échelle mondiale dans certains secteurs – notamment les ordinateurs, les produits pharmaceutiques et un certain nombre d'autres produits chimiques – sont actuellement élevés. En ce qui concerne leur évolution dans le temps, Pryor (2001) évoque des éléments témoignant d'une augmentation des ratios de concentration aux États-Unis depuis le début des années 80. Cortes (1998), utilisant un échantillon de 436 branches d'activité pour la période 1983-92, parvient à des résultats analogues pour le Japon. Même

si les données ne sont pas aussi immédiatement disponibles pour la zone de l'UE, Davies et Lyons (1996) ont calculé les 4 plus forts taux de concentration à l'échelle de l'UE et mettent en évidence des augmentations sensibles de la concentration de 1987 à 1993³. La Commission européenne (1996), citant l'étude de Davies et Lyons, conclut que les secteurs présentant les plus fortes augmentations de leur concentration sont ceux qui ont enregistré la plus forte activité sur le plan des fusions-acquisitions.

Des observations ponctuelles tendent à montrer que l'augmentation de la concentration n'est pas l'apanage des pays développés. Citant l'exemple du Brésil, du Guatemala et de la Malaisie, la CNUCED (2000a) note que la tendance mondiale à la concentration se retrouve aussi dans les secteurs des entreprises des pays en développement. Les observations à l'échelle spécifique des entreprises des pays en développement témoignent aussi d'une concentration à la fois forte et croissante. Par exemple, la filiale indienne d'Unilever a récemment acquis un concurrent local pour atteindre une position dominante dans les savons (75 %) et les détergents (30 %). De plus, moyennant une stratégie active de rachat d'entreprises, Unilever a renforcé sa part du marché indien des glaces alimentaires pour la porter à 74 % en 1998. SmithKline-Beecham avait déjà conquis 64 % du marché indien des boissons énergétiques à la fin des années 90 avant de racheter encore deux autres marques concurrentes (CNUCED, 2000b).

Tichy (2000) a conclu, à partir de l'examen de 32 études d'OST, que les fusions dans le secteur manufacturier augmentent le prix de marché de l'entreprise rachetée. Le prix de marché de l'entreprise acheteuse évolue généralement moins favorablement par rapport à un groupe de contrôle et tend à baisser dans les trois ou quatre ans suivant la fusion. Tichy en conclut qu'une tendance négative du RCA de la fusion se dessine clairement et que l'entreprise issue de la fusion est moins efficiente que la somme de ses prédécesseurs. Schenk (2002) parvient à des résultats analogues, en examinant également une série d'études d'OST. Il conclut que les trois quarts des études d'OST mettent en évidence un RCA négatif, avec une médiane d'environ -7 %. C'est particulièrement frappant dans la mesure où les entreprises acheteuses enregistrent généralement, avant le rachat, des performances supérieures à celles du marché. La synthèse de Jensen et Ruback (1983) montre que, en moyenne, les entreprises acheteuses perdent 5,5 % de leur valeur de marché dans un délai d'un an et Agrawal *et al.* (1992) mettent en évidence un recul de 10 % à un horizon de cinq ans.

b) Les éléments tirés des études de résultats

Les études de résultats confirment généralement les conclusions des études d'OST. En moyenne, les études de résultats n'ont mis en évidence *aucune* augmentation de la rentabilité dans 65 % à 85 % de l'ensemble des fusions-acquisitions impliquant au moins une grande entreprise (Schenk, 1998). Dans de nombreux cas, des études ont fait état d'une baisse de la rentabilité. C'est ainsi que Dickerson *et al.* (1997) ont examiné des données de panel portant sur près de 3 000 entreprises britanniques cotées sur la période 1948-77, en distinguant entre les entreprises participant ou non à des fusions-acquisitions. Ils ont constaté que les entreprises prenant part à ces opérations étaient moins rentables que les autres, cette diminution de rentabilité se confirmant dans le temps.

L'une des études les plus ambitieuses sur les effets des fusions-acquisitions sur les performances des entreprises est celle de Ravenscroft et Scherer (1987) à propos des États-Unis. Elle conclut que les firmes achetées ont subi une forte baisse de leur rentabilité après le rachat (alors qu'auparavant, elles étaient relativement rentables) et que les firmes acheteuses présentaient également des taux de rentabilité décroissants. Même si les entreprises concernées restaient rentables, elles l'étaient beaucoup moins que leurs concurrentes. D'autres études ont abouti à des résultats analogues sur des périodes récentes, notamment celles de Rhoades (1998), Simon *et al.* (1996) et Schenk (2002).

Apparemment donc, les fusions-acquisitions n'apportent pas toujours aux entreprises les avantages qu'elles sont censées leur procurer. Toutefois, l'incapacité d'une fusion à apporter les bienfaits attendus ne signifie pas nécessairement que cette fusion était préjudiciable à la concurrence ou qu'elle réduisait la prospérité économique. Par exemple, une fusion peut aboutir à la création d'un concurrent dissident, un de ces concurrents qui, en raison de la baisse des coûts (éventuellement obtenue par suite de la fusion) ou par la simple nouveauté de sa présence sur le marché, ne peut pas être intégré facilement dans un réseau existant de coordination anticoncurrentielle. L'intensification de la concurrence qui s'ensuit est susceptible d'abaisser les bénéfices en contrepartie d'une plus grande efficacité allocative, productive et dynamique. Ou encore, la réduction de la rentabilité peut être imputable au fait que la firme acheteuse a payé trop cher la cible de son OPA. Si l'on part de l'hypothèse qu'il n'y a pas eu de paiement excessif et qu'une fusion particulière réduit sensiblement la concurrence, on doit s'attendre à une augmentation des prix et des bénéfices, suivie ultérieurement par une réduction de l'efficacité productive et dynamique⁴. Une inefficacité-X rampante ou une inefficacité technique, peut parfois être telle qu'en dépit d'un accroissement de la puissance sur le marché, les bénéfices reviennent à des niveaux antérieurs à la fusion de sorte que la

fusion porte en fin de compte préjudice à la prospérité économique générale sans générer des avantages pour les actionnaires de l'entreprise acheteuse.

Même si des éléments montrent que les fusions aboutissent parfois à un recul de l'efficacité productive et allocative, ce recul peut néanmoins être compensé par un accroissement de l'innovation. En effet, une augmentation de l'efficacité dynamique passe pour l'une des principales raisons de donner le feu vert à une fusion ou une acquisition. Plusieurs études empiriques récentes ont cependant conclu qu'il y avait peu d'éléments montrant qu'une concentration du marché ou la taille importante d'une entreprise était un facteur stimulant pour l'innovation (voir Ahn, 2002, pour une synthèse de ces études).

En ce qui concerne les effets des fusions, et de la concentration du marché en général, sur les dépenses de R-D, les éléments sont assez mitigés. Par exemple, Vossen (1999) constate à partir d'un échantillon d'entreprises manufacturières néerlandaises étudiées sur les années 1988 et 1992 que la concentration du marché a un effet positif sur le rythme des dépenses de R-D, sans observer de différences sensibles selon les branches d'activité. Cet effet est néanmoins plus important pour les petites entreprises que pour les grandes. Cohen et Levin (1989) observent aussi qu'il existe généralement un effet positif de la concentration industrielle sur les dépenses de R-D. Hitt *et al.* (1991), en revanche, concluent que l'intensité de R-D (à savoir les dépenses corrigées par la taille de l'entreprise) décroît en cas d'acquisition. Tichy (2000) conclut que les fusions passent généralement pour avoir un effet négatif sur la R-D, s'appuyant sur les travaux de Hall (1990), qui constate que les entreprises acheteuses dépensent moins pour la R-D que celles d'un groupe de contrôle et qu'elles réduisent généralement encore plus leurs dépenses de R-D après la fusion.⁵ Des travaux plus récents mettent pour leur part en évidence une relation ambiguë entre puissance sur le marché, R-D et croissance de la productivité⁶.

VII.3 Effets des multinationales sur la structure de l'industrie locale

Les investissements des entreprises multinationales peuvent avoir des effets positifs sur l'efficacité des entreprises locales, notamment lorsque l'une d'entre elles est rachetée par une EMN. De plus, lorsqu'il existe des marchés locaux concurrentiels et raisonnablement développés, l'intensification de la concurrence à la suite de l'entrée d'une ou plusieurs EMN peut pousser les entreprises locales à renforcer et rénover leurs méthodes de production et à accroître leur productivité (Görg et Strobl, 2000). Les entreprises locales ont la possibilité de copier la technologie de la filiale étrangère, en cherchant elles-mêmes de meilleures technologies ou en s'efforçant d'utiliser leurs capacités de production existantes de façon plus efficace en réduisant l'inefficacité-X (OMC, 1998). De cette façon ou d'une autre, l'arrivée d'une EMN peut

contribuer au renforcement de la productivité et de l'innovation des entreprises à capitaux locaux (Lall, 2000). Les effets positifs des opérations de rachat par des EMN peuvent aussi résulter d'un plan de sauvetage et de recapitalisation d'entreprises locales inefficaces (Lahouel et Maskus, 1999).

Les EMN peuvent apporter des avantages supplémentaires à l'économie locale dans la mesure où, compte tenu de leur taille plus importante et de leur accès plus aisé au capital et à la technologie, elles sont capables de mieux surmonter les obstacles à l'entrée et l'intensification de la concurrence que des entreprises strictement locales. Schiffer et Weder (2001), s'appuyant sur une étude portant sur des entreprises de 80 pays, montrent que les entreprises plus importantes sont mieux à même de surmonter les divers obstacles à l'entrée que les entreprises moyennes, qui bénéficient d'ailleurs des mêmes avantages vis-à-vis des petites entreprises⁷. Cette étude observe l'interaction particulièrement forte entre la taille et les difficultés à surmonter les obstacles à l'entrée dans les pays hors zone de l'OCDE d'Amérique latine et des Caraïbes ainsi que dans les économies en transition. Les entreprises étrangères en général, indépendamment de leur taille, semblent confrontées à des obstacles moins colossaux à l'entrée que les entreprises nationales. Les effets favorables des EMN sur la concurrence locale peuvent être démultipliés si l'entrée d'une EMN est suivie par d'autres. Newfarmer (1985) affirme que c'est ce qui a tendance à se produire sur des marchés caractérisés par un oligopole mondial.

L'intensification de la concurrence et de l'efficacité résultant de l'investissement des EMN peut aboutir à la fermeture d'entreprises locales. Cela représenterait une perte pour les propriétaires de ces entreprises et pour leurs salariés dans l'incapacité de trouver des emplois analogues dans d'autres entreprises (en dehors des EMN en expansion). Dans de telles situations, les autorités locales peuvent souhaiter prendre des mesures transitoires pour faciliter l'ajustement du marché. À l'issue de cette période de transition, les efficacités induites par l'IDE aboutissent normalement à des avantages économiques nets sur le plan local, sauf, éventuellement, lorsqu'il existe des obstacles substantiels à l'entrée (même pour les autres EMN) et/ou lorsqu'une EMN conquiert des parts de marché au moyen d'une fusion plutôt qu'en évinçant des entreprises moins efficaces. En tout état de cause, ces risques mettent en lumière la nécessité d'adopter une politique locale de la concurrence qui soit efficace (y compris au moyen d'un contrôle des fusions) plutôt que de restreindre l'IDE.

a) L'IDE et la concentration du marché local

La plupart des analyses empiriques de l'impact de l'IDE sur la concentration se sont attachées aux économies développées. Les rares études

qui traitent de cette relation dans le contexte des économies en développement reposent principalement sur des statistiques des années 70 et du début des années 80 et sont donc assez datées.

Pour les pays développés, les résultats sont mitigés. Knickerbocker (1976) observe une corrélation négative entre l'entrée d'entreprises étrangères sur le marché américain et la concentration dans les branches d'activité manufacturière à partir de données concernant les années 60. Fishwick (1982) et Driffield (2001) trouvent des éléments montrant que l'IDE entrant au Royaume-Uni réduit sensiblement la concentration et exerce une pression concurrentielle sur l'industrie locale. Parry (1978) fait en revanche état d'une relation positive entre l'importance des participations étrangères et la concentration des vendeurs dans l'industrie australienne durant la période 1972-73. Diverses études sur la présence étrangère en Grèce (Papandreou, 1980 ; Petrochilos, 1989) témoignent également d'un effet positif important de la présence des EMN sur les ratios de concentration. Bourlakis (1987) conclut que l'entrée des EMN en Grèce accroît sensiblement la concentration intérieure à un point qui contrebalance largement ses effets potentiellement bénéfiques sur les obstacles intérieurs à l'entrée. Enfin, Yun et Lee (2001) estiment que l'IDE à destination de la Corée a un peu accru la concentration.

Même si les éléments dont on dispose quant à l'impact de l'IDE sur la concentration du marché sont mitigés en ce qui concerne les pays développés, c'est nettement moins le cas pour les pays en développement. De façon générale, les observations empiriques indiquent que la présence étrangère sous forme d'IDE est corrélée à une concentration croissante des vendeurs (pour une enquête sur la question, voir Caves, 1996). Des études comme celles de Cho (1990) ou de Cho et Nigh (1988), constatant des effets de réduction de la concentration provoqués par l'IDE dans les secteurs bancaires indonésien et malais constituent des exceptions à cette règle.

Une étude plus générale de Lall (1979), analysant les effets des EMN sur la concentration dans 46 secteurs d'activité malais, indique que l'IDE tend à renforcer la concentration dans le secteur des entreprises du pays. Cette étude aboutit à la conclusion que les effets sur la concentration se produisent à travers deux canaux : le rôle des EMN dans la multiplication des obstacles à l'entrée pour tout le secteur (par exemple, par le biais de l'intensité capitaliste, de la différenciation des produits, des économies d'échelles et des dépenses de publicité) et un effet autonome de la présence étrangère. On a trouvé des résultats analogues dans le cas du Mexique (Blomström, 1986), où l'IDE a accru la concentration du marché non seulement via l'introduction de modes d'exploitation modernes (se traduisant par des économies d'échelle et une plus grande intensité capitaliste), mais aussi par d'autres voies. Cette étude

imagine que les effets supplémentaires reflètent peut-être le fait que les avantages spécifiques à l'entreprise des EMN accroissent les obstacles à l'entrée ou, ce qui est plus controversé, le comportement de prédateur des EMN. Enfin, une étude conclut que l'IDE a de façon générale accru les ratios de concentration au Brésil (Willmore, 1989).

Il semble donc que l'IDE est plus susceptible d'accroître les taux de concentration dans les pays en développement que dans des économies présentant une plus grande maturité. Blomström et Kokko (1996b) concluent que le risque d'éviction des entreprises locales est plus important dans les pays en développement et que cela accroît le risque de connaître les problèmes associés à la puissance sur le marché. Une étude de Kumar (1994) a constaté que dans 43 secteurs manufacturiers en Inde sur la période 1975-81, l'ampleur de la concentration des vendeurs n'est pas liée à la rentabilité des entreprises étrangères. Partant de l'hypothèse selon laquelle la concentration présente une corrélation négative avec la concurrence, cette étude interprète ce résultat comme l'indication que les niveaux plus élevés de concentration génèrent une inefficience d'exploitation et non pas des bénéfices plus importants. Des études portant sur certains autres pays constatent cependant que l'augmentation de la concentration ne porte pas préjudice à l'efficacité allocative (Bourlakis, 1987, pour la Grèce). Yun et Lee (2001) observent un impact direct non concluant de l'IDE sur les marges entre les prix et les coûts en Corée ; ils laissent entendre que les multinationales sont attirées vers les marchés sur lesquels les bénéfices sont stables (et sans doute élevés) mais éliminent la concurrence par les bénéfices lorsqu'elles prennent pied sur ces marchés.

VII.4 Éléments indirects : la croissance de la productivité dans des entreprises non apparentées

Comme on l'a vu, les études empiriques concernant les effets sur la concurrence sont difficiles à réaliser parce que la concurrence se prête mal à des mesures. Toutefois, des études consacrées à l'impact de l'entrée d'intérêts étrangers sur la productivité des entreprises *en place* dans le pays d'accueil permettent de contourner la difficulté et donnent des éléments d'information précieux. Lorsqu'un effet positif de l'entrée d'intérêts étrangers est confirmé, on peut en principe l'attribuer à l'un quelconque des cinq vecteurs mis en évidence dans le chapitre I (le commerce, les transferts de technologie, le capital humain, la concurrence, la restructuration des entreprises), mais lorsque l'on constate que cet effet est fort et immédiat, la source la plus probable d'accroissement de la productivité réside dans une augmentation de la concurrence. De fait Ahn (2002) note qu'un grand nombre d'études empiriques confirment que le lien entre concurrence sur le marché des produits et croissance de la productivité est positif et solide.

a) ***Tour d'horizon des éléments disponibles : les pays développés***

Les premières études ayant examiné les effets sur la productivité locale de l'entrée d'intérêts étrangers ont été celles de Caves (1974), s'appuyant sur des statistiques trans-sectorielles concernant l'Australie en 1966, de Globerman (1979) sur des statistiques canadiennes et de Blomström et Persson (1983), consacrées au Mexique. Ces trois études examinent la relation entre la part étrangère de l'emploi ou de la valeur ajoutée au niveau de la branche d'activité et la productivité du travail dans des entreprises locales et elles aboutissent toutes les trois à des résultats positifs.

Des études ultérieures se sont dans une large mesure attachées aux effets de l'IDE sur la productivité des entreprises locales dans des pays développés. C'est ainsi que Cantwell (1989) étudie les activités des EMN d'origine américaines en Europe durant la période 1955-75 (en examinant les parts de marché des entreprises étrangères par rapport aux entreprises locales). Il constate que dans les branches d'activité où les entreprises locales disposaient traditionnellement d'atouts technologiques, l'entrée des EMN américaines a « stimulé la concurrence de façon très positive » (OMC, 1998), alors que dans d'autres secteurs, des entreprises locales intervenant sur de petits marchés ont été évincées par les nouveaux venus américains. Nadiri (1993), s'intéressant également aux EMN d'origine américaine, étudie les effets de la présence étrangère sur la productivité dans les secteurs manufacturiers de plusieurs pays européens (Allemagne, France et Royaume-Uni) ainsi que du Japon durant la période 1968-88. Selon cette étude, l'IDE provenant des entreprises américaines a généralement un impact positif sur la croissance totale de la productivité des facteurs.

Une des études les plus récentes, Liu *et al.* (2000), qui examine les répercussions de l'IDE sur la productivité au Royaume-Uni durant la période 1991-95, conclut que l'IDE a été favorable à la productivité d'entreprises à capitaux britanniques du même secteur. Les conclusions de cette étude sont néanmoins quelque peu contredites par l'étude Girma *et al.* (2001), selon laquelle l'écart de productivité se creuse entre les entreprises locales et étrangères au Royaume-Uni. Dans le cas de l'Italie, Imbriani et Reganati (1997) ont constaté que la productivité est plus élevée dans les secteurs où les EMN ont une présence plus marquée, tandis que Barrios (2000) n'observe pas de répercussions significatives de l'IDE en Espagne (et un impact négatif pour les activités où intervient peu de R-D).

b) Tour d'horizon des éléments disponibles : économies en transition et en développement

Bien que les études concernant l'impact des EMN et de l'IDE sur la productivité des entreprises locales dans les pays en développement font ressortir des résultats dans l'ensemble positifs, les études relatives aux pays en développement aboutissent à des constats plus mitigés.

1) Économies en transition

Après avoir passé en revue différentes études, Görg et Greenaway (2001) montrent que l'IDE, dans les économies en transition tout particulièrement, ne semble pas avoir apporté en termes de productivité les avantages qu'en attendaient les pays d'accueil. Ce constat est étayé par la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies. Selon la CEE-NU (2001), les avantages attendus pour les entreprises exclusivement locales – autrement dit les avantages au sens large de l'IDE pour le développement économique – s'avèrent très limités et même souvent négatifs plutôt que positifs. La CEE-NU conclut que cela risque d'attiser les craintes qu'une économie « d'enclave » ne se constitue avec un secteur détenu par des capitaux étrangers et très avancé sur le plan technologique, dont l'impact sur le reste de l'économie est minime, sinon inexistant. De leur côté, Djankov et Hoekman (1999) ont constaté des répercussions négatives de l'IDE sur les entreprises exclusivement locales en République tchèque.

Ce point de vue sur l'IDE dans les économies en transition fait, cependant, l'objet de certaines critiques. Sgard (2001), à l'appui de données concernant la Hongrie sur la période 1992-99, conclut que les entreprises à capitaux étrangers affichent une meilleure productivité que la moyenne et qu'elles produisent des effets positifs substantiels sur d'autres entreprises du même secteur. Toutefois, l'auteur prévient que cette conclusion n'est valable que dans la mesure où le nouvel arrivant est tourné vers les exportations et où il est proche d'une frontière.

2) Pays en développement

Parmi les études empiriques qui s'intéressent plus généralement aux pays n'appartenant pas à l'OCDE, Sjöholm (1997a) et Blomström et Sjöholm (1998), qui examinent le secteur manufacturier en Indonésie, font ressortir des résultats positifs. Les auteurs concluent que, dans les établissements étrangers, la productivité de la main d'œuvre est plus élevée, mais que les entreprises locales tirent parti de répercussions positives. Anderson (2001), utilisant des données de panel sur les entreprises manufacturières indonésiennes durant la période

1980-95, trouve également des éléments mettant en évidence un impact positif de la productivité d'entreprises étrangères sur les entreprises exclusivement locales. Kokko (1994) constate aussi des effets positifs pour la productivité de la main d'œuvre au Mexique. Blomström et Wolff (1994) concluent eux aussi que la présence étrangère a fortement influé sur les taux de croissance de la productivité des entreprises mexicaines locales durant la période 1965-82. Des résultats positifs sont également observés par Kokko *et al.* (1996) pour le secteur manufacturier en Uruguay.

Plusieurs autres études ont cependant constaté des effets négatifs de l'IDE sur la productivité d'entreprises locales. Aitken et Harrison (1999), qui ont examiné l'influence de l'IDE au Venezuela, ont observé qu'un renforcement de la présence étrangère fait baisser la productivité des entreprises locales, tandis que la productivité des entreprises étrangères et des entreprises avec une importante participation étrangère augmente. Des études menées par Haddad et Harrison (1993) sur le Maroc, et Aitken *et al.* (1996) sur le Venezuela et le Mexique ne montrent aucun impact positif sur la productivité et les salaires⁸. Une étude de Kawai (1994), s'intéressant à une sélection de pays d'Asie et d'Amérique latine, révèle qu'une augmentation de l'IDE a généralement un effet négatif sur la productivité de nombreux pays, même si l'on a pu établir des résultats positifs dans les cas de Singapour, du Taïpeh chinois, de l'Indonésie, des Philippines et du Pérou.

c) *Interprétation des éléments*

Le tour d'horizon des études montre que l'entrée d'entreprises étrangères n'a pas forcément des répercussions positives sur la productivité des entreprises locales et que l'impact varie selon les pays et les secteurs. Deux raisons – qui ne s'excluent pas mutuellement – sont avancées pour expliquer ces différences. La première, qui n'a dans l'ensemble aucun rapport avec la question de la concurrence, est que l'argument évoqué précédemment des externalités de seuil (chapitre III) s'applique également au niveau des secteurs et des entreprises. Des éléments venant appuyer cette hypothèse ont été trouvés, entre autres, par Djankov et Hoekman (1999) et Haddad et Harrison (1993)⁹.

La deuxième raison invoquée pour expliquer les différences d'impact de l'IDE sur la productivité des entreprises locales est le niveau de la concurrence avant l'entrée des EMN. Blomström et Sjöholm (1998) ont établi que les entreprises dans des secteurs tournés vers l'exportation, qui sont déjà confrontées à une intense concurrence sur le marché mondial, ne connaissent pas une augmentation de leur productivité aussi frappante que les entreprises qui ne sont pas tournées vers l'exportation. Selon les auteurs, l'arrivée des EMN ne modifie autant le contexte concurrentiel pour les entreprises tournées vers l'exportation

que pour les autres. (Des éléments apparemment en contradiction avec Sgard *op cit.* font ressortir que les arrivées d'entreprises étrangères en Hongrie ont en fait renforcé les activités exportatrices des entreprises déjà sur place.) Sjöholm (1997b) a constaté que c'est surtout la concurrence des filiales à capitaux étrangers dans l'économie d'accueil – plutôt que la concurrence des importations – qui produit cet effet. Kokko (1996) vient étayer cette explication dans le cas de l'industrie manufacturière mexicaine, soulignant que même en tenant compte des effets de démonstration et de contagion, la concurrence des entreprises étrangères a un impact indépendant sur la productivité des entreprises locales.

VII.5 Synthèse

L'IDE et la présence d'EMN exercent une influence significative sur les conditions de concurrence dans les marchés des pays d'accueil. Cependant, comme il n'existe pas de moyen convenu de mesurer le degré de concurrence sur un marché, peu de conclusions définitives peuvent être tirées des éléments empiriques. La présence d'entreprises étrangères peut grandement faciliter le développement économique en stimulant la concurrence locale et en entraînant par là même une amélioration de la productivité, une baisse des prix et une répartition des ressources plus efficiente. A l'inverse, l'arrivée d'EMN peut aussi accentuer le phénomène de concentration sur les marchés du pays d'accueil, ce qui risque de nuire à la concurrence. Le danger d'une telle évolution est d'autant plus grand si le pays d'accueil constitue un marché géographique distinct, si les obstacles à l'entrée sont élevés, si le pays d'accueil est petit, si le nouvel arrivant occupe une position importante sur le marché international et, plus généralement, si le droit de la concurrence du pays d'accueil est rudimentaire ou n'est pas bien appliquée. Les observations suivantes peuvent être provisoirement déduites des sections précédentes :

- La concentration des marchés à l'échelle mondiale s'est nettement renforcée depuis le début des années 90 en raison d'une vague de fusions-acquisitions qui a redessiné le paysage des entreprises dans le monde. L'impact direct sur la concurrence d'une concentration accrue semble varier selon les secteurs et les pays d'accueil. Parallèlement, une forte augmentation du nombre d'alliances stratégiques a modifié les types d'interaction entre des structures d'entreprise autrefois indépendantes. Les alliances passent généralement pour limiter la concurrence directe tout en générant des gains d'efficacité, mais rien de le prouve de façon catégorique pour l'instant. Une vague de privatisation s'est également produite qui a attiré une quantité considérable d'investissement direct étranger (principalement dans les pays en développement et émergents) et ce phénomène pourrait également avoir des répercussions importantes sur la concurrence (cet aspect est traité dans le chapitre VIII).

- Néanmoins, rares sont les secteurs où la concentration mondiale a atteint une telle ampleur qu'elle présente vraiment une menace pour la concurrence, surtout si les marchés correspondant sont d'envergure mondiale. En outre, une forte concentration sur des marchés correctement définis peut ne pas entraîner une baisse de la concurrence s'il existe peu d'obstacles à l'entrée et à la sortie ou si les acheteurs sont en bonne position pour se protéger de la hausse des prix.
- Des études empiriques donnent à penser que l'impact de l'IDE sur la concentration dans le pays d'accueil est, à tout le moins, plus important dans les pays en développement que dans certaines économies d'une plus grande maturité. Cela pourrait faire craindre que l'entrée des EMN dans des pays moins développés soit parfois préjudiciable à la concurrence.
- Bien qu'en ce qui concerne les pays développés, de nombreux éléments montrent que l'entrée des EMN augmente la productivité des entreprises déjà en place dans le pays d'accueil, les preuves sont plus rares pour les pays en développement. Lorsque l'on constate des répercussions positives, leur ampleur et leur dispersion ont une relation positive avec le niveau antérieur de concurrence.
- Bien qu'il soit souhaitable, d'un point de vue économique, que des concurrents étrangers obtenant d'excellents résultats puissent remplacer des entreprises locales moins productives, des politiques visant à maintenir une certaine concurrence pour que la situation soit saine sont nécessaires. On peut certes avancer que le meilleur moyen d'y parvenir est de développer le « marché pertinent » en augmentant l'ouverture de l'économie d'accueil au commerce international. En outre, un droit de la concurrence à l'échelle nationale ainsi que des instances veillant à l'application de la législation en vue d'améliorer l'efficacité du système sont conseillés pour minimiser les effets anticoncurrentiels comme la sortie du marché des entreprises les plus faibles.
- Lorsque l'on examine des fusions et que l'on évalue d'éventuels abus dans des cas de position dominante sur le marché, il faut mettre l'accent sur la protection de la concurrence plutôt que des concurrents. Les politiques modernes visant à favoriser la concurrence sont axées sur l'efficacité et sur la protection des consommateurs ; toute autre approche risque de faire des politiques en faveur de la concurrence de simples politiques industrielles qui risquent de ne pas apporter d'avantages à long terme aux consommateurs.

NOTES

1. Plus l'on part du principe que les marchés boursiers fonctionnent parfaitement, moins cette question se pose.
2. Une des caractéristiques des alliances est qu'elles reposent davantage sur les échanges ou le troc de biens et de services plutôt que sur des transactions monétaires.
3. Une partie de cette augmentation s'explique par la restructuration de l'industrie qui est passée d'une échelle nationale à une échelle régionale.
4. Selon Tichy (2000), les fusions ont un impact négatif sur la productivité technique.
5. Cette situation expliquerait pour une part pourquoi des entreprises de taille relativement importante acquièrent des entreprises plus petites axées sur la recherche, parfois au rythme de plusieurs par an. Au lieu d'y consacrer des dépenses à la R-D, les grandes entreprises peuvent se procurer des innovations en rachetant des entreprises innovantes.
6. Voir Pereira (2001).
7. Les obstacles à l'entrée auxquels il est fait référence viennent des difficultés liées au financement, à l'infrastructure insatisfaisante, à la fiscalité et à la réglementation, à l'instabilité ou aux incertitudes politiques, à l'inflation, à la volatilité des taux de change, au fonctionnement du système judiciaire, à la corruption, à la délinquance et l'insécurité urbaines, au crime organisé et aux pratiques entravant la compétitivité.
8. Cette étude de Aitken *et al.* (1996) tient également compte des répercussions de l'IDE sur les entreprises locales aux États-Unis, où le plus grand rôle des sociétés étrangères sur le marché de l'emploi a entraîné une augmentation des salaires à la fois dans les établissements locaux et étrangers.
9. Pour une enquête sur la question, voir Saggi (2000).

CHAPITRE VIII

L'IDE ET LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

De l'avis général, les avantages de l'IDE au regard du développement et de la restructuration des entreprises peuvent se répartir en deux grandes catégories : les effets directs et les effets indirects. On observe des *effets directs* lorsqu'un investisseur étranger acquiert ou prend le contrôle effectif d'une entreprise du pays d'accueil, puis en modifie le mode de fonctionnement. Ces modifications peuvent concerner tous les aspects des activités de l'entreprise visée. Les sections ci-dessous donnent des exemples de rachats d'entreprises par des capitaux étrangers aboutissant, par exemple, à une modification des techniques de production, des offres de produits, des stratégies de commercialisation, des relations avec les fournisseurs et du gouvernement d'entreprise. On note des *effets indirects* lorsque la présence d'entreprises étrangères incite, via la concurrence (voir chapitre VII) ou par des effets de démonstration, les entreprises nationales à entreprendre des restructurations similaires.

Les effets de l'IDE sur la restructuration des entreprises diffèrent donc selon le mode d'investissement, car les effets directs de la restructuration se manifestent lors du rachat d'une entreprise existante¹. Les effets indirects, en revanche, peuvent se produire indépendamment du mode d'investissement – mais ils sont fonction de la place que prendra l'IDE dans des secteurs d'activité où on compte des entreprises locales.

S'agissant des effets directs, il convient également de faire la distinction entre les différents ressorts de la restructuration et, au final, de l'acquisition d'une entreprise. Les investisseurs potentiels peuvent être motivés par n'importe lequel des « facteurs de motivation » cités au chapitre I. Lorsqu'ils choisissent leur cible, cependant, ils se concentrent sur les possibilités d'optimisation des bénéfices via l'un des trois mécanismes suivants : les synergies créées par l'intégration de l'entreprise dans la stratégie globale de la multinationale, les réductions de coûts ou le développement de nouvelles activités. Tous ces objectifs ont trait à la restructuration des entreprises, tous peuvent permettre d'accroître la productivité dans l'économie d'accueil. Ils ne s'excluent pas les

uns les autres. Le deuxième d'entre eux, néanmoins – les réductions de coûts – est celui qui suscite le plus vif intérêt et le plus de débats dans les pays en développement.

Les stratégies de réduction des coûts (fréquemment qualifiées de « restructuration défensive ») peuvent impliquer des réductions d'effectif, des fermetures d'usines ou une restriction de la gamme des produits et services commercialisés sur les marchés locaux. Même si l'application de telles mesures visant à accroître la rentabilité se justifie quasiment toujours sur le plan économique, elle peut provoquer un profond ressentiment parmi les groupements d'intérêts et les décideurs politiques des pays d'accueil. Les investisseurs qui procèdent à une restructuration défensive d'entreprises jugées rentables et bien gérées sont couramment taxés de mépris envers les intérêts nationaux du pays d'accueil, notamment lorsqu'il s'agit de grands groupes étrangers. De tels arguments négligent la valeur qu'apporteront, dans une autre utilisation, les ressources libérées par la restructuration.

Les réactions du pays d'accueil face à la restructuration défensive sont différentes lorsqu'on estime qu'une entreprise est dans une situation financière désastreuse. Dès lors, les investisseurs étrangers sont souvent les bienvenus, car ils sont considérés comme des sources de recapitalisation et de compétence en matière de gestion. Les plupart des cas de privatisation soutenus par un IDE dans les pays en développement sont de cet ordre là.

VIII.1. Les aspects économiques de l'IDE et de la restructuration des entreprises : observations

Alors qu'un investisseur étranger peut décider ou non de se lancer dans de nouvelles activités ou de réduire les coûts lorsqu'il se porte acquéreur d'une entreprise, les stratégies destinées à intégrer réellement l'entreprise visée dans le réseau global d'une multinationale entraînent nécessairement une restructuration, quelle que soit son ampleur. L'entreprise cible devra se conformer à un certain nombre de processus internes à la multinationale, liés à la gestion, à d'autres aspects du gouvernement d'entreprise, à la R-D et au marketing. Pour autant que la multinationale dispose d'un avantage concurrentiel dans ces domaines, l'entreprise a toutes les chances de réaliser des gains de productivité.

Ce que l'on ignore, dans le cas des opérations de fusions-acquisitions transnationales et des restructurations qui en découlent, c'est le niveau d'*intégration verticale* jugé optimal par l'acquéreur. Ces dernières décennies, les entreprises ont eu tendance, dans certains secteurs, à remplacer la production interne des sous-composants et des services par un recours accru à

l'externalisation – limitant de fait l'ampleur de l'intégration verticale. La possibilité de réduire les coûts en soumettant les sous-traitants à des critères de marché est fréquemment citée. Dans le cadre des opérations transnationales, cela signifie que l'IDE pourrait parfois accélérer la scission de petites entreprises et de filiales de multinationales dans les pays d'accueil.

a) Les économies d'échelle et d'envergure

D'une manière générale, dans les secteurs où il semble possible de réaliser des économies d'échelle (l'ingénierie, la sidérurgie, la chimie et l'industrie des technologies médicales), le critère permettant de mesurer ces économies est la production de produits similaires plutôt que la taille des usines ou des entreprises. Pour la production de groupes de produits similaires, on peut réaliser des économies d'échelle en répartissant les coûts de développement des produits et en utilisant des techniques de production plus efficaces à mesure que le taux de production augmente. Si, toutefois, les produits fabriqués par une entreprise comprennent une part sur mesure importante (un travail spécifique à certains produits, difficile à reproduire sur d'autres), les économies d'échelle seront probablement limitées. Les économies d'envergure concernent la répartition des coûts fixes et irrécupérables communs, dont certaines dépenses de R-D et de commercialisation.

Lorsqu'une multinationale acquiert une entreprise dans un pays en développement (ou avancé), elle doit intégrer celle-ci dans son réseau mondial. La rationalisation de la production va probablement restreindre considérablement la gamme des produits fabriqués par la société visée. Avec le temps, la société cible fournira une faible proportion de la gamme de produits de la multinationale au marché du pays d'accueil et aux marchés d'exportation. D'autres produits fabriqués par la multinationale seront distribués dans le pays d'accueil. De plus, la multinationale rationalisera probablement la production des composants. Dans ces conditions, les multinationales apportent une large contribution aux pays en développement, car elles permettent à leurs filiales d'atteindre des normes de qualité internationales. La restructuration et la rationalisation permettent de tirer parti des économies d'échelle et d'envergure. Par rapport aux sociétés à capitaux exclusivement nationaux, les multinationales sont davantage susceptibles de disposer des ressources financières et de la compétence technique nécessaires à la modernisation des installations et à l'élargissement des capacités. De même, les multinationales disposent vraisemblablement d'une plus grande compétence interne pour organiser la logistique et la commercialisation.

Étant donné que les barrières à l'entrée des marchés nationaux ont disparu, que les normes applicables aux produits ont été harmonisées entre les pays et

que l'intensification de la concurrence a poussé les clients à réduire le coût des biens et services qu'ils achètent, les multinationales ont tout intérêt à réaliser de telles économies. La façon précise dont une société cible est intégrée dans les activités d'une multinationale dépend de nombreux facteurs : les caractéristiques et la localisation des installations de la société visée, la taille et les spécificités du marché national du pays d'accueil, l'accès aux marchés adjacents, les compétences disponibles, le niveau des salaires et autres coûts, les pressions exercées par les pouvoirs publics du pays d'accueil et la fiabilité et la stabilité estimées des structures judiciaires, politiques et financières du pays d'accueil.

Dans les secteurs qui ne se caractérisent pas par des économies d'échelle ou d'envergure, les fusions-acquisitions auront probablement d'autres conséquences. Les rachats se traduiront alors par un apport de capitaux, de marques, de compétences dans le domaine de la production ainsi que d'un savoir-faire commercial et de contacts, mais lorsque les perspectives d'économies d'échelle seront faibles, la rationalisation des installations de production sera vraisemblablement limitée. De plus, les coûts de transports seront vraisemblablement élevés dans certains de ces secteurs. Les acquisitions d'entreprises dans les services, et notamment dans le commerce de détail, la distribution pétrolière et les télécommunications, impliqueront probablement une rationalisation moindre des installations existantes, mais les multinationales introduiront peut-être des produits et services nouveaux ou améliorés.

VIII.2. La gestion et le gouvernement d'entreprise

Les entreprises étrangères investissent vraisemblablement davantage dans les entreprises des pays en développement lorsqu'elles peuvent en contrôler la gestion. Par conséquent, l'envergure des fusions-acquisitions transnationales et l'ampleur du changement apporté à la structure de gestion et de gouvernement d'entreprise des sociétés rachetées peuvent se renforcer mutuellement. Qu'une prise de contrôle se traduise ou non par la nomination de nouveaux dirigeants, la marge de manœuvre dont disposent les plus hauts responsables d'une société cible pour prendre des décisions stratégiques a toutes les chances de s'en trouver limitée. Il peut advenir que des dirigeants soient détachés auprès de la société rachetée ou que des experts de la société acheteuse interviennent en qualité de conseillers en gestion. Des systèmes rigoureux de notification interne à l'intention du siège de la multinationale seront mis en place et différents services des sociétés cibles (les ventes et la production, éventuellement subdivisées en groupes de produits) seront probablement dotés de mécanismes de notification distincts.

Les rachats d'entreprises se traduisent également par l'internalisation de processus pour lesquels on faisait jusque là appel au marché. Par exemple, les dirigeants de filiales cessent habituellement de traiter directement avec les banques et autres établissements financiers et doivent au lieu de cela négocier avec les hauts responsables de leur multinationale pour obtenir des capitaux. Certains achats de matériaux et composants peuvent également être centralisés au sein de la multinationale. La direction d'une entreprise rachetée par une multinationale peut ainsi planifier sur un horizon plus lointain ses décisions d'investissement dans de nouveaux produits ou installations. C'est plus particulièrement le cas dans les pays en développement, où de nombreuses entreprises planifient rarement leurs activités à long terme compte tenu de la faiblesse de leurs réserves financières et du coût élevé du capital.

Par rapport aux sociétés locales, les multinationales peuvent se trouver en position de faiblesse du point de vue de l'asymétrie de l'information. Lorsqu'une filiale rencontre des difficultés qui nécessitent une réaction rapide, la distance qui la sépare de son siège pose parfois un problème. Toutefois, les multinationales sont habituellement en position de force lorsqu'il s'agit de nommer des dirigeants compétents et, selon les compétences des responsables, notamment, de traiter avec les autres parties prenantes. De plus, étant donné que les multinationales connaissent la situation de leur secteur à l'échelle internationale, qu'elles peuvent comparer leurs performances dans différents pays et qu'elles sont libres de transférer leurs activités dans d'autres régions, il leur est plus facile de déceler les performances médiocres et de résoudre les problèmes d'agence.

a) L'impact de la privatisation

La privatisation et le gouvernement d'entreprise sont essentiellement liés de deux manières. Premièrement, en cas de vente, les entreprises publiques sont exposées aux risques de prise de contrôle et de faillite et donc amenées à traiter certains problèmes de gouvernement d'entreprise qui apparaissent dans les entreprises aux mains de l'État. Deuxièmement, la privatisation est l'occasion de modifier la répartition des droits de propriété entre différentes catégories d'investisseurs, en proposant sur le marché une plus grande part du capital des grandes entreprises, en accroissant le nombre de petits actionnaires et en limitant la concentration de l'actionnariat. Il importe de concilier deux impératifs antinomiques, à savoir offrir aux petits actionnaires un mécanisme de protection approprié et donner aux dirigeants la souplesse requise pour poursuivre des objectifs à long terme. Les gains d'efficience technique pouvant découler du transfert de contrôle risquent de ne pas se produire s'il est impossible de remettre en cause ce contrôle. Dans ce cas, et surtout si la réglementation des pratiques ne permet pas d'ouvrir les marchés protégés, les

dirigeants peuvent tirer parti des revenus dus à leur position sur le marché sans avoir à se soucier des risques de prise de contrôle. Les politiques de privatisation doivent prendre en compte des facteurs de cet ordre, ce qui nécessite d'introduire des réformes et de remédier aux inefficiences perçues.

L'expérience de la plupart des pays, cependant, laisse à penser que la privatisation des grands groupes a peu de chances d'aboutir à un transfert permanent de la propriété à un actionnariat dispersé. D'une manière générale, on observe une diminution lente, mais régulière, du nombre de petits actionnaires à la suite de la première opération de privatisation. Au Royaume-Uni, le « contrôle [des entreprises privatisées] ne s'exerce pas par le biais de menaces de prise de contrôle ou de faillite ; pas plus qu'il ne résulte, pour l'essentiel, d'une intervention directe des investisseurs » (Bishop *et al.*, 1994). En Italie, la privatisation s'est accompagnée d'un effort législatif visant à fournir aux actionnaires minoritaires des protections adéquates et à créer les conditions leur permettant de surveiller les dirigeants.

La privatisation des entreprises s'est souvent traduite, dans les pays en développement, par un transfert de propriété au bénéfice d'investisseurs stratégiques étrangers, par vente de gré à gré ou achat d'actions à l'issue de la privatisation effective. Les pays ayant opté pour des programmes de privatisations massives (programmes de privatisation par coupons, par ex.) l'ont fait essentiellement par nécessité politique. En conséquence, un grand nombre d'entre eux sont confrontés en permanence à des problèmes de gouvernement d'entreprise et d'efficacité dans les sociétés privatisées (Centre de développement de l'OCDE, 2002). Toutefois, des expériences plus réussies, comme au Chili, indiquent que le succès des désengagements massifs pourrait nécessiter l'apparition de nouvelles catégories d'investisseurs institutionnels, susceptibles de jouer un rôle central dans le gouvernement d'entreprise. (En 1998, au Chili, la prise de contrôle du principal producteur et distributeur d'électricité du pays est restée au point mort pendant des mois, car des fonds de pension s'opposaient aux conditions supplémentaires négociées par des dirigeants en exercice.)

VIII.3. L'IDE et la privatisation : données disponibles sur les pays en développement

a) Les études économétriques

Le tableau VIII.1 fait la synthèse des conclusions de 11 études économétriques concernant les effets de l'IDE sur différents aspects de la restructuration. Si la plupart des données étudiées ont trait au processus de privatisation, certaines études contiennent des données liées à l'IDE, mais sans

lien direct avec la privatisation. Différents aspects de la performance sont comparés pour différentes catégories de propriétaires – entreprises partiellement ou entièrement détenues par des investisseurs étrangers, entreprises publiques et autres sociétés privées. Les études économétriques soulèvent quatre questions :

1. Quel est l'impact de l'IDE sur la productivité ?
2. Le remplacement des dirigeants existants est-il important pour améliorer la performance des entreprises ?
3. Quel est l'impact de la restructuration sur l'efficacité des coûts ?
4. Quels sont les autres effets concrets de la restructuration ?

Les études indiquent que l'investissement étranger facilite la restructuration des entreprises. Les sociétés dans lesquelles des investisseurs étrangers ont pris une participation réalisent en général des performances supérieures aux autres, notamment en ce qui concerne les compétences des dirigeants et l'efficacité des mesures de réduction des coûts. Toutefois, les études semblent également indiquer que les avantages de l'IDE varient considérablement d'un pays à l'autre.

Les résultats figurant dans le tableau ci-dessous doivent être interprétés avec prudence, en raison de certains problèmes de méthodologie. À titre d'exemple, certaines des études se fondent sur des chiffres d'affaires et des bénéfices collectés au niveau des entreprises, qui sont influencés par la politique de prix des multinationales. D'autres études reposent sur des enquêtes ayant un faible taux de réponse, ou ont utilisé d'autres définitions de l'IDE, ce qui rend difficile la comparaison des différentes études. De plus, les résultats peuvent être faussés par le choix des entreprises, car certains investisseurs étrangers sont susceptibles de sélectionner les entreprises qui semblent receler un potentiel de restructuration élevé. Enfin, certaines études traitent de la période qui suit la transition en Europe de l'Est, qui a été marquée par une récession.

Tableau VIII.1. L'IDE et la restructuration des entreprises dans le cadre de la privatisation : analyse des études économétriques

Étude	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
Barrell et Holland (2000)	Industrie manufacturière en Hongrie, Pologne et République tchèque	(1)	Étude de données de panel pour 11 secteurs industriels.	L'IDE a contribué à l'accélération du processus de restructuration des entreprises. Il existe un lien positif et étroit entre l'encours de l'IDE et la productivité de la main d'œuvre dans la plupart des secteurs industriels.
Bortolotti <i>et al.</i> (2001)	31 sociétés nationales de télécommunications dans 25 pays, partiellement ou intégralement privatisées d'octobre 1981 à novembre 1998.	(1) (3) (4)	Comparaisons pré- et post privatisation univariées et étude de données de panel.	Il existe une corrélation nettement positive entre la privatisation et les gains de rentabilité, de production et d'efficacité. La rentabilité décroît lorsque, parallèlement à la privatisation, la concurrence apparaît, de même que le nombre de salariés et – étrangement, peut-être – l'efficacité.
Dyck (1997)	50 sociétés de l'est de l'Allemagne ayant répondu à une enquête en 1992.	(2)	Analyse de données et de régression.	Les programmes de privatisation permettant de changer de mode de gestion et ouverts aux acquéreurs étrangers peuvent déboucher sur une amélioration des performances des entreprises. L'avantage de l'investissement étranger « est la capacité des propriétaires étrangers d'introduire un savoir-faire managérial occidental ».
BERD <i>Transition Report 1999</i>	Enquête auprès de 3 000 entreprises de 20 économies en transition de l'Europe de l'Est parue en 1992.	(4)	Analyse de données.	Le lancement de nouveaux produits et le perfectionnement des produits existants est étroitement lié à l'amélioration des performances, ce qui n'est pas le cas d'une réorganisation plus interne des entreprises. Les entreprises à capitaux étrangers obtiennent habituellement de meilleurs résultats que les entreprises publiques.
Frydman <i>et al.</i> (1999)	Questionnaire adressé à 506 entreprises industrielles de taille moyenne en République tchèque, Hongrie et Pologne, en 1994.	(3) (2)	Analyse de données et de régression.	Les investisseurs étrangers « apportent une amélioration notable des performances en termes de chiffre d'affaires », mais « leur impact n'est pas beaucoup plus sensible que celui de n'importe quel concurrent national ». En conséquence, le changement de mode de gestion est déterminant pour l'amélioration des performances. Les sociétés étrangères « semblent plus modérées à l'égard des réductions d'effectifs ».
Halpern et Korosi (2001)	Données tirées du compte de résultat et du bilan d'un grand nombre d'entreprises hongroises.	(3)	Fonctions de production de type frontière de production	Les sociétés étrangères apparaissent clairement comme étant les plus efficaces, en comparaison des sociétés publiques et des entreprises détenues par des investisseurs privés nationaux, pendant toute la période de transition (1990-97).

Étude	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
La Porta et Lopez-de-Silanes (1997)	Toutes les privatisations effectuées au Mexique de 1983 à 1991, soit 218 opérations dans 49 secteurs (à l'exclusion des établissements financiers).	(1) (3) (4)	Comparaisons pré- et post privatisation univariées et analyse de régression.	La privatisation accroît considérablement les bénéfices, principalement en raison des gains d'efficacité productive. En revanche, l'emploi a beaucoup souffert : le nombre des cols blancs comme celui des cols bleus ont diminué de plus de la moitié. Les dépenses d'investissement – généralement réalisées à des fins d'amélioration ou de remplacement d'installations de production plus anciennes – n'ont entraîné qu'une légère progression. Toutefois, les entreprises privatisées, de destinataires de subventions, sont devenues d'importants contribuables.
Konings (2001)	Série de données sur les comptes de plus de 5 000 entreprises en Bulgarie, Roumanie et Pologne.	(1)	Étude de données de panel.	Les entreprises étrangères n'obtiennent pas de meilleurs résultats que les sociétés nationales, sauf en Pologne. L'auteur n'a pas pu établir de retombées positives sur les entreprises nationales. Ses résultats indiquent, selon lui, qu'il faut peut-être « un certain temps pour que le transfert de propriété ait un impact sur la performance, compte tenu des délais nécessaires à la restructuration ».
Petrazzini et Clark (1996)	Secteur des télécoms dans 26 pays en développement, en 1994.	(4)	Analyse de données.	La privatisation est associée à une forte hausse à la fois du niveau et du taux de croissance de la densité du réseau. La privatisation n'a pas d'impact cohérent entre les différents pays sur le niveau du service.
Ros (1999)	Secteur des télécoms dans 110 pays, 1986-95.	(4)	Étude de données de panel.	La densité du réseau est nettement plus forte dans les pays où la moitié au moins du capital de la plus grande entreprise de télécoms est entre les mains d'investisseurs privés. La privatisation accroît la densité du réseau et renforce l'efficacité.
Rojec (2000)	Série de données tirées du compte de résultat de plus de 5 000 entreprises tchèques, hongroises, slovaques et slovènes.	(3) (4)	Analyse de données.	Les filiales étrangères « enregistrent de bien meilleures performances. Elles favorisent la restructuration macro-économique ... en ayant tendance à se porter sur des industries manufacturières plus rentables que la moyenne ... (et) fortement exportatrices ». Elles « investissent davantage et sont davantage axées sur l'exportation ».

* L'impact réel du chômage reste sous-évalué. Avant même les cessions liées à la privatisation, des licenciements se sont produits, probablement pour renforcer l'attrait des entreprises aux yeux des investisseurs.

b) Les données des études de cas

Les résultats d'études de cas approfondies viennent corroborer les conclusions des études économétriques. Les études de cas constituent sans doute des sources d'information idéales pour identifier et illustrer les effets des fusions-acquisitions dans les pays en développement. Contrairement à l'analyse économétrique, les études de cas peuvent jeter un éclairage utile sur la nature causale des développements. En revanche, elles présentent un inconvénient patent : elles se concentrent sur des projets d'investissement donnés et peuvent donc présenter les résultats d'un petit nombre de fusions-acquisitions relativement réussies. De plus, les données concernant les effets de l'IDE sur les entreprises visées et sur les économies d'accueil sont plus aisément disponibles pour les économies en transition de l'Europe de l'Est que pour les autres pays en développement et la présente enquête reflète cette concentration. L'Europe de l'Est offre la possibilité d'étudier les effets d'une expérience à grande échelle de la privatisation et des investissements des multinationales².

1) Les secteurs caractérisés par des économies d'échelle

Dans les économies en développement et émergentes, le **secteur des services aux collectivités** a connu certains des plus vastes projets de privatisation des dernières décennies. À titre d'exemple, l'Argentine a lancé un ambitieux programme de privatisation en 1989. Des secteurs clés comme les télécommunications, l'électricité, le gaz, le pétrole, les compagnies aériennes et les ports ont été privatisés. Dans la plupart des cas, les entreprises sont passées aux mains d'investisseurs stratégiques étrangers. Dans l'ensemble, le transfert de propriété s'est accompagné d'une amélioration de l'efficacité et d'une baisse des prix, mais les problèmes rencontrés dans quelques secteurs (l'eau et les eaux usées sont fréquemment citées) ont mis en exergue la nécessité de placer sous surveillance réglementaire tout transfert d'un monopole à des actionnaires privés³.

Au Chili, la privatisation du secteur des télécommunications et de l'électricité a débuté à la fin des années 80. Serra (2000) relève que les services des anciennes entreprises publiques ont été développés et que la productivité a augmenté. Pourtant, ces avantages ne se sont traduits par une baisse des tarifs pour les consommateurs que dans les cas où la concurrence a fait son apparition. La privatisation de la Compagnie Ivoirienne d'Électricité (CIE) a entraîné une amélioration de l'efficacité productive, grâce notamment à des innovations dans l'organisation et à des réductions de coûts. Malgré la situation monopolistique de la nouvelle société privée, les prix de l'électricité ont fortement baissé (Plane, 1999).

Le processus de privatisation des télécommunications brésiliennes, de 1995 à 2001, s'est traduit par le passage de 11 des 12 entreprises privatisées sous le contrôle d'investisseurs stratégiques étrangers. Contrairement à bien d'autre cas, le secteur des télécommunications a été restructuré avant d'être privatisé et les pouvoirs publics ont lié la privatisation à une ouverture progressive du marché à la concurrence d'opérateurs différents des acquéreurs des entreprises privatisées. D'où une amélioration graduelle en termes d'efficacité et de tarification avant et juste après le transfert de propriété.

La privatisation du secteur des télécommunications au Sri Lanka, y compris les réformes organisationnelles et institutionnelles nécessaires, a été étalée sur 9 ans. La privatisation a présenté de nombreux avantages, dont un gonflement des investissements, une baisse des prix et une meilleure connectivité, et elle a amélioré la qualité du service et favorisé l'innovation. L'introduction de la concurrence parallèlement à la privatisation a peut-être contribué à ces résultats positifs et elle semble également avoir permis d'éviter un abandon des réformes (Samarajiva, 2000).

Dans les économies en transition, les **secteurs de l'ingénierie et de l'électricité** ont connu certains des plus gros projets de privatisation avec participation étrangère des 10 dernières années. L'acquisition de Skoda par Volkswagen en République tchèque et celle de Tungsram par GE en Hongrie sont fréquemment citées en exemple pour illustrer les avantages des reprises de sociétés nationales de premier plan par des multinationales (Brzezinski, 1998, Marer, 1999, Szanyi, 2000). Lors de leur rachat, ces deux entreprises étaient en mauvaise posture sur le plan financier et leurs biens d'équipement généralement considérés comme étant en mauvais état. Elles ont été entièrement restructurées : réorganisation de la gamme de produits, développement de nouveaux produits, installation de nouvelles machines et de nouveaux équipements, introduction de méthodes de production en flux tendu, sélection de nouveaux fournisseurs, renforcement des normes de qualité, réduction de la pollution de l'environnement, intensification de la R-D locale, ouverture de nouveaux marchés d'exportation et, dans le cas de Tungsram, création de nouvelles marques.

De plus, dans les cas concrets, les solutions de rechange à l'acquisition par une multinationale paraissent peu attrayantes après coup. La compétence nécessaire pour mettre sur pied une entreprise compétitive de construction de véhicules à moteur n'est pas un actif négociable, et même si des sociétés indépendantes peuvent acquérir, auprès de consultants, des compétences dans le domaine de la conception et des connaissances dans celui de la commercialisation et si des hauts responsables peuvent être recrutés à l'étranger, il en résulte généralement d'énormes problèmes de coordination. Il

n'est pas certain, en outre, que ces entreprises aient eu accès, à l'échelon local, à des moyens de financement suffisants pour moderniser la production et donc tirer pleinement parti des économies d'échelle, développer de nouveaux marchés et respecter la législation sur la sécurité en vigueur dans les pays occidentaux (GE a, par exemple, investi plus de 700 millions de dollars dans Tungram)⁴. La solution qui leur aurait permis de ne pas passer aux mains de sociétés étrangères aurait probablement été de travailler comme sous-traitants pour des multinationales.

L'idée que la restructuration des entreprises peut être particulièrement draconienne lorsqu'elle est réalisée avec le soutien de capitaux étrangers peut entraîner des controverses politiques dans les pays d'accueil. À titre d'exemple, le rachat de Tungram par GE s'est traduit par de promptes réductions d'effectifs au sein de la société hongroise, qui est passée de 18 000 à quelque 10 000 salariés (Linden, 1998). Selon toutes probabilités, le scénario fictif aurait néanmoins eu un effet à long terme encore plus négatif sur les effectifs de l'entreprise.

Dans la **sidérurgie**, d'importantes économies d'échelle sont réalisées dans les aciéries et lamineries traditionnelles. L'acquisition de la plus grande aciérie du Kazakhstan, Karmet, par la société néerlandaise Ispat a eu lieu en 1995 *après* l'échec de deux tentatives de redressement de la société avec l'aide de dirigeants occidentaux (BERD, 1999). À la suite du rachat, les nouveaux propriétaires ont proscrit tous les accords de troc (vente et achat), centralisé toutes les négociations avec les autorités et imposé des contrôles financiers. Des efforts de commercialisation plus poussés ont stimulé les exportations, qui représentent aujourd'hui 90 % du CA total. L'impact immédiat sur l'emploi a été important, mais tout ce qu'il y a de plus courant dans le contexte d'une vaste restructuration d'entreprise : 6 000 des 33 000 salariés ont en effet quitté l'entreprise au cours de la première année.

Parmi les cas les plus connus figurent **les produits chimiques et pharmaceutiques**. En 1991, Henkel, société allemande de produits chimiques et de détergents, a créé une co-entreprise avec la société slovaque Palma, fabricant d'huiles végétales, de savons et de détergents. La co-entreprise distribue toute la gamme des produits de Henkel en Slovaquie et fabrique ses propres produits chimiques. Son pôle de production a lourdement investi dans de nouvelles gammes de packaging et dans des projets de protection de l'environnement. Dans l'ensemble, l'impact technologique net de la co-entreprise est difficile à cerner. Ferencikova (1998) conclut que « la co-entreprise a entraîné un transfert de technologie, des gains de productivité et une amélioration de la qualité des produits ». Toutefois, la branche recherche locale a été supprimée. En 1998, Henkel a racheté les parts de son partenaire.

Autre exemple, la co-entreprise entre l'allemand Hoechst et le groupe pharmaceutique slovaque Bioteka Martin. Là encore, le partenaire occidental a financé l'installation de nouvelles machines, dont une chaîne de remplissage. Hoechst a également introduit de nouveaux produits. En 1996, 80 % des produits intermédiaires utilisés par la co-entreprise étaient importés et 65 % de sa production exportés. (Les coûts de transport des produits intermédiaires et des produits finis ne font pas obstacle à la concentration de la production des produits pharmaceutiques). La co-entreprise a permis d'améliorer l'efficacité et la qualité des produits. Les retombées technologiques ont, en revanche, été qualifiées de limitées (Ferencikova, *op. cit.*).

Le secteur **des matériaux pour le bâtiment et la construction** témoigne de la restructuration d'une branche où les économies d'échelle sont relativement moins courantes, mais où les coûts de transport sont importants. L'acquisition du fabricant de verre tchèque Glavunion par le belge Glaverbel illustre parfaitement ce point. Le nouveau propriétaire a construit deux nouvelles unités de fabrication de miroirs et de pare-brise automobiles et il a reconstruit et réaménagé les lignes de verre flotté existantes. Les normes de qualité ont été renforcées et les marchés subdivisés en régions (Matesova, 1999).

2) *Les autres secteurs*

Les données disponibles montrent que **dans l'agro-alimentaire et les boissons**, les rachats d'entreprises par des capitaux étrangers ont eu un impact relativement limité sur la restructuration de ces entreprises. L'acquisition de Matra Cukor Rt, propriétaire de deux sucreries hongroises, par la filiale française d'un groupe italien est sans doute un exemple intéressant (Kacsirek et Koczion, 1999). Cette entreprise avait été incapable de remplacer les marchés d'exportation du sucre qu'elle avait perdus, en Europe de l'Est, au début des années 90. Cependant, la société acheteuse a investi dans les usines hongroises et elle a cherché à accroître la productivité de la main d'œuvre en rationalisant et en investissant dans le capital humain. Les efforts de restructuration semblent avoir été limités par le fait que le sucre est un produit indifférencié, ce qui restreint le champ d'utilisation des marques et du marketing⁵. Côté production, l'utilisation d'équipements et d'infrastructures déjà amortis dans l'entreprise cible s'est traduite par de faibles charges d'amortissement.

On considère d'ordinaire que les économies d'échelle sont insignifiantes dans le secteur de **l'habillement et du textile** et certaines activités, notamment la couture, restent à forte intensité de main d'œuvre. Ces secteurs sont très fragmentés. La qualité, la conception et la réactivité à l'évolution de la demande du marché sont des aspects importants de la compétitivité, tandis que les marques de fabricants, distributeurs ou détaillants ont un certain poids dans des

secteurs donnés. Les pays d'Europe de l'Est ont l'avantage, dans la production de textiles et de vêtements, d'être proches des marchés de l'Europe de l'Ouest et, comme d'autres pays en développement, d'offrir de faibles coûts de main d'œuvre.

L'Italie est le premier producteur européen de textiles et de vêtements et ces dernières années, les fabricants italiens ont de plus en plus investi dans ces secteurs dans les économies de l'Europe de l'Est (Graziani, 1998). Ce secteur est différent de bien d'autres branches, notamment de celles qui présentent d'importants avantages d'échelle, parce que la propriété et le contrôle de l'investissement varient considérablement selon les pays et les projets. Dans le textile et l'habillement, choisir entre la propriété directe, les co-entreprises et la sous-traitance est difficile à la fois pour les investisseurs et les pays d'accueil, car les avantages de la propriété et du contrôle étrangers sont moins évidents. Les machines à coudre et à tricoter peuvent, par exemple, être adaptées à différentes lignes de produits et il existe un marché d'occasion pour ces machines. Les fabricants italiens peuvent apporter leur expertise et leurs contacts sur le marché, mais les techniques de production sont aisément disponibles localement. Du point de vue de l'investisseur, la propriété et le contrôle, par opposition à la coopération et à la sous-traitance, peuvent être porteurs de complications inutiles et ne pas apporter grand chose de plus.

VIII.4. L'IDE sans lien direct avec la privatisation

a) Les données des études économétriques

Le tableau VIII.2 résume les conclusions de quatre études statistiques sur les effets de l'IDE et l'ampleur de la restructuration. Ces études se concentrent sur des données liées à de nouveaux projets et à d'autres formes d'investissement sans lien direct avec la privatisation. Divers aspects des performances sont comparés pour différentes catégories de propriétaires – entreprises partiellement ou entièrement détenues par des investisseurs étrangers, entreprises publiques et autres sociétés privées. Les études économétriques soulèvent quatre questions : Quel est l'effet de l'IDE sur la productivité de la main d'œuvre ? Quel est son impact sur l'efficacité structurelle ? Et sur la rentabilité ? Les prises de contrôle entraînent-elles un déplacement des ventes vers les marchés d'exportation ?

Tableau VIII.2. L'IDE et la restructuration hors de toute privatisation : une analyse des études économétriques

Études	Données/Champ d'investigation	Questions traitées	Technique d'évaluation	Principales conclusions
Aitken et Harrison (1991)	Données concernant plus de 4 000 usines vénézuéliennes, 1976-89.	(1)	Analyse de données de panel.	L'augmentation des participations étrangères au capital est corrélée aux gains de productivité des usines de moins de 50 salariés. L'augmentation du nombre d'entreprises à capitaux étrangers a des répercussions négatives sur la productivité des entreprises du même secteur détenues à 100 % par des investisseurs nationaux.
Blomstrom (1986)	Recensement des produits manufacturés, en 1970 et 1975.	(2)	Analyse de la frontière de l'efficience.	Il existe une corrélation positive entre la présence d'entreprises étrangères et l'efficience structurelle – « car les entreprises moyennes se rapprochent de la société qui met en œuvre les pratiques optimales ».
Grosse (1989)	Évaluations par les dirigeants de la rentabilité relative de leurs activités de production au Venezuela (37 entreprises)	(3)	Comparaison de sociétés deux par deux et régressions.	Les entreprises étrangères sont légèrement plus rentables que les sociétés vénézuéliennes. « L'IDE semble procurer des avantages nets au pays d'accueil ».
Blomstrom, Kokko et Zejan (1994)	Analyse de données sur le commerce national et sur les ventes de filiales américaines, 1975-86.	(4)	Analyse de données	Après le début de la crise d'endettement, les filiales de multinationales américaines installées dans des pays d'Amérique latine lourdement endettés se sont clairement détournées des marchés des pays d'accueil au profit de l'exportation.

Les quatre études utilisent des méthodologies très différentes et ne permettent pas de tirer des conclusions radicales. Leurs résultats sembleraient néanmoins cohérents avec l'observation ci-dessus, selon laquelle les prises de contrôle étrangères agissent comme des moteurs de changement (positif) dans

les entreprises visées. Cependant, comme on l'a également constaté au chapitre VII, les effets sur les entreprises de l'économie d'accueil avec lesquels elles n'ont pas de liens peuvent être plus complexes, en fonction du contexte sectoriel et national et, en particulier, de la capacité technologique et financière des sociétés locales à affronter la concurrence étrangère.

b) Les données des études de cas

Le secteur des **véhicules à moteur** a fait l'objet de plusieurs études sur le transfert de propriété et la coopération formelle entre les entreprises nationales et étrangères. Brid (1996) fait valoir que la détention, par des multinationales, de sites de production automobile dans des pays en développement reste bénéfique à l'économie d'accueil et à chaque entreprise nationale. L'industrie mexicaine des voitures de tourisme et des véhicules commerciaux légers, par exemple, s'est restructurée et développée en réaction aux décrets du gouvernement et à la modification des droits de douane qui ont permis aux multinationales de prendre pied sur le marché.

Les autorités du pays d'accueil préfèrent souvent les co-entreprises au changement de propriété des « champions nationaux ». En 1982, par exemple, le gouvernement indien a été informé qu'un projet visant à fabriquer une voiture de tourisme indienne serait voué à l'échec sans technologie étrangère. Un accord de co-entreprise a donc été signé entre Maruti (une entreprise publique) et le japonais Suzuki. L'accord initial a été suivi d'un nouvel IDE pendant les années 90, prévoyant des investissements dans de nouveaux projets. Un avantage majeur de l'IDE a été d'améliorer la qualité du produit et les techniques de production du secteur de l'automobile en Inde et l'IDE a également eu un « effet globalement positif... sur l'emploi » (Okada, 1998). De même, le secteur de l'assemblage de moteurs à Taiwan est dominé par les co-entreprises avec des sociétés étrangères, dont plusieurs entreprises japonaises et Ford (Lynch, 2000).

Dans la **sidérurgie**, un projet fréquemment cité comme une véritable *success story* concerne l'économie brésilienne, où la plupart des producteurs d'acier appartiennent à l'État. L'usine Usiminas, créée sous forme de co-entreprise avec un consortium japonais dirigé par Nippon Steel, est l'une des rares exceptions à la règle. Sur les trois usines intégrées du Brésil, c'est celle qui a le mieux réussi à « utiliser les capacités au maximum et à obtenir les meilleurs rythmes de croissance de la productivité » (D'Costa, 1999). Nippon Steel conserve une participation dans Usiminas et des accords techniques entre les entreprises permettent à Usiminas de fabriquer des produits dont la valeur ajoutée est relativement élevée.

VIII.5. Synthèse

L'IDE a la possibilité de dynamiser sensiblement la restructuration des entreprises dans l'économie d'accueil. Dans l'entreprise visée, on constate l'exploitation de synergies avec l'entreprise multinationale qui assure l'investissement, des efforts pour améliorer l'efficacité et réduire les coûts et le développement d'activités nouvelles. On peut observer des gains d'efficacité supplémentaires dans des entreprises sans lien véritable avec l'entreprise directement concernée par des effets de démonstration et d'autres mécanismes d'externalités analogues à ceux observés aux chapitres V et VI. Si les données tirées des études économétriques et des études de cas analysées ci-dessus sont relativement peu probantes, on peut tenter plusieurs observations :

- Les données disponibles font apparaître une nette amélioration de l'efficacité économique dans les entreprises achetées par des entreprises multinationales, quoique à des degrés variables selon les pays et les secteurs. C'est dans les industries où il est possible de réaliser des économies d'échelle que les améliorations sont le plus évidentes. Dans ce cas particulier, l'absorption d'une entreprise individuelle dans une entité plus vaste se traduit généralement par d'importants gains d'efficacité.
- Les rachats d'entreprises par des capitaux étrangers entraînent des changements des modes de gestion et de gouvernance. En règle générale, les entreprises multinationales imposent leurs propres stratégies, leurs systèmes de notification internes et leurs principes en matière de communication de l'information aux entreprises qu'elles acquièrent (encore que l'on ait parfois assisté au processus inverse), et un certain nombre de cadres étrangers sont également détachés sur place. Dans la mesure où les pratiques de l'entreprise étrangère sont supérieures à celles des entreprises de pays d'accueil, il peut en résulter une amélioration de l'efficacité. Les études économétriques indiquent que le détachement de dirigeants peut constituer une source importante d'amélioration mais, pour autant que les compétences locales soient un actif pour les dirigeants de filiales, les entreprises multinationales doivent s'efforcer de combiner au mieux compétences locales et compétences étrangères en matière de gestion.
- Un cas qui mérite d'être spécialement évoqué est celui de la participation étrangère à la privatisation d'entreprises publiques. Les expériences à cet égard, dont beaucoup concernent des économies en transition d'Europe de l'Est et d'Europe centrale, ont été largement positives ; la participation d'entreprises multinationales aux opérations

de privatisation a systématiquement amélioré l'efficacité des entreprises achetées. On a cependant parfois assisté à des controverses politiques dans la mesure où les gains d'efficacité sont allés de pair avec d'importantes pertes d'emplois. De plus, la participation d'IDE à des opérations de privatisation au sein d'économies en transition tient peut-être en partie au fait que les investisseurs stratégiques locaux n'ont que rarement accès à des moyens de financement suffisants. Dans les plus rares cas où des investisseurs privés locaux ont pénétré des entreprises jusque-là publiques, on a pu constater d'importants gains d'efficacité.

- La privatisation des services aux collectivités est souvent particulièrement sensible, les entreprises de ces secteurs disposant souvent d'un pouvoir monopolistique, au moins à l'intérieur de certains segments de l'économie locale. La meilleure stratégie de privatisation consiste vraisemblablement à lier l'opération à l'ouverture des marchés à une plus grande concurrence. Lorsque l'entité concernée n'a pas été totalement restructurée avant sa privatisation, cependant, les autorités locales attirent souvent les investisseurs étrangers en leur promettant de les protéger un certain temps contre les risques de concurrence. Dans ce cas particulier, l'existence d'un organisme local de tutelle, indépendant et puissant, est absolument nécessaire.
- Globalement, le tableau qui se dégage de l'expérience récente concernant les effets de l'IDE sur la restructuration des entreprises pourrait sembler excessivement positif, parce que les investisseurs ont choisi leurs cibles parmi les entreprises les mieux à même de réaliser des gains d'efficacité. Néanmoins, du point de vue de l'action à mener, cela ne fait guère de différence aussi longtemps que les investisseurs étrangers (par opposition aux investisseurs nationaux) y voient une occasion d'améliorer l'efficacité ou d'exploiter de nouvelles opportunités en prenant le contrôle d'une entreprise. Les autorités qui souhaitent améliorer l'efficacité économique des entreprises locales sont tentées d'encourager l'IDE comme moyen de restructurer les entreprises.

NOTES

1. Toutefois, l'effet direct peut aussi jouer lorsque des investisseurs étrangers prennent une participation minoritaire dans une entreprise existante – c'est-à-dire lorsque l'investissement étranger n'atteint pas le niveau d'un IDE.
2. L'Europe de l'Est offre également la possibilité d'étudier les effets négatifs d'un manque de transparence du pays d'accueil. Eliasson (1998) décrit les difficultés rencontrées par deux entreprises suédoises ayant acquis, en 1988, le Grand Hôtel Europe de St. Petersburg. Ces deux sociétés ont investi 85 millions de dollars dans le projet pour que l'hôtel revienne dans la catégorie des hôtels de luxe internationaux. La première année, l'hôtel a eu des difficultés à gérer ses flux de trésorerie et a obtenu l'autorisation de gérer ses liquidités par l'intermédiaire d'une banque de Stockholm. En 1993, il a transféré son compte bancaire à St. Petersburg, à la suite de quoi la police fiscale a réinterprété les dispositions fiscales et exigé le versement d'un arriéré d'impôts de 24 millions de dollars. Les sociétés suédoises ont alors eu des difficultés à vendre leurs parts dans l'hôtel.
3. Nestor (2000).
4. Linden (1998).
5. De plus, les restrictions pesant sur le commerce international du sucre et les incertitudes entourant les politiques futures dans ce domaine n'ont pas facilité les choses.

CHAPITRE IX

LES CONSÉQUENCES SOCIALES ET ENVIRONNEMENTALES DE L'IDE

Lorsqu'on affirme la nécessité d'avoir recours à l'IDE pour encourager la croissance économique, en particulier dans les pays les moins avancés, il faut avoir conscience que l'IDE peut aussi affecter la qualité de la vie au-delà du strict contexte économique. L'investissement international peut en effet avoir des répercussions sur les performances environnementales des pays d'accueil. Ces répercussions peuvent être positives ou négatives et dépendent en grande partie des réglementations environnementales en vigueur dans le pays d'accueil. Comme il a été dit au chapitre VI à propos de la formation de capital humain, l'IDE peut aussi contribuer au développement de normes de travail. Il peut également avoir des répercussions sur toute une série d'autres indicateurs sociaux.

Il est tentant de supposer à première vue que l'IDE influence les conditions environnementales et sociales du pays d'accueil à travers une chaîne causale comparable à celle qui détermine les avantages et les coûts économiques, à savoir : investissement initial, transfert des pratiques de production du pays de départ au sein des entreprises multinationales, retombées pour les sociétés locales. Néanmoins, il existe deux différences de taille. Tout d'abord, si dans le cas des avantages économiques de l'IDE les investisseurs sont généralement attirés par les normes élevées des pays d'accueil, certains types d'investissement peuvent être motivés par le laxisme de la réglementation des pays d'accueil en matière environnementale et sociale. En second lieu, alors que les sociétés s'efforcent souvent dans leur stratégie d'entreprise de limiter les retombées économiques des activités de leurs filiales sur leurs concurrents directs, les entreprises étrangères n'ont aucune raison de limiter les externalités environnementales et sociales positives que leur présence est susceptible de générer pour les pays dans lesquelles elles opèrent. Dans beaucoup de cas, elles ont même intérêt à amplifier ces effets. Les sections qui suivent présentent une synthèse concernant les différents effets environnementaux et sociaux de l'IDE, potentiellement contradictoires.

IX.1 Avantages et coûts de l'IDE pour l'environnement

a) *Les effets directs*

Les études analytiques consacrées aux répercussions environnementales de l'IDE s'accordent à décomposer ses effets directs en « effets d'échelle », (résultant de l'expansion de la production économique), « effets structurels » (provenant de la réaffectation de la production et de la consommation), et « effets technologiques » (provenant du développement technologique et de la diffusion). En général, les effets d'échelle sont censés être négatifs et les effets technologiques et structurels positifs (en d'autres termes, les flux d'IDE dans le secteur des services s'opposent aux investissements réalisés dans des secteurs plus polluants)¹. D'un point de vue analytique, c'est l'influence globale de ces trois effets qui est significative, et non chacun d'entre eux pris individuellement. Alors que certaines études ont constaté que les effets globaux de l'IDE sur la pollution pouvaient être positifs (*cf.* Wheeler, 2001), une enquête récente suggère que les effets nets dépendent du secteur et du contexte (Zarsky, 1999). Néanmoins, identifier les « effets nets » de l'IDE sur l'environnement est une tâche très complexe et il n'existe pratiquement aucune étude économétrique sur le sujet (pour une étude plus approfondie, voir OCDE, 2002a).

Il peut être trompeur de n'étudier que les effets d'échelle pour analyser le développement économique. Dans la mesure où les pays en développement espèrent justement retirer de l'IDE une expansion de leur production économique, l'augmentation concomitante de la pollution peut sembler un mal nécessaire. Mais en réalité, les autorités des pays d'accueil sont confrontées au problème de l'optimisation des avantages et de la minimisation des coûts de l'expansion de l'activité économique (par exemple par l'adoption de réglementations et par la mise en place d'institutions environnementales *ad hoc*). L'importance des effets technologiques s'en trouve confortée. La question essentielle est de savoir si l'IDE – de par l'accès qu'il confère à la technologie étrangère et les répercussions directes de celle-ci sur l'économie d'accueil – atténue ou accentue le coût environnemental de la croissance économique².

En ce qui concerne les effets structurels, on admet que l'IDE est susceptible de contribuer à certaines mutations sectorielles entraînant pour les économies d'accueil d'importants dommages environnementaux (par exemple lors du passage d'une économie rurale à une économie industrielle). Toutefois, la question cruciale est de savoir si cette transformation est souhaitée par le pays d'accueil et si elle y est perçue comme globalement bénéfique. Si oui, la question revient de nouveau à savoir si les effets technologiques de l'IDE sont tels qu'ils compensent les coûts environnementaux des changements que connaît le pays. D'un autre côté, si la présence d'entreprises étrangères

occasionne pour le pays l'augmentation d'un type de production particulièrement polluant dans des proportions nettement supérieures à ce qui se serait passé si la croissance avait été financée par l'économie nationale, les effets structurels de l'IDE doivent être considérés comme négatifs. Les effets technologiques et structurels de l'IDE sont examinés en détail ci-dessous.

1) *Les effets technologiques*

Les effets technologiques apparaissent lorsque les flux d'IDE accélèrent le rythme du développement, de la diffusion et, parfois (cf. Chapitre V), du transfert des technologies. Si l'on admet que les technologies utilisées par les investisseurs sont généralement moins polluantes et utilisent moins de ressources³, les effets technologiques peuvent être positifs (ou neutres), selon qu'ils améliorent ou non l'efficacité économique et optimisent l'utilisation des ressources (OCDE, 2001f)⁴. La recherche technologique visant à améliorer la relation de l'IDE à l'environnement s'est vu accorder beaucoup d'attention de la part des chercheurs et des gouvernements (en particulier dans les pays en développement) ainsi que de la part des organisations internationales. Le propos de ce chapitre n'est pas de fournir une bibliographie complète de la question⁵. Les différents points énumérés ci-dessous donnent néanmoins un aperçu de la manière dont la relation entre l'IDE et les technologies peut avoir des répercussions positives sur l'environnement du pays d'accueil⁶ :

- *L'apparition de nouvelles technologies « plus propres ».* Les investisseurs étrangers disposent généralement de technologies relativement avancées, plus récentes et plus respectueuses de l'environnement que l'appareil de production des pays en développement (OCDE, 2001f ; OCDE, 1995a ; Schmidheiny, 1992). Lorsque des entreprises multinationales investissent sur des marchés étrangers, elles rencontrent un certain nombre d'obstacles, devant notamment surmonter leur manque de familiarité avec les marchés locaux, avec les goûts des consommateurs et avec la réglementation du pays d'accueil. Les avantages technologiques qu'elles retirent de l'IDE compensent manifestement les efforts consentis. Ils constituent en effet un atout par rapport à leurs concurrents locaux (Grossman et Helpman, 1995).
- *Les retombées pour le pays d'accueil.* Parallèlement aux retombées dont il a été question aux chapitres V et VI, les investisseurs étrangers peuvent créer des externalités environnementales positives pour l'économie d'accueil grâce à la reproduction par les entreprises locales des technologies utilisées par les multinationales, à la rotation de la main d'œuvre et aux contraintes liées aux circuits de l'offre (par

exemple en exigeant l'application de normes élevées, voir Blomström et Kokko, 1996a; Blömstrom et Wolff, 1994)⁷.

Ces remarques appuient fortement l'argument selon lequel l'IDE, par l'intermédiaire de ses effets technologiques, est susceptible d'être dans une large mesure profitable aux conditions économiques du pays d'accueil. Toutefois, l'incitation est parfois insuffisante, notamment dans la mesure où les bénéfices engrangés grâce à l'IDE reviennent en totalité ou en grande partie aux entités légales domiciliées en dehors du pays d'accueil, alors que c'est le pays d'accueil qui subit les dommages environnementaux. Plus concrètement, en l'absence de réglementation environnementale adéquate dans le pays d'accueil, (et, de plus en plus, si l'opinion publique internationale ne se montre pas préoccupée par l'image de l'entreprise sur le plan environnemental) les multinationales n'ont de motivation économique qui les incite à contribuer aux effets technologiques positifs de l'IDE que lorsque les nouvelles technologies « propres » ne reviennent pas plus cher que les technologies polluantes.

Lorsque ce n'était pas le cas, on a même rencontré des exemples de « dumping technologique ». Les multinationales ont transporté certaines installations proscrites dans leur pays d'origine en raison de leurs mauvaises performances environnementales vers des pays dont la réglementation en matière d'environnement était plus laxiste (OCDE, 2001f ; Esty et Gentry, 1997). Parfois, des motivations économiques incitent les entreprises multinationales à utiliser des technologies relativement moins respectueuses de l'environnement. Par exemple, les entreprises qui désirent s'implanter dans des régions où la réglementation environnementale est peu exigeante et les ressources naturelles et humaines bon marché seront tentées de recourir à des technologies moins coûteuses (et donc probablement plus polluantes) (OCDE, 1997).

Il existe pourtant peu d'éléments économétriques qui étayent cette thèse de l'exportation d'industries « sales » vers les pays en développement. L'étude de Letchumanan et Kodama (2000) n'établit pas de forte corrélation entre les flux d'IDE vers les pays en développement et le caractère polluant des industries concernées. L'encadré IX.1 présente les avantages et les coûts environnementaux de l'IDE dans le secteur minier.

2) *Les effets structurels*

Les effets structurels sont associés aux ajustements auxquels on procède au sein même d'une économie ou entre deux économies lorsque le *mode d'utilisation des ressources* évolue. Dans la mesure où la libéralisation du commerce et des investissements stimule l'efficacité de la redistribution des

ressources au sein des économies, on peut s'attendre à ce que les effets structurels soient positifs : les biens seront produits à partir de ressources moindres et d'un capital par unité produite plus faible. De plus, comme cela a été dit au chapitre II, il est possible que l'IDE ait contribué à une vaste redistribution sectorielle des ressources. Le secteur primaire a beaucoup perdu de son importance dans les flux d'investissement au cours des dernières décennies, alors que le secteur des services a progressé.

Encadré IX.1 L'IDE et l'environnement dans le secteur minier

De nombreux pays dépendant de l'exportation de ressources minérales ont bénéficié ces dernières années de flux croissants d'IDE, notamment du fait de la privatisation de sociétés minières détenues par le gouvernement (CNUCED 1999b). La modernisation de ces entreprises et les investissements consentis pour la réalisation de nouveaux projets ont généralement stimulé la recherche de meilleures performances environnementales. Les innovations telles que la fusion « éclair », efficace sur le plan énergétique, les solutions de lixiviation basées sur les biotechnologies et les procédés de concentration continue optimisent l'utilisation globale des ressources (en particulier de l'énergie) et réduisent considérablement les dommages causés à l'eau, à l'air, aux sols et aux écosystèmes. (Warhurst and Bridge, 1997).

Warhurst (1999) a mené 25 études de cas* concernant la diffusion de quatre technologies d'extraction minière respectueuses de l'environnement mais aussi le potentiel de l'IDE comme vecteur pour le transfert des technologies « propres ». Ces études suggèrent que la coopération technologique entre les fournisseurs et les bénéficiaires – en particulier par des formations intensives – peuvent contribuer à améliorer les performances environnementales et à renforcer les capacités de gestion de l'environnement. Pour cela néanmoins, le bénéficiaire doit disposer de mécanismes qui lui permettent à la fois de préserver ses capacités et de les diffuser de façon systématique tout au long de la coopération. L'étude montre que lorsque ces mécanismes n'existent pas, les capacités transférées tout au long de la collaboration sont susceptibles de disparaître au bout d'un certain temps ou de ne concerner que l'une des phases de la coopération. En d'autres termes, le transfert technologique via l'IDE n'intervient pas automatiquement, les fournisseurs et les bénéficiaires de technologies doivent l'encadrer avec soin.

Dans le secteur minier des pays en développement et des économies en transition, l'adoption de technologies « plus propres » dans le cadre de l'IDE est généralement associée aux investissements dans des projets entièrement nouveaux mais survient également sur des sites déjà existants auxquels on consacre d'importants investissements pour en élargir les capacités. D'après cette étude, le choix de technologies de transformation plus propres (favorisant une bonne gestion de l'environnement) n'a lieu que si le procédé permet de faire des économies par rapport aux autres procédés disponibles dans le commerce. Ainsi, dans les cas étudiés, les avantages environnementaux n'ont pas suffi à garantir l'adoption de technologies plus propres.

*Les pays concernés étaient l'Australie, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Chine, le Vanuatu, le Pérou, la Russie, l'Afrique du Sud et les États-Unis.

D'après les analystes, l'évolution structurelle vers un IDE privilégiant les services a des répercussions positives sur l'environnement. (OCDE 2001f; Gentry, 1998). Les études montrent que l'IDE a permis aux pays récemment industrialisés de financer une partie de l'évolution de leur structure de production vers le secteur tertiaire et l'industrie légère, contribuant ainsi à l'amélioration de la qualité de l'environnement. Il convient toutefois de remarquer que les différentes composantes du secteur tertiaire ne peuvent pas toutes à proprement parler être qualifiées de « respectueuses de l'environnement ».

Les analystes se sont aussi demandés si les changements structurels de l'économie mondiale favorisant les secteurs de service dans les pays de l'OCDE peuvent inciter certains secteurs industriels à délocaliser leurs activités des pays développés vers les économies émergentes ou en développement. Cela pourrait avoir des conséquences environnementales néfastes pour ces dernières (O'Connor, 2000). Or, ces délocalisations ont manifestement lieu : l'évaluation de leur impact global sur l'environnement devrait donc faire l'objet d'études économétriques. Enfin, l'implantation de multinationales dans des pays en développement (en particulier dans les plus pauvres) est parfois motivée par la présence dans ces pays de certaines ressources naturelles : la structure de production qui en découle peut être très éloignée d'un scénario de croissance équilibrée – et représenter une charge pour l'environnement.

b) Les effets des mesures politiques

Etant donné que les entreprises multinationales, comme toutes les autres sociétés, n'ont pas nécessairement de motivation économique qui les incitent à optimiser leurs contributions à l'environnement du pays d'accueil, les autorités du pays d'accueil peuvent agir, par le biais de mesures environnementales, pour tenter d'améliorer les avantages environnementaux de l'IDE.

Dans la mesure où une réglementation environnementale plus stricte est susceptible de décourager les investisseurs, les autorités sont confrontées à un dilemme opposant les avantages environnementaux escomptés et la perte d'autres avantages due à la diminution de l'IDE et à un ralentissement de la croissance. On touche ici au cœur du débat autour des « refuges pour les pollueurs » et du « nivellement par le bas » des réglementations (voir OCDE, 2002b). Selon certains, si des règlements plus contraignants en matière environnementale augmentent les coûts de production pour les pollueurs, le fossé qui existe entre la réglementation des pays développés et celle des pays en développement pourrait pousser les multinationales à délocaliser leurs activités polluantes vers les refuges pour pollueurs. Si, de plus, les autorités des pays d'accueil accordent plus d'importance aux avantages économiques comme l'IDE qu'aux dommages environnementaux, ces pays peuvent rivaliser d'ardeur pour tenter d'attirer les

investisseurs en rabattant peu à peu de leurs exigences environnementales et sociales, ce qui conduit à un nivellement par le bas des réglementations.

Néanmoins, même s'il existe des exemples de délocalisations d'entreprises multinationales motivées par des raisons environnementales, les études économétriques disposent de peu d'éléments attestant le fait que les « refuges pour les pollueurs » et le « nivellement par le bas » soient des phénomènes répandus dans l'économie mondiale. Jaffe (1995) explique la rareté des délocalisations pour motifs environnementaux par le fait que les entreprises multinationales basées dans les pays de l'OCDE doivent faire face à des coûts environnementaux qui leur paraissent en fait minimes. Mani et Wheeler (1997), dans l'enquête qu'ils ont menée sur les flux d'IDE dans un certain nombre de pays d'accueil, ne trouvent pas de schéma permettant d'expliquer la répartition des industries très polluantes dans les économies matures et dans les économies en développement. Zarsky (1999), proposant la synthèse de nombreuses études économétriques, affirme que les différences de réglementations environnementales et de coûts de la lutte contre la pollution n'ont pas une grande influence sur les décisions de localisation des sociétés. Cette étude conclut néanmoins que la performance environnementale des multinationales des pays en développement est un peu supérieure à celle des entreprises locales, ce qui s'explique presque exclusivement par leur plus grande taille.

Une autre question à mentionner concerne le risque d'un « gel de la réglementation ». Si les craintes de décourager l'IDE jouent un rôle pour les autorités des pays d'accueil, même lorsqu'elles ne conduisent pas à un assouplissement de la réglementation, elles peuvent dissuader les responsables politiques de tenter de renforcer ces règlements. La question de savoir s'il s'agit d'un problème important est difficile à résoudre empiriquement. Néanmoins ; Zarsky (*op. cit.*) montre que les entreprises (locales et filiales de multinationales) améliorent progressivement leurs performances environnementales dans beaucoup de régions du monde, en essentiellement pour s'adapter la réglementation internationale ou répondre à la pression de l'opinion publique locale, ce qui semble ne pas aller dans le sens de l'hypothèse du gel des réglementations.

c) *Illustration économétrique*

Pour examiner de plus près les interactions complexes qui existent entre l'IDE et la pollution, un modèle économétrique simple a été établi pour 14 pays en développement choisis en raison de la disponibilité de données les concernant. (l'Algérie, le Chili, la Colombie, l'Inde, l'Indonésie, la Côte d'Ivoire, le Kenya, la Malaisie, le Mexique, le Maroc, le Nigeria, le Pakistan, la Thaïlande et le Venezuela). Les émissions de CO₂ par habitant ont servi

d'indicateur de pollution (nom de la variable : CO2). Afin d'évaluer l'effet d'échelle, le PIB national réel a été pris en compte (nom de la variable : PIB). Une approximation du stock du capital fixe servait d'indicateur de la magnitude des effets structurels de l'IDE sur l'économie d'accueil (formation de capital fixe brut cumulé réel : CAP). Pour évaluer les changements dans les modèles de pollution en réponse à l'évolution des prix de l'énergie, les prix du pétrole ont également été pris en compte dans le modèle (pétrole Brent en monnaie locale, chiffres corrigés de l'inflation : PP). La présence d'entreprises étrangères a été estimée par le biais des flux entrants d'IDE réels cumulés (nom de la variable: IDE)⁸. La spécification de correction de l'erreur-type suivante a été choisie⁹ :

$$\Delta\text{CO2} = \alpha_1\Delta\text{PIB} + \alpha_2\Delta\text{CAP} + \alpha_3\Delta\text{IDE} + \alpha_4\Delta\text{PP} + \beta_1\text{CO2}_{-1} + \beta_2\text{PIB}_{-1} + \beta_3\text{CAP}_{-1} + \beta_4\text{IDE}_{-1} + \beta_5\text{PP}_{-1} + \beta_6$$

Les résultats de ces estimations ne fournissent pas de réponse claire quant à la question des éventuelles répercussions de l'IDE sur la pollution dans les pays d'accueil. Dans quatre cas, il a été impossible de parvenir à des estimations significatives du point de vue économique et statistique (le Chili, la Colombie, la Côte d'Ivoire et le Kenya). Dans les cas pour lesquels l'équation (1) a donné des résultats significatifs, une stratégie de modélisation a été poursuivie en ne tenant pas compte des variables négligeables, jusqu'à ce que le trop grand nombre d'omissions conduise à des résultats dénués de pouvoir explicatif. Le résultat (tableau IX.1) montre qu'il n'existe pas une seule orientation dominante aux effets de l'IDE sur la pollution dans le pays d'accueil.

Comme le montre le tableau, alors que des relations stables ont pu être établies entre la pollution et les variables économiques dans plusieurs pays, l'IDE est éliminé du mécanisme de correction des erreurs (qui est la partie de l'équation qui importe dans le contexte de la co-variation à long terme) ou apparaît négligeable dans cinq cas sur neuf. Pour les quatre derniers pays, (l'Inde, la Malaisie, le Nigeria et le Pakistan), l'IDE joue un rôle significatif mais son impact sur l'environnement est important dans seulement deux cas : il est positif dans le cas de la Malaisie, négatif dans celui du Nigeria.

Ainsi, dans l'ensemble, il faut conclure que les données disponibles couvrant toute l'économie au sujet de la pollution et des facteurs économiques n'aboutissent pas à des conclusions claires quant à l'impact environnemental de l'IDE. Il semble plutôt que les facteurs locaux (tels que le niveau d'industrialisation, la répartition sectorielle de la production et les réglementations en matière d'environnement) ont une influence importante et complexe sur le degré d'influence de l'IDE sur les effets d'échelle, les effets structurels et technologiques sur l'environnement local.

IX.2 La dimension sociale

Au chapitre VI ont été évoquées les répercussions de l'IDE sur la formation de capital humain. L'évolution des pratiques d'entreprise a toutefois sur les conditions sociales du pays d'accueil des implications qui dépassent largement le contexte de l'organisation de la production. La rémunération de la main-d'œuvre du pays d'accueil et ses conditions sociales ne peuvent être traitées indépendamment l'une de l'autre. Du point de vue des investisseurs, les efforts visant à élever les normes de travail entraînent des coûts tout à fait équivalents (excepté peut-être en termes de motivation des employés) à ceux qu'occasionnent les augmentations de salaire.

De plus, l'amélioration des pratiques d'entreprise peut influencer la qualité de vie bien au-delà des salariés concernés. Elle réduit la pauvreté, améliore le respect des droits fondamentaux du travail, soutient l'émergence du secteur formel et contribue à un environnement social plus dynamique dans lequel les changements et les améliorations sont plus faciles à réaliser.

L'IDE peut contribuer à ces améliorations essentiellement de deux façons : par son impact positif sur le PIB du pays d'accueil et en exportant dans le reste du monde certaines normes (généralement plus élevées) en vigueur dans les pays industrialisés concernant les relations industrielles et la rémunération. Concernant l'impact de l'IDE sur le PIB, l'effet de l'augmentation de la croissance peut varier à court terme selon le degré de développement économique du pays d'accueil. Par exemple, lorsque l'IDE sert à assouplir des contraintes de financement ou contribue à la stabilité financière (catégories 1 et 2 du chapitre I), les effets sur les revenus et sur les indicateurs sociaux ne diffèrent pas nécessairement beaucoup des effets des investissements financiers nationaux. En revanche, l'impact de l'IDE sur la croissance dû à l'augmentation de la productivité peut avoir à court terme des effets de distribution. Les entreprises qui investissent occasionnent d'abord une beaucoup plus grande augmentation de la productivité au sein de leurs filiales que dans l'ensemble du pays d'accueil, ce qui peut augmenter l'inégalité des salaires et l'écart de chômage dans l'économie d'accueil. Le temps nécessaire à ce que l'ensemble de la main d'œuvre bénéficie des avantages de l'investissement étranger dépend de la qualité et de la flexibilité de l'économie du pays d'accueil et du fonctionnement du marché du travail.

En second lieu, les entreprises multinationales ont la capacité de plus se soucier des conditions sociales dans le pays d'accueil que les entreprises locales comparables et de payer des salaires plus élevés, et elles peuvent en avoir la motivation. Pour ce qui est du potentiel économique, les synergies à l'échelle d'une multinationale qui s'avèrent particulièrement pertinentes dans des secteurs

permettant des économies d'échelle (Chapitre VIII) peuvent stimuler la rentabilité par unité au-delà de ce qu'une société strictement nationale pourrait atteindre. Les multinationales ont intérêt à répartir une fraction de ces bénéfices au sein de leur équipe locale, sous la forme soit d'une rémunération supplémentaire soit d'une amélioration des conditions sociales, entre autres pour limiter le départ de la main d'œuvre vers les autres entreprises. Par exemple, une enquête récente menée au Chili à propos du degré de satisfaction de la main d'œuvre vis-à-vis de ses employeurs a révélé que les sociétés chiliennes qui jouissaient de la plus grande popularité étaient des filiales de multinationales. Les personnes sondées considéraient que celles-ci accordaient des rémunérations plus élevées et dispensaient plus de formation. (Capital, 2001).

De plus, en particulier lorsqu'elles opèrent dans des environnements où les normes sociales et les normes de travail sont basses en comparaison avec les normes internationales, les multinationales sont de plus en plus souvent contraintes – par leurs propres règlements et par des contraintes externes comme les obligations légales ou le risque de litiges dans leurs pays d'origine – de rechercher de meilleures relations industrielles que leurs rivaux locaux. Lorsqu'il existe une grande différence sociale entre le pays d'origine et le pays d'accueil, les multinationales qui ne tiennent pas compte des questions sociales dans les pays où elles opèrent sont plus susceptibles de subir des pressions dans leur pays d'origine. Dans le cas d'une intégration régionale dans des pays en développement, où les niveaux de revenus et de développement social sont plus faibles, on a vu des exemples de sociétés tentant d'exporter les problèmes sociaux.

Néanmoins, même si les filiales de multinationales dans les pays en développement ont généralement les moyens et les motivations nécessaires pour prendre en compte les aspects sociaux du pays d'accueil, on a parfois affirmé qu'elles contribuent à cimenter une structure sociale sous-optimale dans le pays d'accueil. Un pays avec des niveaux de rémunération particulièrement bas et une faible protection sociale, peut, par exemple, attirer des flux importants d'IDE vers ses industries, qui utilisent une main-d'œuvre peu qualifiée et bon marché. Même si les arrivants étrangers apportent aux conditions de travail des améliorations à court terme, lorsque la structure industrielle du pays d'accueil traverse une mutation durable, l'impact à long terme de l'IDE sur le développement social peut ne pas être positif. Ceci, toutefois, ne tient pas compte de l'impact à long terme de l'évolution de la demande de travail sur les rémunérations relatives, qui est le principal moyen de réaliser un progrès social durable.

Enfin, les contraintes politiques qui pèsent sur les autorités du pays d'accueil peuvent évoluer à mesure que celles-ci cherchent à attirer ou à retenir

les entreprises étrangères. Dans des cas plus extrêmes, cela peut contribuer à la création de refuges pour les basses rémunérations et de gel social qui sont équivalents du point de vue de l'observateur aux risques politiques environnementaux dont il a été question dans la section précédente. La section suivante présente les résultats d'études empiriques concernant les coûts et les bénéfices sociaux de l'IDE.

Illustration empirique

Les domaines dans lesquels la présence d'entreprises étrangères est susceptible d'influencer les conditions sociales des pays d'accueil sont légion. Quelques exemples comme la réduction de la pauvreté, l'utilisation du travail des enfants et l'inégalité entre les sexes sont examinés ci-dessous.

Réduction de la pauvreté. Comme on l'a vu, l'IDE en tant que source potentielle d'augmentation de l'inégalité des salaires a des répercussions sur toute une série d'indicateurs de la pauvreté relative. Néanmoins, en ce qui concerne le développement économique des pays les plus pauvres, on peut juger préférable de concentrer l'analyse sur la nécessité de réduire la pauvreté des couches les plus pauvres de la population, et donc sur les indicateurs absolus de la pauvreté. L'IDE peut contribuer à résoudre le problème de la pauvreté de plusieurs façons. A ce sujet, et un peu à l'encontre l'argument des refuges pour les bas salaires, les études récentes indiquent que l'IDE peut constituer un instrument efficace de réduction de la pauvreté (ou participer à d'autres objectifs sociaux) lorsqu'il est dirigé vers les secteurs à forte intensité de main d'œuvre (voir par exemple Aaron, 1999).

Roemer et Gugerty (1997) ont donné une description complète du rapport entre la croissance et la réduction de la pauvreté dans les pays en développement. Analysant les données de 26 pays en développement à différentes époques, l'étude conclut qu'une augmentation de 10 % du taux de croissance du PIB génère une augmentation équivalente de 10 % des revenus des 40 % les plus pauvres de la population. En d'autres termes, la croissance économique ne semble pas, en moyenne, affecter les différences de revenus. Cela signifie que les couches les plus pauvres de la population bénéficient dans des proportions importantes de cette amélioration. Mais l'étude n'indique pas que la croissance contribue à réduire les inégalités. Or, cet objectif de redistribution est de plus en plus souvent souligné dans le contexte du développement – par exemple lors de l'élaboration par la réunion à haut niveau du Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE du 26 avril 2001 des *Lignes directrices sur la réduction de la pauvreté*. Ces lignes directrices soulignent la nécessité de « donner du pouvoir aux pauvres », en accordant entre

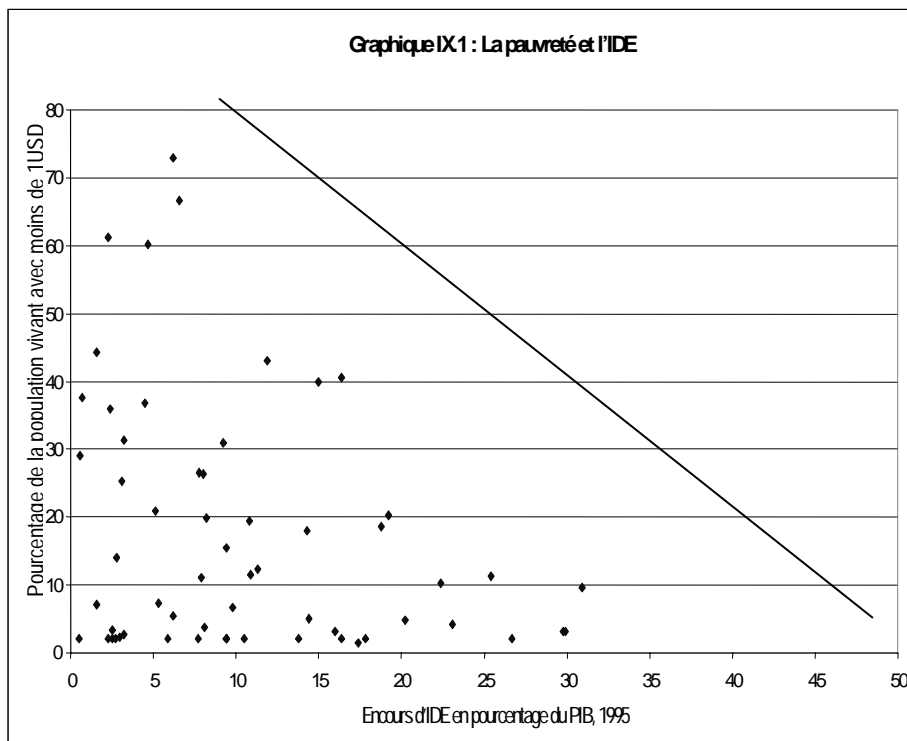
autres un champ d'action plus vaste à la société civile et par la promotion de la liberté d'association.

Enfin, il est intéressant de comparer les taux de pauvreté (c'est-à-dire la part de la population vivant avec un revenu inférieur à 1 USD par jour) dans 60 pays en développement avec les encours d'IDE de ces pays¹⁰ (graphique IX.1). Alors qu'il n'y a pas de lien linéaire apparent entre la pauvreté et les encours d'IDE, la combinaison entre la pauvreté et l'IDE semble être limitée par le haut – la limite étant représentée par la droite ajoutée au graphique. En d'autres termes, il n'y a pas d'exemple de pays qui attire d'importants flux d'IDE et a en même temps un problème majeur de pauvreté sur le plan international. Etant donné les incertitudes qui existent à propos des relations de causes à effets, ce résultat ne permet pas en lui-même de tirer des conclusions définitives concernant les effets de l'IDE sur la réduction de la pauvreté. Selon toute probabilité, la relation causale la plus importante passe par l'état de développement de l'économie d'accueil, qui influence à la fois le niveau de pauvreté et le caractère intéressant de l'IDE. Néanmoins, le graphique IX.1 semble contredire l'hypothèse selon laquelle l'IDE exercerait des pressions à la baisse sur les pays en développement.

Les principales normes de travail. Plusieurs facteurs contradictoires influencent les stratégies des multinationales en ce qui concerne les principales normes de travail. Alors que les entreprises ont intérêt d'un point de vue économique à minimiser les coûts du travail, y compris les coûts en rapport avec le respect des normes, elles ont également intérêt à retenir la main d'œuvre qualifiée et à améliorer la productivité à travers un ensemble de mesures de compensation appropriées. Ce dernier élément est lié de façon positive au niveau de sophistication de la production et au savoir-faire de la main d'œuvre. Les sociétés domiciliées dans les économies matures s'intéressent de plus en plus de leur réputation aux yeux du public, aux risques économiques qu'elles encourraient si leur réputation était compromise et au risque d'instabilité dans les pays d'accueil lié au caractère malsain des relations sociales.

Les éléments économétriques les plus manifestes montrant que les multinationales n'ont généralement pas intérêt à contrevenir aux principales normes de travail dérivent de l'étude des facteurs qui déterminent la répartition de l'IDE. Rodrik (1996) montre qu'il existe une forte relation positive entre l'IDE et les droits des travailleurs dans les pays en développement et Oman (2000) affirme que « les décisions de localisation de l'IDE ne sont pas affectées de façon significative par les normes de travail *en soi* – ou plus précisément que les faibles normes de travail ne constituent pas un élément d'attraction et peuvent être dissuasives pour la plupart des IDE. Une récente étude de l'Organisation internationale du travail a conclu qu'il n'y avait « pas d'élément

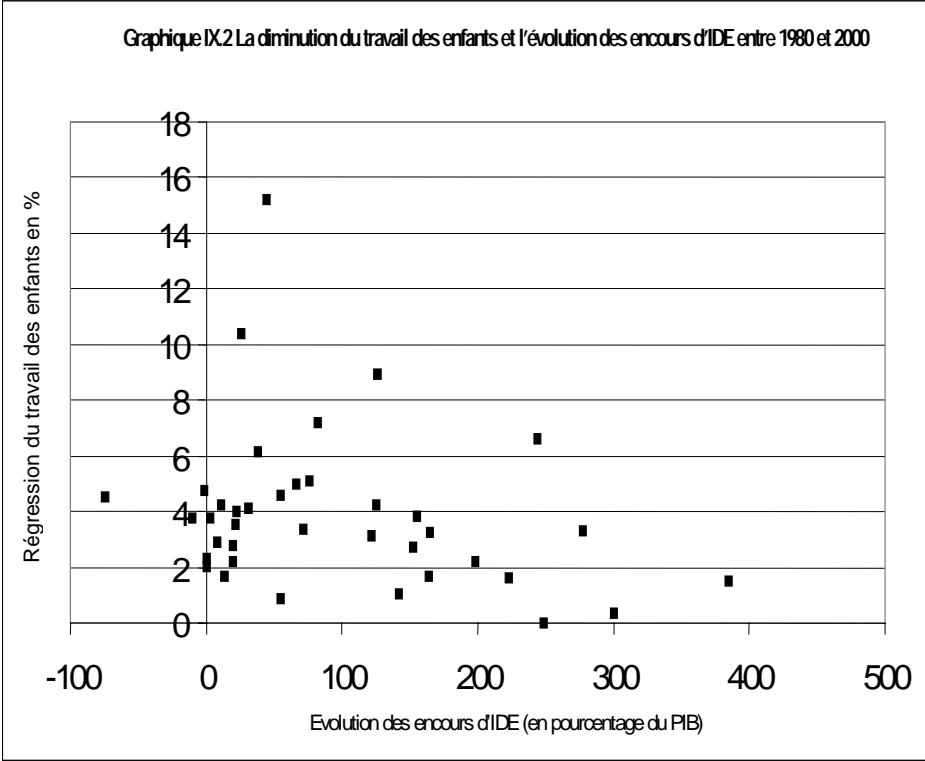
solide permettant d'étayer l'idée reçue selon laquelle les investisseurs privilégient les pays appliquant des normes du travail peu élevées » (Kucera, 2001).



Source : Indicateurs du développement dans le monde

L'une des normes de travail essentielles les plus discutées dans le contexte de l'IDE a trait au *travail des enfants*. Les multinationales domiciliées dans les pays de l'OCDE ont généralement des règlements internes à l'entreprise qui empêchent le travail des enfants dans leurs filiales (règlements auxquels s'ajoute la plupart du temps le droit national du travail). Des problèmes sérieux subsistent dans la chaîne d'approvisionnement de ces filiales dans les pays en développement. C'est particulièrement le cas dans les secteurs de production qui nécessitent une main d'œuvre intensive et faiblement qualifiée tels que le textile et l'habillement, dans lesquels on a récemment mis en avant la nécessité d'imposer des normes de comportement aux fournisseurs locaux.

Les données économétriques concernant le travail des enfants dans le monde ne sont pas très concluantes. Le graphique IX.2 compare l'évolution du travail des enfants et l'encours d'IDE entre 1980 et 2000 dans un certain nombre de pays en développement¹¹. Presque toutes les données contenues dans le graphique se situent dans le second quadrant, ce qui signifie que vingt ans d'augmentation des encours d'IDE sont allés de pair avec une diminution globale du travail des enfants. Il faut néanmoins reconnaître qu'il n'y a aucun signe de réduction particulièrement forte du travail des enfants dans les pays qui ont attiré le plus d'IDE.



Source : Indicateurs du développement dans le monde.

**Tableau IX.1. Résultats des estimations :
les facteurs influençant les émissions de CO2**

(valeurs « t » entre parenthèses)

	Évolution				Correction d'erreurs					R*	
	ΔPIB	ΔCAP	ΔIDE	ΔPP	CO2 _{t-1}	PIB _{t-1}	CAP _{t-1}	IDE _{t-1}	PP _{t-1}		Constant
Algérie	0.62 (1.92)	-	1.02 (3.95)	-0.24 (-3.25)	-0.93 (-5.25)	0.93 (3.38)	0.27 (3.06)	-	-0.26 (-3.76)	0.75 (0.04)	0.78
Inde	0.41 (2.33)	-	-0.05 (-1.44)	-	-0.66 (-3.85)	0.28 (1.54)	0.29 (3.76)	0.07 (3.08)	-	7.31 (0.82)	0.69
Malaisie	1.05 (3.07)	-	0.48 (2.42)	-	-1.78 (-9.65)	1.16 (3.25)	-0.33 (-3.30)	0.64 (7.05)	-	26.9 (1.70)	0.87
Mexique	0.56 (1.14)	-0.96 (-1.38)	-0.18 (-1.25)	-	-0.84 (-4.68)	1.77 (4.76)	-0.15 (-2.25)	-	-	-68.7 (-3.88)	0.70
Maroc	-	-	0.22 (4.52)	0.06 (3.29)	-0.50 (-3.71)	-	0.24 (3.46)	-0.02 (-1.38)	-	26.4 (3.77)	0.70
Nigéria	0.53 (2.14)	-	-	-	-0.84 (-3.45)	0.85 (3.44)	0.25 (2.35)	-0.25 (-2.73)	-	-14.8 (-0.40)	0.50
Pakistan	0.37 (1.34)	-	-	-	-1.23 (-5.77)	1.08 (4.56)	0.16 (2.17)	0.06 (3.87)	-	-9.53 (-1.34)	0.68
Thaïlande	0.61 (3.03)	-	-	-	-0.39 (-3.44)	0.98 (4.88)	-0.27 (-5.10)	-	-	-19.6 (-6.09)	0.91
Venezuela	-	-	-	-	-0.10 (-1.14)	0.63 (2.63)	0.28 (3.25)	-	-	-77.9 (-2.29)	0.69

Note : Données annuelles, 1970-96.

* Comprend une variable aléatoire pour corriger les conséquences exceptionnelles des crises de 1975 et 1996 sur l'émission de CO2.

IX.3 Synthèse

L'IDE peut apporter des avantages sociaux et environnementaux à l'économie d'accueil par la propagation de pratiques optimales et de technologies au sein des multinationales et grâce à leurs retombées sur les entreprises du pays d'accueil. Il comporte toutefois le risque que les entreprises étrangères ne l'utilisent pour « exporter » des productions qui ne sont plus approuvées dans leur pays d'origine. Dans ce cas, et en particulier lorsque les autorités du pays d'accueil sont désireuses d'attirer des flux d'IDE, il pourrait y avoir un risque d'assouplissement ou de gel des réglementations. Mais en réalité, rares sont les données économétriques qui étayent ce scénario :

- L'impact environnemental direct de l'IDE est généralement positif, du moins lorsqu'existent les réglementations environnementales ad hoc. Dans certaines situations pourtant, l'impact de l'IDE n'est pas positif, par exemple dans certaines industries ou dans certains secteurs. Et surtout, pour permettre aux pays d'accueil de retirer de l'IDE un maximum d'avantages environnementaux, il est nécessaire qu'existent localement les capacités adéquates (en ce qui concerne la réglementation et les capacités technologiques du pays d'accueil)
- Les technologies transférées vers les pays en développement dans le cadre de l'investissement direct étranger sont généralement plus modernes et « plus propres » sur le plan environnemental que celles disponibles localement. De plus, on a constaté des externalités positives là où la reproduction par les entreprises locales des technologies utilisées par les entreprises multinationales, la rotation de main d'œuvre et les contraintes liées aux circuits de l'offre entraînent des améliorations plus générales de l'environnement dans l'économie d'accueil. Néanmoins, il est arrivé que des multinationales déplacent certaines installations jugées inadéquates du point de vue de l'environnement dans leur pays d'origine vers leurs filiales implantées dans les pays en développement. Même si l'utilisation d'une technologie moins avancée n'est généralement pas dans l'intérêt de l'entreprise, c'est là un exemple du type de risque environnemental associé à l'IDE.
- Les études économétriques apportent peu d'éléments qui permettent d'étayer la thèse selon laquelle les efforts des législateurs pour attirer les flux d'IDE peuvent conduire à des « refuges pour les pollueurs » ou à un « nivellement par le bas ». L'hypothèse d'un gel des réglementations, néanmoins, est difficile à réfuter en raison de

l'absence de tout scénario contraire. Apparemment, le coût de la mise en conformité aux normes environnementales est extrêmement restreint (en particulier par rapport au coût considérable qu'entraîne en termes de réputation le fait de chercher à ne pas s'y conformer). La plupart des multinationales délocalisent donc leurs activités vers les pays en développement indépendamment de leur réglementation en matière d'environnement. Les données qui corroborent cette interprétation semblent dépendre positivement de la richesse des pays d'origine et de l'importance qu'y revêtent les questions environnementales.

- Les données économétriques concernant les conséquences sociales de l'IDE sont peu nombreuses. De façon générale, elles tendent à prouver que l'investissement étranger peut contribuer à réduire la pauvreté et à améliorer les conditions sociales. Les effets généraux de l'IDE sur la croissance (Chapitre III) sont essentiels, dans la mesure où les études ont montré que l'augmentation des rémunérations dans les pays en développement profite généralement aux couches les plus pauvres de la population de façon proportionnelle. Les effets positifs de l'IDE sur la réduction de la pauvreté sont potentiellement plus forts lorsque l'IDE est utilisé pour développer les industries à forte intensité de main d'œuvre ils doivent s'appuyer sur l'adhésion des multinationales aux normes du travail acceptées au niveau national et international.
- Il y a peu d'éléments qui permettent de penser que la présence d'entreprises étrangères dans des pays en développement provoque une détérioration globale des valeurs sociales essentielles, comme les normes fondamentales du travail. Bien au contraire, les études économétriques ont fait apparaître une relation positive entre l'IDE et les droits des travailleurs. Un droit du travail laxiste peut même dans certains cas freiner l'IDE, les investisseurs craignant de compromettre leur réputation ailleurs dans le monde et redoutant des désordres sociaux dans le pays d'accueil. Des problèmes peuvent toutefois se poser dans des contextes particuliers. Ainsi, le rôle non négligeable que jouent les zones de transformation des exportations dans beaucoup de pays en développement pourrait susciter certaines inquiétudes quant au respect des valeurs sociales essentielles.

NOTES

1. Bien que les répercussions potentielles de l'IDE dépassent la simple pollution (*par exemple* avec la production de déchets, la mise en danger des espèces), le reste du chapitre ne traite que de la pollution et utilise en pratique ce terme pour désigner l'ensemble des effets environnementaux.
2. Il convient néanmoins de tenir compte de certaines limitations, dans la mesure où l'on ne peut pas analyser les répercussions environnementales de l'IDE indépendamment d'autres facteurs qui leur sont liés. Par exemple, comme l'a montré O'Connor (2000), le commerce affecte le marché potentiel d'écoulement de la production d'un pays. Pour des industries utilisant les ressources de façon intensive, par exemple, le commerce facilite des extractions de ressources à plus grande échelle. Et alors que l'effet d'échelle aurait tendance à dominer, il pourrait être compensé par une augmentation de l'efficacité moyenne de l'extraction et des technologies de transformation.
3. Cette supposition ne va pas sans problème. Durant les périodes de recul des prix de l'énergie, les nouvelles technologies peuvent s'avérer plus polluantes que les technologies traditionnelles en raison de leur moindre efficacité énergétique.
4. Ces effets sont également associés à la libéralisation du commerce. En réalité, l'OCDE (1995a) a montré que 75 % des transferts internationaux de technologies provenaient des flux commerciaux et 18 % des flux d'investissement.
5. Pour un traitement global de la question des transferts de technologies, voir CNUCED (1999, chapitre VII), OCDE (2001f, chapitre 6).
6. Sous sa forme la plus simple, l'IDE peut également améliorer l'accès aux ressources financières. Les mauvaises pratiques environnementales s'expliquent parfois par un trop faible apport extérieur de capitaux (OCDE, 1995b). C'est pourquoi on a affirmé que le libre apport de capitaux internationaux, en particulier sous forme d'IDE, participe à la stratégie d'amélioration des conditions environnementales dans les pays en développement. (Panayotou, 2000; Gentry, 1998).
7. Par exemple, Ford Motors, après avoir fait toutes ses usines dans le monde certifier à la norme ISO 14001 (106 sites industriels dans 25 pays), va demander à ses fournisseurs de bien vouloir en faire autant. Ford exige en particulier de ses fournisseurs qu'il mettent au moins un des leurs sites

industriels en conformité avec la norme ISO 14001 avant la fin 2001 et tous ceux de leurs sites qui fournissent des produits à Ford avant le 1^{er} juillet 2003 (« Certification des fournisseurs » disponible sur le site <http://www.ford.com>, consulté le 9/10/2001). ISO 14001 est une norme environnementale par laquelle les auditeurs indépendants évaluent la performance des procédés et systèmes environnementaux.

8. Pour que les données soient comparables, toutes les variables ont été recalées sur l'indice 1990 = 100.
9. Les propriétés de séries chronologiques des variables justifient une telle formulation. Les tests de racine unité indiquent que dans pratiquement tous les cas les variables sont intégrées d'ordre un. Les tests de cointégration de Johansen confirment généralement la présence d'un seul vecteur de cointégration, même si dans certains pays il pourrait y en avoir plus.
10. Les pays pris en compte par ce graphique sont les 71 pays à propos desquels la Banque mondiale donne des indicateurs de pauvreté, à l'exception des 11 membres de l'OPEP et d'autres pays qui s'appuient sur l'exportation d'un petit nombre de matières premières.
11. Les pays représentés par le graphique sont l'Algérie, l'Angola, le Bangladesh, le Botswana, le Brésil, le Chili, la Chine, la Colombie, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, l'Inde, l'Indonésie, le Kenya, la Malaisie, le Mexique, le Maroc, le Nigeria, l'Ouganda, le Pakistan, la Thaïlande et le Venezuela. L'évolution entre 1980 et 1990 et celle entre 1990 et 2000 constituent deux séries de données distinctes. Les données pour la première période ne sont pas disponibles pour tous les pays.

CHAPITRE X

PRINCIPALES MESURES VISANT A ATTIRER ET A TIRER PARTI DE L'IDE : L'EXPERIENCE DE QUELQUES PAYS

Les mesures visant à tirer parti de l'IDE présentent deux facettes, à savoir les mesures dont l'objectif est d'attirer l'IDE et celles qui cherchent à profiter au maximum des avantages liés à la présence d'entreprises étrangères. La capacité à attirer l'IDE dépend plus généralement de l'existence d'un environnement favorable à l'investissement dans le pays d'accueil (et, selon le contexte national et local, d'incitations spécifiques ou de mesures de stimulation de l'investissement).

Certaines des principales caractéristiques d'un environnement favorable ont été exposées dans le chapitre I. En mettant en œuvre un dosage des politiques adéquat, les pouvoirs publics peuvent influencer sur chacune d'elles – à l'exception des facteurs comme la dotation en ressources naturelles et la taille de l'économie locale¹ – afin de rendre leur pays plus attrayant pour les investisseurs étrangers. Les leviers politiques pertinents sont résumés dans la Vue générale ; il s'agit notamment des efforts visant à améliorer la stabilité macro-économique, l'infrastructure physique, financière et technologique, l'ouverture au commerce international, la non-discrimination, et la transparence du cadre politique et juridique. Outre le fait qu'elles rendent le pays d'accueil plus attrayant pour des investisseurs potentiels, la plupart de ces mesures contribueront également à maximiser les avantages liés à la présence d'entreprises étrangères par le biais de leur impact sur la qualité globale du climat dans lequel opèrent les entreprises dans le pays. Ce chapitre se concentre sur l'importance de la transparence, dont on admet généralement qu'elle est – en soi et par rapport à la lutte contre la corruption – le facteur le plus important pour attirer des investissements.

Les lignes d'action envisageables pour tirer profit de la présence d'entreprises étrangères comprennent des mesures génériques axées sur l'amélioration de l'infrastructure, de la technologie et des compétences locales, des mesures spécifiques visant à renforcer l'efficacité et à promouvoir la

concurrence dans le secteur local des entreprises et des mesures relatives aux activités des entreprises étrangères. Cette dernière catégorie comprend notamment l'obligation pour les investisseurs directs étrangers de se conformer à des prescriptions de résultats. La seconde partie de ce chapitre analyse les éléments relatifs à l'efficacité de telles mesures et s'interroge sur le risque que comporte leur mise en application de créer un compromis potentiellement dommageable entre les efforts déployés par les pouvoirs publics pour attirer l'IDE et leurs efforts pour en tirer profit.

X.1 Transparence

Bien qu'il n'existe aucune définition unanimement partagée de la transparence, la majorité devrait s'accorder pour dire qu'au niveau de l'activité des entreprises, un environnement transparent implique nécessairement que les agents économiques disposent des informations essentielles relatives à l'environnement dans lequel ils opèrent et que les coûts engendrés par la recherche d'informations ainsi que les asymétries informationnelles ne représentent pas une charge excessive pour ceux-ci. S'agissant de l'IDE, il existe par conséquent deux sources principales de (manque de) transparence, à savoir les initiatives des pouvoirs publics du pays d'accueil et le degré d'opacité qui règne de façon plus générale dans le secteur local des entreprises.

a) L'importance de la transparence

La définition préliminaire de la transparence proposée précédemment suggère par quels biais un manque de transparence peut avoir des effets dissuasifs sur l'IDE et atténuer les avantages liés à la présence d'entreprises étrangères en entravant le bon fonctionnement du secteur des entreprises du pays d'accueil. Premièrement, l'absence de transparence augmente les risques liés aux activités des entreprises dans le pays d'accueil, ce qui se traduit soit par une augmentation des primes de risque (en cas de valorisation ou de décote d'actifs d'entreprises), soit par des coûts supplémentaires liés à l'obtention d'informations. Deuxièmement, elle augmente le risque d'asymétries informationnelles ; cet aspect particulièrement important pour les nouveaux entrants et profitent généralement aux entreprises déjà présentes sur le marché.

La transparence à elle seule ne constitue pas un motif suffisant pour investir si les conditions du marché ne le justifient pas, mais un manque de transparence aura presque inmanquablement pour effet de dissuader les investisseurs étrangers. Par exemple, les fréquentes récriminations exprimées à l'encontre des tracasseries administratives, de la bureaucratie et des décisions arbitraires sont toutes liées à un manque de transparence. Si les perspectives de rendement sont assez élevées, l'investisseur peut décider de courir le risque,

mais dans de nombreux pays en développement, ce n'est pas le cas. L'absence de transparence peut également déboucher sur une sélection mal avisée des investisseurs, si les entreprises les plus susceptibles d'investir dans un environnement opaque détiennent elles-mêmes des informations privilégiées ou si elles tablent sur leur capacité à influencer les décisions des pouvoirs publics et le gouvernement d'entreprise dans le pays d'accueil.

La transparence n'est pas qu'une question d'accès au marché. Dans le contexte de l'investissement étranger, elle est également importante pour les entreprises étrangères déjà établies sur le marché. Elle offre également une marge de manœuvre plus étendue aux pouvoirs publics des pays d'accueil dans le cadre de leur action relative aux investisseurs étrangers. Les éléments présentés ci-après indiquent que l'opacité et l'imprévisibilité des réglementations imposées par les pouvoirs publics ont un effet plus dissuasif sur les investisseurs que la nature des réglementations même. Un cadre juridique plus efficace et transparent permet aux autorités des pays d'accueil de mettre en œuvre des mesures visant à tirer parti de l'IDE tout en évitant que l'action gouvernementale n'engendre des craintes et des incertitudes inutiles parmi les investisseurs.

Le renforcement de la transparence (dans le cadre ou non d'une réforme des réglementations) permet d'accroître l'efficacité des investissements des entreprises locales et étrangères. Une consultation préliminaire à l'élaboration de règles et une transparence accrue du processus de décision permettront d'accentuer l'engagement de l'investisseur à l'égard de l'économie d'accueil. La transparence se traduit par l'augmentation des entrées de capitaux et elle encourage les entreprises établies à réinvestir (les bénéficiaires réinvestis représentent en effet une part importante du volume total d'IDE). De telles mesures autorisent plus de flexibilité dans la mise en œuvre de stratégies jugées d'intérêt national et réduisent les craintes qu'elles ne se traduisent par une contraction des entrées d'IDE.

En dernier lieu, il faut admettre que si le renforcement de la transparence est dans l'intérêt de tous les pays d'accueil à long terme, il induit des coûts pour les pouvoirs publics à court terme. Fondamentalement, ces coûts peuvent se limiter au « prix à payer pour une bonne gouvernance », mais la mise en place de mécanismes élaborés de partage de l'information, de surveillance et de mise en application peut représenter une charge considérable pour les ressources financières des pouvoirs publics et des entreprises. Bien que ce constat s'applique aux économies parvenues à maturité comme aux pays en développement, les États les plus pauvres sont généralement beaucoup plus sensibles aux coûts engendrés par l'instauration d'une grande transparence.

1) *Transparence de l'environnement des entreprises dans le pays d'accueil*

Comme nous l'avons noté précédemment, l'importance d'une bonne gestion des affaires publiques fondée sur la transparence dans le but d'attirer et de tirer profit d'investissements étrangers trouve son pendant logique dans le secteur privé avec la transparence du système de gouvernement d'entreprise. De même que les pouvoirs publics souhaitent bénéficier de capitaux et de technologies étrangères, une entreprise locale peut tirer partie d'une association avec un investisseur étranger. L'opacité de l'action gouvernementale et de sa mise en oeuvre augmente les risques liés à l'investissement au même titre qu'un manque de transparence dans le secteur des entreprises.

S'agissant des entreprises, la transparence est d'autant plus importante lorsque l'investisseur étranger souhaite, comme c'est souvent le cas, entrer sur un marché en rachetant une entreprise locale. Mais même dans le cas d'investissements dans de nouveaux projets, l'investisseur aura besoin d'informations concernant les fournisseurs, les clients et les concurrents potentiels. L'enquête de l'OCDE sur le climat d'investissement en Russie montre comment l'absence de normes de transparence satisfaisantes dans le secteur des entreprises décourage les investissements.

« Le défaut de transparence dans ce domaine risque de gêner les investisseurs potentiels cherchant à identifier exactement ceux qui influencent et contrôlent le comportement des entreprises, ou tout bonnement d'empêcher cette identification. Dans bien des cas, les investisseurs seront en quête d'informations sur la propriété et le contrôle de sociétés importantes qui opèrent sur un marché donné comme concurrentes, fournisseurs ou clientes » (OCDE, 2001c).

2) *Transparence de l'action gouvernementale*

On peut dire que la transparence de l'action gouvernementale présente des aspects statiques, inter-temporels et dynamiques. Pour ce qui est de l'aspect statique, on s'accorde sur la nécessité d'établir des cadres juridique et réglementaire formels rigoureusement appliqués comme condition indispensable à la transparence, ainsi que sur l'idée que la transparence doit s'étendre à tous les aspects du processus administratif qui régissent l'IDE (comme les autorisations, le dispositif réglementaire relatif aux entreprises établies, le règlement de différends et la fiscalité).

L'aspect inter-temporel, dit « transparence *ex ante* », renvoie au degré de visibilité qu'ont les investisseurs concernant les futures modifications juridiques

et réglementaires. En effet, la transparence n'implique pas l'immutabilité du dispositif réglementaire, mais elle suppose que les entreprises aient accès à autant d'informations et fassent l'objet d'autant de consultations préliminaires que les processus d'action gouvernementale du pays d'accueil l'autorisent. Un autre aspect est la non-discrimination ; dans la mesure où les entreprises locales sont souvent plus au fait des intentions des autorités, l'accès équitable à l'information de toutes les parties constitue une tâche particulièrement délicate pour les pouvoirs publics.

S'agissant de l'aspect dynamique, la transparence peut être un moyen d'améliorer les réglementations. Elle impose une discipline aux autorités et, partant, fait partie intégrante d'une bonne gestion des affaires publiques et d'une réforme de la réglementation. Une transparence accrue constitue un moyen de juger de l'efficacité des mesures mises en œuvre. Elle permet aux parties intéressées d'avoir une approche analytique et met en évidence les règles redondantes, inefficaces ou incohérentes. En contribuant au renforcement de l'efficacité des réglementations, la transparence garantit l'adéquation du cadre réglementaire avec les objectifs de l'action gouvernementale.

3) *Discrimination et corruption*

Bien que la transparence n'exclue pas que les pouvoirs publics du pays d'accueil favorisent les entreprises locales par rapport aux entreprises étrangères, seul un degré de transparence adéquat peut assurer des conditions parfaitement équitables aux investisseurs. Les entreprises bénéficiant d'un accès privilégié à l'information ou ayant le pouvoir d'influencer des décisions administratives arbitraires, disposent d'un avantage considérable par rapport aux autres entreprises. Dans la plupart des cas, ces entreprises privilégiées sont de grands conglomérats locaux, bien que de gros investisseurs étrangers soient quelquefois en mesure d'influencer des décisions. Les petites entreprises, locales ou étrangères, seront presque systématiquement désavantagées, car elles sont moins aptes à supporter les coûts supplémentaires engendrés par l'exercice de leurs activités dans un cadre réglementaire opaque. La transparence réduit également les possibilités de corruption et d'intercession en faveur d'intérêts particuliers. Une étude sur les pratiques douanières dans les pays en développement fait apparaître que « les systèmes et les procédures semblent avoir évolué vers une maximisation des étapes et des autorisations nécessaires de façon à créer autant d'opportunités de négociation que possible entre les commerçants et les autorités douanières » [Cunningham (1996) cité par Finger et Shuler, 2000].

Pour ce qui est de la corruption, elle n'est pas transparente par définition et, par conséquent, un investisseur potentiel ne peut *a priori* évaluer

précisément ni ses coûts ni les conséquences du non-paiement de pots-de-vin. Un récent rapport de l'OCDE conclut « à partir de données collectées sur 28 pays [que], plus que la corruption elle-même, c'est l'incertitude liée à l'instabilité des règles administratives, dont la corruption n'est qu'un élément parmi d'autres, qui affecte négativement les investissements » (OCDE, 2000a).

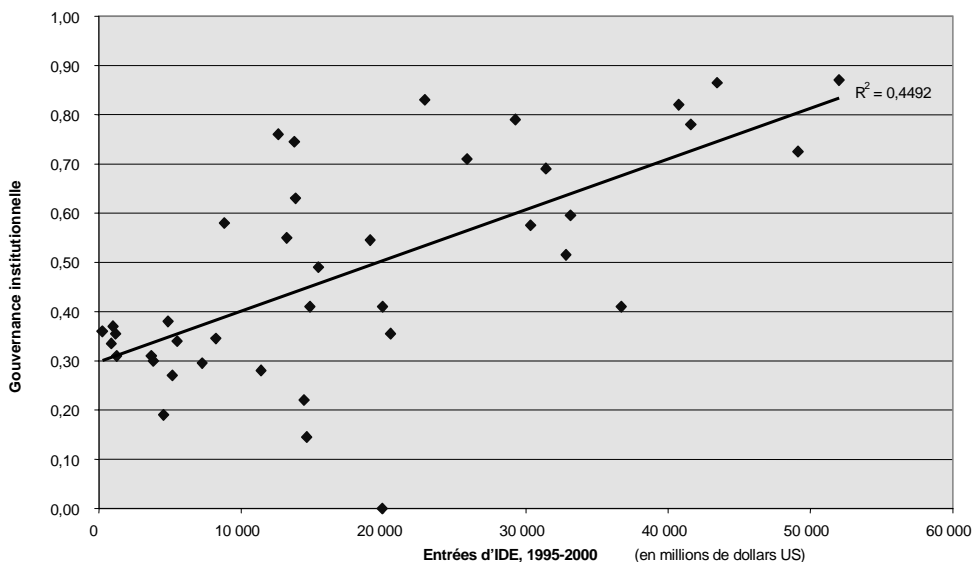
b) *Transparence et IDE : quelques exemples de pays*

De par sa nature, la transparence est difficilement quantifiable et ne peut pas être isolée d'autres aspects de l'action gouvernementale influant sur l'IDE. Compte tenu des liens entre le cadre réglementaire d'un pays et la transparence de l'action gouvernementale, il faut se concentrer à la fois sur la nature des règles applicables à l'investissement étranger et sur le degré de transparence caractérisant leur mise en application.

Des études indiquent que les conditions dans lesquelles opèrent les entreprises restent souvent opaques, même après que les pouvoirs publics se sont engagés dans la voie de la clarification de leur action, simplement parce que dans les faits, ces mesures ne sont pas appliquées. Cela étant, à l'exception des cas où les autorités du pays d'accueil interdisent purement et simplement l'accès du marché aux entreprises étrangères, l'application de règles adéquates est susceptible d'influer plus fortement sur la perception des investisseurs que la réglementation en elle-même. Le traitement national par exemple peut être inscrit dans la législation de nombreux pays, mais si les entreprises étrangères sont effectivement dissuadées par des décisions discrétionnaires des autorités locales compétentes, les investisseurs percevront l'arbitraire de telles décisions comme étant tout aussi restrictif qu'une interdiction pure et simple des investissements étrangers.

Cet aspect est clairement mis en évidence dans une étude portant sur 55 pays développés et en développement, qui conclut que « l'amélioration du fonctionnement des systèmes de réglementation et de gouvernance ainsi que de leur mise en application, semble être beaucoup plus importante que l'origine juridique en elle-même en termes d'impact sur le développement » (Chan-Lee et Ahn, 2001). Cette étude sur la qualité informationnelle des systèmes financiers et le développement économique, novatrice en de nombreux aspects, élabore des indices concernant divers aspects de la transparence pour les 55 pays. Dans le contexte de l'IDE, on s'intéressera particulièrement à l'indice qui mesure la gouvernance institutionnelle² (Schéma X.1).

Graphique X.1. La relation entre les entrées d'IDE et la qualité de la gouvernance institutionnelle⁽¹⁾



(1) Seuls les pays dont les entrées cumulées sont inférieures à 60 milliards de dollars US depuis 1995 sont pris en compte de façon à focaliser sur les pays en développement et les petits pays.

Source : basé sur des données relatives à la gouvernance institutionnelle fournies par Chan-Lee et Ahn (2001).

Les entrées d'IDE varient considérablement, même à indice de gouvernance institutionnelle égal – comme on peut s'y attendre compte tenu de la multiplicité des facteurs influant sur les décisions d'investissement – mais dans l'ensemble, il existe à l'évidence une relation positive entre la qualité de la gouvernance institutionnelle et le volume des entrées d'IDE. Par conséquent, les pays où le droit est respecté et appliqué, où la corruption et la concentration de la propriété sont les plus faibles, sont ceux qui attirent le plus d'investissements.

1) Exemples de pays

L'une des études de cas les plus intéressantes concerne la **Chine**, dont les mesures en matière d'IDE ont été citées dans de nombreuses publications en tant qu'exemple des vertus du renforcement de la transparence, mais aussi afin

de mettre en évidence les domaines où subsistent des problèmes. L'encadré X.1 synthétise brièvement quelques-uns de ces aspects.

Encadré X.1. L'expérience chinoise

L'environnement dans lequel opèrent les entreprises est devenu beaucoup plus transparent depuis que Deng Xiaoping a lancé son programme de réforme et d'ouverture de l'économie chinoise à la fin de 1978, mais le traitement des entreprises privées se base encore largement sur les réseaux de relations plutôt que sur le droit.

Les lois comme celle sur les co-entreprises ont été mises en place à la hâte afin de prendre en compte de nouvelles formes d'entreprise. Au départ, ces lois étaient très schématiques, se résumant souvent à quelques pages de stipulations générales. Depuis, le droit commercial est devenu de plus en plus complexe et précis. Les tribunaux, qui avaient quasiment cessé toute activité dans les années 70 par suite de la politisation totale de la loi, ont recommencé à se développer dans les années 80 avec la formation et la nomination d'avocats et de juges. Cela étant, l'application de la loi en Chine reste sous le contrôle des dirigeants du parti communiste à tous les niveaux et il serait plus juste de parler des droits de l'État que d'un État de droit.

Les réglementations régissant les entrées d'IDE illustrent ce problème. Les administrations locales, comme les Zones économiques spéciales du sud de la Chine et d'autres régions côtières ouvertes, ont le pouvoir d'approuver l'implantation d'entreprises étrangères dans la limite des quotas fixés, mais le processus d'autorisation n'est pas toujours complètement transparent. Dans les années 80, il était souvent nécessaire qu'une entreprise étrangère passe plusieurs années à nouer des relations avec les autorités locales avant de pouvoir s'assurer une telle autorisation, bien que cette pratique ne soit plus une nécessité (du moins dans les régions les plus développées) depuis quelques années. La frontière entre les pouvoirs d'autorisation du gouvernement central et des administrations locales est également plus floue que ne le laissent penser les réglementations.

L'opacité a fait place à la transparence, mais bien que les informations soient plus facilement accessibles, elles ne sont pas toujours fiables. Avant le début des réformes, la majeure partie du pays était fermée aux étrangers et les statistiques économiques étaient pour la plupart classées top secret. La totalité du territoire (en dehors des exceptions habituelles) est désormais ouverte à tous, et le Bureau national des statistiques a publié de volumineux registres contenant les statistiques socio-économiques des vingt dernières années. De sérieux problèmes subsistent néanmoins au niveau de séries statistiques importantes comme la croissance annuel du PIB, le chômage et le ratio de créances douteuses.

L'entrée de la Chine dans l'OMC en décembre 2001 a renforcé les pressions en faveur de la transparence concernant les lois et les réglementations relatives aux engagements pris vis-à-vis des partenaires de la Chine dans le cadre de l'OMC dans un premier temps, puis, inévitablement, concernant tous les aspects liés aux activités commerciales d'entités étrangères en Chine. Des dirigeants comme le Premier ministre Zhu Rongji, déterminés à utiliser la concurrence étrangère pour réformer les entreprises d'État inefficaces, vont s'efforcer d'atteindre le degré de transparence attendu.

Contre ces dirigeants s'élèvent des voix protectionnistes en faveur du développement de « fleurons nationaux » ou défendant simplement le niveau de vie des salariés de secteurs aux effectifs pléthoriques. Les dirigeants locaux, pressés par le gouvernement de transférer une part plus importante de leurs rentrées fiscales à l'administration centrale, soutiennent souvent un tel protectionnisme (souvent régional autant que national), et préfèrent conserver leur marge de manœuvre dans la détermination de la fiscalité régionale par exemple. Un autre ennemi de taille de la transparence à tous les niveaux de l'appareil gouvernemental est la corruption.

Des progrès marquants ont été réalisés en matière de transparence ces dernières années, mais l'opacité continuera de régner dans de nombreux domaines tant que le respect du droit ne sera pas solidement enraciné.

On peut dire que **la Russie** offre l'un des exemples les plus éloquents de la divergence entre réglementation et application des règles. Une récente enquête de l'OCDE sur le climat d'investissement en Russie conclut que le cadre juridique et réglementaire fondé sur des textes, bien qu'approprié par ailleurs, est constamment compromis par des défaillances au niveau de l'application et de la mise en vigueur des règles.

En Russie, les entreprises n'évoluent pas dans un espace économique unifié. L'absence des conditions nécessaires à une véritable concurrence résulte de la multitude de barrières administratives auxquelles se heurtent les investisseurs, particulièrement au niveau régional, souvent au mépris de la législation et de la réglementation fédérales. On peut citer comme exemples les obstacles imprévisibles que doivent surmonter les investisseurs au niveau fédéral, le retrait inopiné de fréquences attribuées à des sociétés de télécommunications ou la soudaine modification des tarifs de transport de marchandises par rail, qui servaient de base aux calculs de faisabilité. Dans les régions, on trouve de nombreux exemples, tels que l'exigence soudaine de licences ou d'autorisations, de frais de licence excédant les dispositions légales, d'impositions résultant de tractations plutôt que de textes, de contributions « volontaires » au profit de fonds

extrabudgétaires, etc. En outre, dans les régions, les formalités d'obtention de permis et les autres démarches administratives sont si lourdes que les sociétés spécialisées qui se créent pour aider les nouvelles entreprises à les mener à bien deviennent un nouveau secteur de croissance (OCDE, 2001c).

Ces problèmes de transparence évidents constituent très certainement l'une des principales raisons pour lesquelles la Russie, en dépit de son important marché intérieur, de l'abondance de matières premières, de la main-d'œuvre qualifiée dont elle dispose et de sa proximité par rapport à l'Europe, ne fait même pas partie des 30 principaux pays de destination de l'IDE dans le monde³. Il est significatif que l'investissement national soit tout aussi faible que l'investissement étranger, indiquant que les investisseurs locaux sont découragés par le manque de transparence au même titre que les investisseurs étrangers.

L'**Inde** est également un pays qui présente un grand nombre d'avantages potentiels pour les multinationales – un marché important, de nombreux anglophones et une main-d'œuvre qualifiée dans certains secteurs – mais qui n'a pourtant pas toujours été en mesure d'offrir aux investisseurs le niveau de transparence attendu. Par exemple, alors que les pouvoirs publics proposent des procédures d'autorisation rapides dans certains secteurs prioritaires, tous les autres investisseurs étrangers doivent passer par le *Foreign Investment Promotion Board* (Office de promotion de l'investissement étranger) et par le *Secretariat for Industrial Approvals* (Secrétariat pour les autorisations industrielles). Dans la mesure où il n'existe aucune règle de base pour décider de l'autorisation d'un investissement, cette dernière fait l'objet de tractations et relève, en fin de compte, du bon vouloir des pouvoirs publics. Conjugée à d'autres sources d'opacité, cette situation contribue à créer une grande incertitude concernant l'engagement du pays sur la voie de l'ouverture de la politique de l'investissement et on peut penser qu'elle pénalise les sociétés étrangères vis-à-vis de leurs concurrents locaux. La capacité de l'Inde à attirer l'IDE ne peut être uniquement imputée à cette opacité, car d'importantes restrictions et une résistance considérable à l'investissement étranger subsistent, mais il faut noter que l'Inde n'occupe que la 39^e place en termes d'entrées d'IDE au cours de la dernière décennie.

Un autre exemple est l'**Ukraine**. Un récent *Examen des politiques d'investissement de l'OCDE* sur l'Ukraine a démontré que la stabilité et la transparence étaient plus importantes pour les investisseurs que le niveau de réglementation même de l'économie. Un sondage mené auprès de 20 investisseurs allemands en Ukraine a placé l'incertitude juridique en première place en termes de potentiel de dissuasion, suivi à la troisième place

par l'échec du gouvernement à respecter ses engagements. Un sondage similaire mené auprès de cabinets juridiques et comptables et de sociétés de conseil conclut que « les failles importantes dans la législation de l'Ukraine importe moins que le climat général de manque de transparence et d'insécurité caractérisé par une application arbitraire et souvent rétroactive d'une législation en constante évolution ». Une autre enquête a placé l'instabilité et la lourdeur des ainsi que l'ambiguïté du régime juridique en tête des inquiétudes des investisseurs (OCDE, 2001e).

c) *Un exemple : améliorer la transparence du processus d'autorisation*

Fondamentalement, dans de nombreux pays en développement, le problème de transparence est lié au processus d'autorisation de l'IDE. Les pays cités précédemment sont loin d'être les seuls à autoriser l'accès au marché au cas par cas, en fonction de critères qui sont souvent des moins clairs. Même dans un climat d'investissement relativement libéral où l'investissement fait l'objet d'une concurrence active, le processus d'autorisation peut être lourd et opaque. Une étude sur l'investissement au Ghana conclut qu'en tenant compte du nombre d'instances gouvernementales impliquées et du nombre de succès et d'échecs successifs, il faudrait à un investisseur qui suivrait toutes les procédures un an et demi à deux ans pour en venir à bout (FIAS, 1997).

Les autorisations multiples et le pouvoir discrétionnaire des administrations augmentent l'incertitude des investisseurs. Une façon de contourner ce problème est de créer une agence d'investissement qui soit en mesure d'assumer la responsabilité, en dernier ressort, de la procédure d'autorisation en fonction de critères clairs. Cette solution connaît toutefois des limites dans la mesure où l'IDE implique de nombreuses questions d'ordre juridique qui ne peuvent être traitées par une telle agence (comme les permis de construire, les certificats de douanes ou les procédures d'obtention de visa). En outre, bien que de nombreux pays en développement aient créé des agences de promotion de l'investissement, elles n'ont pas toutes obtenu de bons résultats, principalement en raison de la réticence des pouvoirs publics à leur accorder une marge de manœuvre administrative suffisante. Une agence d'investissement sans pouvoir de décision ne devient qu'une étape supplémentaire plutôt que l'étape unique. Souvent, l'agence de promotion de l'investissement n'est qu'une instance d'autorisation réorganisée qui ne se défait pas de son habitude d'être contrôlée, et même lorsqu'elle détient un pouvoir sur d'autres administrations, il faut quelquefois soumettre des candidatures multiples.

Certains pays en développement (dont l'Inde et l'Indonésie) disposent de systèmes d'autorisation automatique dans les secteurs ouverts à l'investissement, mais on peut dire que souvent, ces dispositifs ne sont en réalité

que des procédures d'autorisation simplifiées assorties de délais restreints et de critères relativement objectifs (FIAS, 1997). Mais en fait, la stipulation de délais d'autorisation d'investissements peut augmenter l'efficacité du processus. Par exemple, une étude sur les Philippines indique que l'obligation de traiter les candidatures en 20 jours a permis de forcer le *Board of Investment* (Office de l'investissement) à rationaliser son processus d'autorisation en réduisant les formalités administratives (OCDE, 1999a). D'importants efforts, couronnés de succès dans l'ensemble, ont été déployés par l'Ouganda dans les années 90 afin d'améliorer le fonctionnement de son agence d'investissement de manière similaire (CNUCED/ICC, 2001).

Le *Economic Development Board* (EDB – Office de développement économique) de **Singapour** est considéré par beaucoup comme une illustration des pratiques exemplaires en matière de transparence et d'efficacité. A la faveur d'une forte volonté politique des pouvoirs publics d'attirer des investissements étrangers, l'EDB n'a pas eu à partager son pouvoir de décision avec d'autres agences ou ministères et a par conséquent pu présenter des règles claires et cohérentes aux investisseurs potentiels. Bien que l'EDB se montre accueillant vis-à-vis des investisseurs, son approche n'est pas permissive. Il dispose en effet d'un système de surveillance plus strict que dans beaucoup d'autres pays développés et en développement. Mais cette surveillance n'a pas dissuadé les investisseurs, précisément parce qu'elle repose sur des critères transparents, établis d'un commun accord et stables (Wells et Wint, 1991).

d) L'IDE peut-il favoriser la transparence ?

Les éléments présentés ci-avant laissent à penser que les investisseurs étrangers réagissent positivement à une amélioration de la transparence. Les pays en développement disposant de réglementations plus transparentes tendent, en moyenne, à bénéficier de plus d'entrées d'IDE. Mais la relation entre la transparence et l'IDE n'est pas à sens unique : la présence d'entreprises étrangères peut contribuer à favoriser la transparence dans le pays d'accueil. Elle peut encourager l'ouverture de la gestion des affaires publiques et la mise en place de pratiques exemplaires en matière de transparence dans le secteur des entreprises ; elle peut également favoriser la lutte contre la corruption. En informant ouvertement les autorités du pays d'accueil de leurs transactions (dans le domaine financier ou autre), les filiales étrangères dans les pays en développement peuvent encourager une plus grande transparence fiscale et diminuer les possibilités de corruption.

Parmi les exemples récents d'entreprises étrangères ayant joué un rôle favorable à cet égard, une compagnie minière implantée dans un pays membre de l'OCDE et opérant dans une région d'Indonésie a décidé de dévoiler le

montant de ses impôts. De même, deux sociétés pétrolières ayant leur siège dans des pays de l'OCDE ont divulgué les paiements effectués en Angola (fournissant, pour l'une d'entre elles, « des informations techniques et financières précises » au FMI et à la Banque mondiale). Dans ce dernier cas, la divulgation de ces informations s'est heurtée au mécontentement du pays d'accueil.

Les filiales étrangères d'entreprises multinationales peuvent également contribuer à renforcer la transparence au sein du secteur des entreprises des pays d'accueil. Par exemple, les entreprises étrangères publient souvent des comptes plus détaillés que ne l'exigent les règles comptables en vigueur dans le pays d'accueil, encourageant ainsi l'adoption de pratiques exemplaires par les entreprises locales. Selon un récent rapport de Banque asiatique de développement (BAsD) « l'expérience montre que l'instauration d'un dispositif réglementaire solide nécessite des normes comptables rigoureuses..., essentielles à la transparence (dans la mesure où elles servent d'interface entre les règles et leur application) » (Chan-Lee et Ahn, 2001). Ces informations financières peuvent également utilement servir de référence à d'autres investisseurs potentiels.

En dernier lieu, comme les pouvoirs publics de pays d'origine et des organisations non gouvernementales ont pu s'en rendre compte, les sociétés étrangères peuvent aussi être utilisées afin de promouvoir la responsabilisation des entreprises et d'autres normes de bonne conduite dans les pays d'accueil. La Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales par exemple, peut servir à veiller à ce que les filiales étrangères réduisent plutôt qu'elles n'encouragent la culture de la corruption dans de nombreux pays en développement. La Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales comprend une série de dispositions relatives à la bonne conduite des entreprises dans les pays d'accueil.

X.2 Les prescriptions de résultats

Les prescriptions de résultats sont des mesures prises par les pouvoirs publics des pays d'accueil influant sur les activités d'entreprises étrangères dans l'économie d'accueil, notamment, mais pas exclusivement, des mesures visant les investissements liés au commerce. Bien qu'elles puissent prendre différentes formes, les principales obligations portent sur le contenu local, les co-entreprises (ou les prises de participation dans des entreprises locales), les exportations, la technologie et l'emploi. Toutes sont conçues pour accroître les avantages et minimiser les coûts liés à la présence d'entreprises multinationales étrangères. Les quatre premières catégories d'obligation sont analysées ci-après.

Les obligations d'exportation et de contenu local visent en partie à réduire le risque que les investissements ne provoquent une détérioration de la balance des paiements courants. En outre, les obligations portant sur la nature des exportations peuvent faire partie des efforts déployés par les pouvoirs publics afin de stimuler la compétitivité à long terme des entreprises de l'économie d'accueil, tandis que la motivation secondaire des obligations de contenu local peut être l'emploi. L'obligation faite à l'investisseur d'entrer sur le marché en créant une co-entreprise avec une entreprise locale a été justifiée comme un moyen de garantir le renforcement des liens entre l'investisseur et l'économie d'accueil et de permettre aux investisseurs locaux de s'approprier une partie des rentes économiques de la société étrangère. L'obligation de transfert technologique est considérée comme un moyen de promouvoir le développement d'une industrie locale compétitive.

Il y a peu d'éléments concrets permettant de mesurer l'étendue des prescriptions de résultats. La principale étude la plus fréquemment citée a été menée au début des années 80 par le *US Department of Commerce* (Département du commerce des États-Unis) et ne couvre que les filiales d'entreprises ayant leur siège aux États-Unis. À l'époque, la plupart des prescriptions de performances étaient imposées par un petit groupe de pays, qui n'en étaient pas moins des destinations importantes de l'IDE américain. Parmi les secteurs les plus restrictifs, il y avait les équipements de transport, notamment en matière d'obligations de contenu local, les produits chimiques et les équipements électroniques, surtout en termes d'obligations de transfert technologique.

Un certain nombre d'éléments émanent également du fait que dans le cadre de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC), certains types de prescriptions de résultats sont interdits (comme les restrictions à l'exportation ou les règles de compensation des exportations et des importations). Les membres de l'OMC sont obligés de notifier le Conseil du commerce de marchandises de toute mesure non conforme. Actuellement, les notifications, résumées dans le tableau X.1, concernent essentiellement les obligations de contenu local. Bien que de nombreux pays imposent des restrictions horizontales d'ordre général, près de la moitié des notifications sont spécifiquement liées au secteur de l'automobile. Seuls 26 pays ont fait état d'obligations de résultats non conformes à l'Accord sur les MIC et beaucoup ont été abrogées depuis. Seuls 10 membres ont demandé une extension de la période transitoire avant l'abrogation de ces mesures et six imposaient des restrictions dans le secteur de l'automobile. Le nombre de prescriptions de résultats affectant le commerce est donc limité et en diminution.

**Tableau X.1 Obligation de contenu local et autres restrictions notifiées
à l'OMC dans le cadre de l'Accord sur les MIC**

Restriction	Secteur		
	Automobile	Général	Autre
Contenu local	Argentine	Costa Rica	Barbade
	Chili	République dominicaine	Bolivie
	Équateur	Malaisie	Colombie
	Indonésie	Pakistan	Cuba
	Malaisie	Roumanie	Chypre
	Philippines		Indonésie
	Afrique du Sud		Pérou
	Thaïlande		Philippines
	Uruguay		Pologne
	Venezuela		Afrique du Sud
			Thaïlande
Non spécifiée ou autre restriction	Mexique	Égypte	Inde
		Nigeria	
		Ouganda	

Source : CNUCED.

a) *L'efficacité des prescriptions de résultats*

L'efficacité de mesures devrait être évaluée à deux niveaux. Premièrement, encouragent-elles ou découragent-elles l'investissement étranger ? Deuxièmement, atteignent-elles leur objectif en termes de développement ? Les gouvernements qui souhaitent imposer des obligations aux investisseurs doivent trouver l'équilibre entre attirer des investissements et en maximiser les bénéfiques pour l'économie d'accueil⁴.

Si les investisseurs ont continué d'investir dans certains cas malgré les prescriptions de résultats, c'est parce qu'ils les considèrent comme la contrepartie de certains avantages offerts par le pays d'accueil. Fondamentalement, ces « avantages » peuvent prendre deux formes : un accès privilégié aux marchés du pays d'accueil, aux matières premières et à une main-d'œuvre peu onéreuse ainsi que les incitations à l'IDE du pays d'accueil. Il s'ensuit que les pays qui sont grands, productifs ou riches disposent d'une marge de manœuvre plus importante que les autres pour imposer des prescriptions de résultats. En d'autres termes, l'impact dissuasif des obligations n'est pas systématique selon les pays.

De même, toutes les prescriptions de résultats n'ont pas le même impact potentiel sur les décisions d'investissement : celui-ci varie selon les secteurs et les motifs d'investissement. Dans certains secteurs comme les produits pharmaceutiques ou l'électronique, dans lesquelles la technologie est à la clé de la compétitivité, les investisseurs étrangers sont susceptibles de s'opposer farouchement à toute tentative des pouvoirs publics du pays d'accueil visant augmenter les retombées technologiques en faveur des entreprises locales (obligations relatives au transfert technologique ou à la création de co-entreprises). Pour les investisseurs désireux d'exporter vers le marché mondial dans des secteurs caractérisés par des économies d'échelle, les obligations de contenu local imposant un volume de production ne permettant pas de telles économies sont susceptibles de nuire à la compétitivité du site d'exportation. Pour ce qui est des investisseurs qui cherchent à accéder au marché local dans des secteurs impliquant des technologies normalisées, les prescriptions de résultats sont probablement moins gênantes mais aussi plus répandues.

1) *Contenu local*

En raison du coût et du temps nécessaires pour trouver un fournisseur local fiable, les investisseurs étrangers commencent souvent par importer les intrants de leur production (voir chapitre IV). Bien que la part de production locale tende à augmenter avec le temps, certains affirment que l'obligation de contenu local accélère ce processus. De telles obligations offrent surtout une certaine protection de marché aux fournisseurs locaux et peuvent par conséquent être considérées comme une extension des stratégies de protection des industries naissantes. Les obligations de contenu local font par conséquent l'objet des mêmes critiques, dans l'ensemble, que les mesures de protection des industries naissantes : elles provoquent la dépendance des producteurs qui, inefficients, sont incapables de faire face à la concurrence sur les marchés mondiaux. De telles règles sont particulièrement répandues dans le secteur automobile, comme on l'a vu dans le tableau X.1.

Bien que les obligations de contenu local soient graduellement supprimées dans le cadre de l'accord sur les MIC, certains pays en développement continuent d'y être favorables. Dans le cadre de l'OMC, des dirigeants indiens ont affirmé qu'elles constituent un outil nécessaire pour les pays en développement. Selon eux, de telles obligations stimulent le développement et la modernisation d'activités économiques locales dans les secteurs des matières premières et des intrants intermédiaires ; elles préservent les réserves de change ; et assurent des liens entre les entreprises locales et étrangères (OMC, 1999).

Une étude de cas pertinente est la participation du Japon au projet automobile Maruthi en Inde. Balasubramanyam (2001) se sert de cet exemple pour illustrer comment les obligations de contenu local peuvent contribuer à atteindre des objectifs de développement. Selon cette étude,

« ...l'entreprise japonaise sous-traite l'approvisionnement de composants à des fournisseurs locaux, met à leur disposition les plans et le savoir-faire nécessaires et stipule que le prix payé pour les composants sera ramené au niveau de ceux des marchés internationaux après une période spécifiée. Ce système offre aux industries d'amont naissantes tous les éléments nécessaires à leur croissance et laisse périlcliter les fournisseurs qui n'y parviennent dans un délai raisonnable ».

Il faut néanmoins souligner trois points. Premièrement, les relations entre les fournisseurs et l'entreprise japonaise sont similaires à celles que l'on observe sur tous les marchés où de telles entreprises opèrent et il n'est donc pas évident que les obligations de contenu local aient joué un rôle autre que celui d'accélérer le processus. Deuxièmement, l'investisseur japonais a bénéficié d'un accès privilégié au second marché le plus peuplé du monde et peut donc avoir été enclin à accepter des prescriptions qui n'auraient pas été acceptables en temps normal. Troisièmement, il reste à prouver que le projet a donné naissance à une industrie de composants viable et compétitive sur le plan international.

D'autres études de cas tendent à nuancer l'efficacité de règles de contenu local en termes d'amélioration de la productivité des entreprises locales. Une des premières études des Nations Unies a constaté que sur les marchés qui ne sont pas très exposés à la concurrence de produits importés, le recours prolongé à des obligations de contenu local se traduit par le coût élevé et la mauvaise qualité de la production ainsi que par le manque de compétitivité des industries d'amont. Une étude plus récente sur l'IDE en Chine a conclu que bien que les obligations de contenu local aient favorisé des fournisseurs locaux, ces entreprises tendaient à être caractérisées par un manque d'efficacité et des coûts de production élevés (Xia et Lu, 2001, cité dans CNUCED, 2001c). Lorsque des études ont trouvé des éléments positifs, les pays d'accueil avaient généralement une grande capacité d'absorption technologique (la Corée ou le Taïpeh chinois) ou des marchés intérieurs suffisamment grands pour permettre des économies d'échelle (Brésil ou Mexique).

Ces études ne tiennent pas compte de l'impact dissuasif de telles obligations sur des investisseurs étrangers potentiels. Pour les investisseurs désireux d'alimenter le marché local, ces obligations ne constituent pas

nécessairement un frein à l'investissement, si tant est qu'ils puissent espérer jouir d'une amorce de monopole dans le pays d'accueil et, partant, de bénéfices importants afin de compenser leurs coûts plus élevés. Les entreprises étrangères seront de toute façon incitées à trouver des fournisseurs locaux dans la plupart des cas en raison du coût inférieur des intrants locaux par rapport aux intrants importés, notamment pour l'achat de certains services. Même dans ces cas, les obligations de contenu local devraient être introduites progressivement afin de permettre aux investisseurs de trouver et de favoriser le développement de fournisseurs locaux.

Pour les investisseurs cherchant à exporter sur le marché concurrentiel mondial, les obligations de contenu local sont susceptibles de rendre trop coûteuse l'implantation de sites de production dans la plupart des pays en développement, à moins qu'il n'existe déjà une industrie d'amont compétitive ou si des fournisseurs étrangers souhaitent également s'implanter sur ce marché. C'est pour cette raison que de nombreux pays en développement exemptent les exportateurs des prescriptions de résultats habituelles.

2) *Obligations d'exportation*

Les pouvoirs publics de la plupart des pays en développement sont conscients de la nécessité de participer au processus continu d'intégration du commerce et d'utiliser la présence d'entreprises étrangères à cette fin. Traditionnellement, cela se faisait en imposant une obligation d'exportation sous une forme quelconque aux filiales d'entreprises étrangères. Cette méthode disparaissant progressivement, de nombreux pays recourent désormais à des incitations directes ou offrent d'autres avantages aux entreprises qui exportent une part déterminée de leur production. L'illustration la plus évidente de cette approche sont les zones franches industrielles d'exportation (ZFIE), qui offrent de nombreux avantages inaccessibles aux entreprises implantées en dehors de ces zones, mais où il existe, par définition, une obligation d'exportation.

De façon plus générale, la plupart des pays en développement incitent les filiales étrangères à exporter d'une manière ou d'une autre. A l'instar d'autres prescriptions de résultats, ces incitations vont de la protection de marché (comme en Malaisie dans le cas de Proton) aux participations majoritaires (en Inde et en Malaisie par exemple), en passant par la multiplication des possibilités d'exemption des tarifs douaniers sur les importations (Thaïlande). L'impact des obligations d'exportation sur le développement du pays d'accueil dépend de ces mesures d'incitation. Comme on l'a vu dans le chapitre IV, dans de nombreux cas, il a été très difficile de créer un lien entre les ZFIE et l'économie locale, notamment parce qu'elles se situent dans des territoires douaniers distincts. De même, ces incitations peuvent quelquefois être très

coûteuses pour le pays d'accueil et correspondre à une subvention à l'exportation implicite pour la filiale⁵.

En dernier lieu, certaines études affirment que le fait que des entreprises étrangères n'exportent pas peut résulter d'erreurs stratégiques de multinationales, qui empêchent leurs filiales d'exporter alors qu'elles auraient un intérêt économique à le faire (Moran, 1998 par exemple). Dans ce cas, les obligations d'exportation peuvent contribuer de façon essentielle à encourager les multinationales à intégrer leurs filiales implantées dans des pays en développement ou en transition à leurs stratégies d'approvisionnement. L'étude de Moran cite le secteur de l'automobile au Mexique, au Brésil et en Thaïlande, ainsi que l'électronique et la pétrochimie dans plusieurs pays pour montrer que de telles mesures peuvent avoir un impact positif sur la richesse des multinationales et du pays d'accueil.

Cela étant, sans nier que ces facteurs aient joué un rôle dans certains cas, il n'est pas évident que l'on puisse généraliser leur impact. En particulier, les mesures efficaces pour un pays ne vont pas fonctionner si tous les pays adoptent la même stratégie dans le même secteur. En outre, sauf dans le cas d'obligations d'exportation générales, les pouvoirs publics sont obligés de choisir les secteurs à privilégier en termes d'exportations, ce qui risque de se traduire par une mauvaise répartition des ressources au sein de l'économie.

3) *Transfert technologique*

Pour tenter de dissocier la technologie de l'IDE et d'augmenter les retombées positives en faveur des entreprises locales, les pouvoirs publics des pays d'accueil ont quelquefois imposé aux filiales étrangères des obligations légales de transfert de technologies ou ont, à l'instar de l'Inde, encouragé l'octroi de licences technologiques plutôt que l'investissement direct. Les deux pays souvent mentionnés dans ce contexte sont la Corée et le Japon ; de nombreuses études se sont penchées sur l'efficacité de l'octroi de licences technologiques par rapport aux objectifs fixés par ces pays.

Il faut toutefois émettre quelques réserves concernant ce débat. Le Japon et la Corée ont de toute évidence acquis des compétences technologiques et sont devenus compétitifs sur le plan international dans de nombreux secteurs, mais dans les deux pays, cette approche a échoué dans certains secteurs. Il faut comparer les succès obtenus aux résultats qui auraient pu être atteints par une approche alternative. En outre, les deux pays ont fait preuve d'une grande capacité d'absorption des technologies étrangères et disposaient de marchés suffisamment importants pour attirer des entreprises multinationales étrangères. De manière significative, ils ont également veillé à ce que les entreprises locales

soient, à terme, confrontées à une forte concurrence afin de favoriser une modernisation rapide.

L'exemple de l'Inde est probablement plus pertinent (encadré X.2) ; la Chine a également imposé un certain degré de transfert technologique aux entreprises étrangères dans le secteur automobile. La conclusion qui ressort des nombreuses études empiriques sur les obligations d'octroi de licences technologiques – comme la faible protection de la propriété intellectuelle et les prescriptions relatives aux co-entreprises – est que de telles obligations incitent généralement les multinationales à transférer des technologies plus anciennes, voire dépassées. Dans certains cas, elles dissuadent les investisseurs.

4) *Les prescriptions relatives aux co-entreprises*

De nombreux pays en développement restreignent la participation d'entreprises étrangères dans les entreprises locales pour tous les investisseurs à l'exception de ceux qui se concentrent sur l'exportation. Les raisons sont partiellement de nature politique (afin d'éviter l'hostilité populaire contre les investisseurs étrangers) et partiellement économiques (afin d'assurer aux investisseurs locaux une partie des rentes économiques dégagées par les investisseurs étrangers ; favoriser les transferts technologiques). Une enquête récente sur les études empiriques portant sur les obligations relatives aux co-entreprises conclut que « aucun élément ne tend à prouver de manière directe [leur]...efficacité en termes d'augmentation des transferts technologiques, de pénétration des marchés internationaux, ni même d'expansion et de renforcement des effets d'entraînement en amont de l'économie locale » (Moran, *op cit.*). Une étude antérieure affirme que « le rythme de transfert technologique des sociétés-mères vers les filiales à 100 % dans les pays en développement a été un tiers plus rapide que dans le cas d'entreprises conjointes ou de d'octrois de licences » (Mansfield et Romero, 1980). D'autres études empiriques ont donné des résultats similaires (Kokko et Blomström, 1995).

Dans le même esprit que les obligations relatives aux co-entreprises, les pouvoirs publics imposent quelquefois le niveau de participation des investisseurs locaux (majoritaire ou minoritaire) ou une diminution progressive de la participation étrangère. Là encore, peu d'éléments démontrent l'efficacité de telles mesures. En Indonésie et aux Philippines, deux pays à avoir utilisé des clauses de diminution des participations étrangères, l'expérience a échoué : elle s'est soldée par une diminution des flux d'investissement, de technologies de production et de produits ainsi que par une progression minime des capacités locales, si tant est qu'il y en ait eu (Conklin et Lecraw, 1997).

Encadré X.2. Les mesures relatives à l'IDE et à la technologie en Inde

Traditionnellement, les pouvoirs publics indiens ont adopté une stratégie visant à dissocier la technologie de l'IDE en utilisant toute une panoplie de prescriptions de résultats. Cette stratégie met dans la mesure du possible l'accent sur l'octroi de licences technologiques plutôt que sur l'IDE, ainsi que sur la stricte limitation des redevances. Dans les secteurs où les capacités locales ont été considérées comme suffisantes, les importations de technologies ont été interdites de manière à réaliser des économies au niveau de l'échange de devises. A un moment, des entreprises indiennes ont même été autorisées à céder des sous-licences à d'autres entreprises locales. Dans le cas de technologies relativement élémentaires et stables, l'octroi de licences a généralement été imposé. Pour ce qui est des technologies plus récentes et plus élaborées, où l'octroi de licence n'est pas envisageable, l'investissement a été autorisé (voir Athreye et Kapur, 2001, pour une vue d'ensemble).

Les obligations d'octroi de licences technologiques ont été complétées par des mesures dans d'autres domaines visant à renforcer les retombées technologiques. A partir du début des années 70, les prises de participation d'investisseurs étrangers ont été limitées à 40 % dans la plupart des cas, et les droits propriété intellectuelle ont été restreints. Par suite de l'instauration de ces mesures, certains grands groupes multinationaux comme Coca Cola et IBM se sont désengagés du marché indien à la fin des années 70. D'autres investisseurs ont quelquefois réussi à contourner les restrictions sur la participation étrangère en diluant et en fragmentant les participations détenues par des investisseurs locaux et en utilisant des prêts de la société-mère comme moyen de pression indirect en période de pénurie de devises.

Dans quelle mesure les stratégies mises en œuvre ont-elles réussi à favoriser les transferts technologiques et à améliorer les capacités technologiques locales ? En ne proposant que la cession de licence aux entreprises désireuses de s'implanter sur le marché indien, les pouvoirs publics ont réussi à acquérir un certain nombre de technologies selon leurs modalités et conditions, mais la quantité et la qualité de ces technologies ont été critiquées. Une étude a qualifié le bilan de l'acquisition de technologies de l'Inde de superficiel et limité (CNUCED, 1992). De plus, comme l'illustre l'exemple d'IBM, certains investisseurs se sont désengagés en réaction aux prescriptions de performances et du manque de protection de la propriété intellectuelle.

Quelques études ont néanmoins fait état de retombées positives dans des cas où des filiales étrangères ont été autorisées à s'implanter (Basant et Fikkert, 1996, et Kathuria, 2000 par exemple). Cela étant, de manière significative, une récente étude analysant les retombées positives des transferts technologiques sur la productivité des entreprises manufacturières indiennes a montré que celles-ci ne découlent pas automatiquement de la présence d'entreprises étrangères mais qu'elles dépendent largement des efforts d'investissement

déployés par les entreprises locales dans les activités de R-D visant à décoder les connaissances transmises (Kathuria, 2000).

Le transfert technologique semble également dépendre du niveau des participations étrangères dans une entreprise. L'Association des chambres du commerce et de l'industrie (*Associated Chambers of Commerce and Industry*) affirme que de nombreuses entreprises indiennes ont indiqué que la nature de la technologie transférée dépendait du niveau de la participation étrangère autorisée (CNUCED, 1992). La question des participations étrangères majoritaires ne concerne pas que le transfert technologique : elle affecte également les performances de la filiale en termes d'exportation. Majumdar et Chibber (1998) analysent le lien entre l'actionnariat et les performances en termes d'exportation en Inde et concluent à une corrélation positive entre une participation étrangère majoritaire dans les filiales locales et les exportations.

b) *Mesures de substitution*

Bien que le bilan des prescriptions de résultats soit des moins probants par rapport aux objectifs de développement fixés par les pouvoirs publics du pays d'accueil, ces derniers peuvent toutefois influencer sur le dosage des coûts et des avantages de l'IDE. On pourrait même dire qu'en raison de l'augmentation des flux mondiaux d'IDE et de l'intensification de la concurrence pour attirer les entreprises multinationales, la ligne d'action des autorités des pays d'accueil est plus importante que jamais. Des mesures judicieuses peuvent en effet améliorer les chances d'attirer l'IDE et d'accroître les transferts de technologies qui en découlent.

La mesure la plus importante que puissent prendre les pouvoirs publics du pays d'accueil est d'améliorer les conditions favorisant l'investissement national et étranger. Le terme de « conditions favorables » est souvent considéré comme un euphémisme désignant un environnement économique permissif, mais s'il implique clairement le recours aux mécanismes de marché et la suppression de restrictions, il nécessite aussi des mesures plus volontaristes dans d'autres domaines. Un environnement favorable adéquat associé à une application transparente des mesures offre une marge de manœuvre accrue aux pouvoirs publics pour influencer sur le comportement des investisseurs (voir Vue générale).

Des mesures spécifiques autres que les prescriptions de résultats peuvent également être utilisées pour favoriser les retombées positives au profit des entreprises locales et pour encourager la création de liens d'une façon plus générale. Ce dernier aspect est traité plus en détail dans les chapitres V et VI. Les mesures visant à favoriser les retombées positives ont été largement traitées par la CNUCED (2001d). L'encadré X.3 passe ces questions en revue.

Encadré X.3. Mesures visant à favoriser les liens

Le dernier rapport de la CNUCED sur l'investissement dans le monde (*World Investment Report*) s'est concentré sur la question de la promotion des liens entre les investisseurs et l'économie d'accueil. Ce rapport analyse comment, dans un environnement concurrentiel, les investisseurs développent des liens avec des fournisseurs locaux, comment ces liens se renforcent à mesure que la filiale s'établit et comment les pouvoirs publics locaux peuvent faciliter et accélérer ce processus.

Une façon d'atteindre cet objectif est de recourir à des incitations fiscales comme l'exemption de l'impôt sur les bénéfices des entreprises ou de la taxe sur la valeur ajoutée en cas d'utilisation d'intrants locaux. Le rapport de la CNUCED cite l'exemple de la Malaisie, de l'Indonésie et des Philippines. Cette approche présente l'avantage de ne pas réduire la concurrence sur le marché, mais elle peut être coûteuse pour les pouvoirs publics du pays d'accueil – notamment dans les cas où les liens se seraient formés de toute façon. Les autorités compétentes peuvent également intervenir dans les négociations entre l'investisseur étranger et les fournisseurs locaux afin de veiller à ce que ces derniers ne reçoivent pas moins que ce qu'ils sont en droit d'attendre, en raison soit de la position de monopsonne de l'acheteur étranger soit de leur manque d'expérience dans ce type de négociations. La Corée et l'Inde ont pris des mesures dans ce domaine.

Les pouvoirs publics peuvent contribuer à réduire les coûts générés par la recherche de fournisseurs en livrant des informations aux investisseurs, bien que le rapport mette en garde contre le fait que « la gestion d'une base de données fiable, à jour et diversifiée peut être difficile et coûteuse et...à moins qu'elle ne réponde à ces critères, son utilité peut être limitée ». Les agences d'investissement peuvent également offrir des services de mise en relation en mettant en contact les fournisseurs et les investisseurs, en intervenant en tant que médiateur honnête dans les négociations et contribuant à résoudre les problèmes et les différends. L'Irlande, la République tchèque, la Thaïlande et le Mexique, entre autres, ont adopté cette approche à divers degrés.

Une fois que les relations fournisseur-acheteur sont établies, les pouvoirs publics peuvent également contribuer à encourager les transferts technologiques. A cet égard, le *Local Industry Upgrading Programme* (LIUP – Programme de modernisation de l'industrie locale) instauré par le *Economic Development Board* (EDB – Office de développement économique) de Singapour est un des rares succès notables parmi les pays en développement. L'objectif de ce programme est de collaborer avec les investisseurs étrangers afin de renforcer l'efficacité, la fiabilité et la compétitivité des fournisseurs locaux en trois phases : amélioration de l'efficacité globale de l'exploitation au niveau de la conception de produits, du contrôle des stocks, du dessin des plans, des techniques de vérification financière et de contrôle de gestion par exemple ; l'introduction et le transfert de nouveaux produits ou processus vers des entreprises locales ; et des activités de R-D sur les produits et les

processus en partenariat avec les filiales étrangères. Pour renforcer cette collaboration, l'EBD participe à la rémunération d'un représentant d'une entreprise étrangère détaché auprès d'un fournisseur local. Selon la CNUCED (2001d), en 1999, près de 30 investisseurs étrangers et 11 grandes entreprises locales et agences gouvernementales collaboraient avec 670 fournisseurs locaux.

Le Rapport sur l'investissement mondial reconnaît toutefois que « les mesures visant uniquement à induire ou à favoriser un transfert technologique n'ont généralement pas été efficaces ». Le LIUP fonctionne parce qu'il est dans l'intérêt même des investisseurs étrangers de contribuer dans la mesure du possible au développement de fournisseurs compétitifs. En effet, certains de ces fournisseurs ont même intégré le réseau mondial de l'entreprise multinationale. Un tel programme peut constituer une charge administrative importante pour les pouvoirs publics du pays d'accueil, ce qui permettrait d'expliquer pourquoi « la plupart des programmes spécifiquement dédiés à la création de liens sont mis en œuvre par des pays où l'IDE est important et qui disposent d'une base solide de fournisseurs locaux ».

X.3 Synthèse

Les politiques visant à stimuler l'activité générale du secteur des entreprises locales et à rendre attrayant un pays donné comme destination d'IDE sont interdépendantes. Par exemple, les mesures que peuvent prendre les autorités pour renforcer l'attrait d'un pays en créant des conditions favorables dans l'ensemble plus adaptées ont généralement un impact encore plus grand sur la situation des entreprises dans le pays d'accueil. Les mesures incitatives correspondantes comprennent les efforts en vue d'améliorer : la stabilité économique ; l'infrastructure matérielle, financière et technologique ; l'ouverture aux échanges commerciaux internationaux ; la non-discrimination ; et la transparence du contexte politique et réglementaire du pays d'accueil. Non seulement la plupart de ces politiques rendent le pays d'accueil plus intéressant pour les investisseurs potentiels, mais elles permettent de tirer pleinement parti des avantages de la présence de sociétés étrangères grâce à leur impact sur la qualité des conditions locales dans lesquelles les entreprises exercent leurs activités. Parmi les politiques adoptées pour bénéficier des avantages de cette présence étrangère, il existe en outre des politiques génériques destinées à améliorer les conditions locales pour les entreprises, mais dans la pratique l'attention se porte surtout sur les mesures concernant les activités d'entreprises à capitaux étrangers. Ce dernier type de dispositions inclut, plus particulièrement, l'obligation pour les investisseurs étrangers directs de se soumettre à certaines prescriptions de résultats. Un tour d'horizon des choix de politiques adoptées par les pays d'accueil permet de tirer les conclusions suivantes :

- Parmi les critères sur lesquels des dispositions peuvent influencer, la transparence est sans doute en soi le plus important. Des études de cas donnent à penser que les entreprises seraient prêtes, par exemple, à investir dans des pays au sein desquels les dispositifs juridiques et réglementaires ne seraient normalement pas considérés comme « favorables aux investisseurs » si elles peuvent obtenir suffisamment d'éclaircissements sur le contexte dans lequel elles exerceraient leurs activités. A l'inverse, il semble exister un certain seuil de transparence en deçà duquel les conditions pour les entreprises deviennent si opaques que pratiquement aucun investisseur n'est prêt à s'engager, indépendamment des incitations. Un autre critère important, lié à la transparence, est le degré de cohésion sociale et de stabilité du pays d'accueil. Si ces caractéristiques font défaut, la perception du risque s'en trouve fortement augmentée chez les investisseurs, ce qui peut provoquer au sein des entreprises étrangères des inquiétudes sur la réputation du pays.
- Le besoin de transparence porte à la fois sur l'action menée par les autorités et sur le contexte plus général dans lequel évoluent les entreprises dans le pays d'accueil. Compte tenu du caractère relativement irréversible de l'IDE, des incertitudes inutiles concernant les dispositions législatives et l'application de la réglementation constituent d'importants obstacles, car elles donnent lieu généralement à des primes de risque et attisent les craintes d'un traitement discriminatoire. L'absence de transparence des conditions dans lesquelles les entreprises exercent leurs activités dans le pays d'accueil augmente les coûts de l'information, détourne les énergies des entreprises vers des activités de recherche de rente et peut donner lieu à des délits purs et simples, notamment de corruption. Non seulement ce facteur pèse sur l'ensemble du secteur des entreprises dans le pays d'accueil, mais il contribue sans doute davantage à décourager les éléments extérieurs qui ne sont pas au courant des informations disponibles localement.
- Les coûts immédiats supportés par les autorités et les entreprises du pays d'accueil pour instaurer une grande transparence, bien qu'ils ne soient pas négligeables, sont atténués par les avantages considérables à plus long terme du maintien de conditions transparentes pour les entreprises à l'échelle nationale. Les institutions du pays d'accueil et les organisations internationales peuvent contribuer aux efforts menés par les autorités du pays d'accueil dans le sens d'une plus grande transparence en adoptant des mesures de renforcement des capacités.
- L'IDE contribue généralement à créer un environnement transparent. On rencontre des cas où la présence étrangère encourage des pratiques gouvernementales plus ouvertes, accroît la transparence des entreprises

et aide la lutte contre la corruption. Plus généralement, en respectant les normes communément acceptées comme la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers et la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales, les EMN peuvent contribuer à améliorer les normes de responsabilité sociale des entreprises dans les pays d'accueil. Des signes montrent que les prescriptions de résultats ne sont ni généralisées (sauf dans certains secteurs), ni particulièrement efficaces (sauf lorsqu'elles sont imposées par des pays dotés de conditions favorables appropriées). Bien que l'inverse soit toujours difficile à prouver, on peut néanmoins avancer que les prescriptions de résultats limitent parfois, au lieu d'augmenter, les avantages potentiels de l'IDE. Les obligations relatives aux co-entreprises ou la restriction des participations étrangères dans le capital des entreprises peuvent décourager les investisseurs potentiels (ou, dans le cas de l'Inde, inciter des investisseurs de poids à se désengager) ou bien encore pousser les multinationales à ne transférer que des technologies obsolètes ou de second ordre vers les sociétés affiliées pour limiter l'étendue des fuites. On peut en dire autant des obligations de transfert de technologie.

- En dehors des désincitations intrinsèques au transfert de technologies de pointe relatives aux produits et aux processus, les prescriptions de résultats prévoient des avantages compensatoires pour que l'entreprise investisse, que ce soit sous forme d'un accès privilégié au marché local ou d'incitations à l'investissement. Ces avantages représentent un coût pour l'économie locale, qui se traduit non seulement par une hausse des prix pour les consommateurs, une augmentation des dépenses de l'État et une perte de recettes budgétaires pour l'État, mais aussi par la baisse potentielle des niveaux de technologie transférée de la société mère à ses sociétés affiliées.

Une des raisons pour laquelle de nombreux pays en développement défendent néanmoins les prescriptions de résultats, c'est que la possibilité d'imposer des prescriptions donne aux pouvoirs publics du pays d'accueil une certaine marge de manœuvre dans leurs négociations avec de gros investisseurs, leur permettant d'obtenir des concessions en échange de mesures incitatives ou d'un accès au marché local. En outre, les prescriptions de résultats comme les obligations de contenu local témoignent de la conviction persistante de certains gouvernements que des mesures de politique industrielle ciblées peuvent permettre d'atteindre des objectifs de développement. Toutefois, de telles mesures semblent constituer une deuxième option nettement moins enthousiasmante que celle qui consiste à mettre en place des conditions plus favorables pour attirer l'IDE.

NOTES

1. En outre, en participant à des regroupements régionaux ou à d'autres accords de libre-échange afin d'étendre le « marché pertinent », un pays peut devenir une cible intéressante pour l'IDE.
2. Cet indice est calculé comme la moyenne pondérée de différentes estimations : le degré de respect du droit dans chaque pays, l'efficacité du système judiciaire, la corruption, la mise en application des règles, la concentration de la propriété (comme mesure des obstacles politiques à la transparence) et enfin les droits des actionnaires et des créanciers. L'indice est une mesure relative comprise entre 0 et 1, le bas de la fourchette étant occupé par la Russie et le haut par le Royaume-Uni.
3. La Russie a attiré moins de 20 milliards de dollars US d'IDE entre 1995 et 2000, soit bien moins que d'autres pays européens beaucoup moins peuplés.
4. Il est vrai que certains investissements peuvent avoir un impact négatif sur la richesse du pays d'accueil, et une diminution des entrées de capitaux par suite d'un changement d'orientation de la politique d'investissement ne signifie pas toujours *a priori* que la nouvelle approche est moins bonne que la précédente. Cela étant, cet argument s'applique surtout aux économies très fermées et avec l'ouverture croissante du commerce ces dix dernières années, la corrélation positive entre les entrées et les avantages qui en découlent est susceptible de se renforcer.
5. Les mesures d'incitation feront l'objet d'une étude distincte de l'OCDE. Voir aussi OCDE (2000b).

BIBLIOGRAPHIE

- AARON, C. (1999), "The Contribution of FDI to Poverty Alleviation", rapport présenté lors de la Conférence du FIAS à Singapour, juillet 1999.
- ACEMOGLU, D. et ZILIBOTTI, F. (1997), "Setting Standards: Information Accumulation in Development", Massachusetts Institute of Technology, Department of Economics.
- ACS, Z. (1996), "Small firms and economic growth", dans : ADMIRAAL, P. (ed.) *Small businesses in the modern economy*, Blackwell, Oxford.
- ACS, Z. and AUDRETSCH, D. (1988), "Innovation, market structure and firm size", *Review of economics and statistics*, Vol. 69(4).
- ACS, Z. and AUDRETSCH, D. (1990), "Innovation and small firms", Cambridge: MIT press.
- AGÉNOR, P.-R. (2001), "Benefits and Costs of International Financial Integration: Theory and Facts", Banque mondiale, septembre 2001.
- AGOSIN, M. et MAYER, R. (2000), "Foreign Investment in Developing Countries. Does It Crowd in Domestic Investment?", documents de la CNUCED, n° 146.
- AGRAWAL, A., JAFFE, J. et MANDELKER, G. (1992), "The Post-Merger Performance of Acquiring Firms: A Re-examination of an Anomaly", *Journal of Finance*, Vol. 47(4).
- AHN, S. (2002), "Competition, innovation and productivity growth: a review of theory and evidence", OCDE, document de travail du Département des Affaires économiques n° 317.

- AITKEN, B. et HARRISON, A. (1991), "Are there spillovers from foreign direct investment? Evidence from Panel Data for Venezuela", exemplaire ronéoté, Banque mondiale.
- AITKEN, B. et HARRISON, A. (1999), "Do domestic firms benefit from direct foreign investment?", *American Economic Review*, Vol. 89.
- AITKEN, B., HARRISON, A. et LIPSEY, R. (1996), "Wages and foreign ownership: a comparative study of Mexico, Venezuela and the United States", *Journal of International Economics*, Vol. 40.
- ALFARO, L., CHANDA, A., KALEMIL-OZCAN, S. et SAYEK, S. (2001), "FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets", documents de travail de l'Université de Houston.
- ALLEN, B. (1969), "Concentration and economic progress: note", *American Economic Review*, Vol. 59(4).
- ALTER, R. (1991), "Lessons from the Export Processing Zone in Mauritius", in *Finance and Development*, 12/91.
- AMIRAHMADI, H. et WU, W. (1995), "Export Processing Zones in Asia", *Asian Survey*, Vol. 35, septembre.
- AMITI, M. et WAKELIN, K. (2000), "Investment Liberalisation and International Trade", exemplaire ronéoté.
- ANDERSON, G. (2001), "Spillovers from Foreign Direct Investment and Economic reform", rapport présenté lors de la conférence du NEUDC, Boston, 28-30 septembre.
- ANDERSSON, T. et FREDRIKSSON, T. (1996), "International Organisation of Production and Variation in Exports from Affiliates", *Journal of International Business Studies*, Vol. 27, No. 2.
- ANDERSSON, T. et FREDRIKSSON, T. (2000), "Distinction Between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade", *International Journal of Industrial Organisation*, Vol. 18.
- ARIF, M. et YONG, Y.S. (1996), "Transnational corporations and industrial restructuring in developing countries: the case of Malaysia", exemplaire ronéoté, Université de Malaisie.

- ARULAMPALAM, W. et BOOTH, A. (1997), "Labour Market Flexibility and Skills Acquisitions: Is there a Trade Off?", University of Essex, Institute of Labour Research, document de travail, n° 97/13.
- ATHREYE, S. et S. KAPUR (2001), "Private foreign investment in India: pain or panacea?", *World Economy*.
- AT KEARNEY (1998), Global PMI Survey.
- AZARIADIS, C. and DRAZEN, A. (1990), "Threshold Externalities in Economic Development", *Quarterly Journal of Economics*, 105 (mai).
- BAKER, G., GIBBONS, R. et MURPHY, K. (1994), "Subjective Performance Measures and Optimal Incentive Contracts", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 8.
- BALASUBRAMANYAM, V.N. (2001), "Case for extending the WTO system to foreign direct investment", document présenté lors de la Trade Policy Roundtable, Washington, 29 novembre.
- BALDWIN, R., BRACONIER, H. et FORSLID, R. (1999), "Multinationals, endogenous growth and technological spillovers: theory and evidence", document de travail du CEPR, No. 2155.
- BANQUE MONDIALE (1991), Rapport sur le développement dans le monde 1991: le défi du développement, Oxford University Press, New York.
- BANQUE MONDIALE (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, New York.
- BANQUE MONDIALE (1997), *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*, Washington.
- BANQUE MONDIALE (1999), "Foreign Direct Investment Resilience in the Face of Financial Crisis", Chapter 3, Global Development Finance.
- BANQUE MONDIALE (2000), *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (2001), *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington.

- BARRELL, R. et HOLLAND, D. (2000), "Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe". *Economics of Transition* Vol. 8(2).
- BARRIOS, S., GÖRG, H. et STROBL, E. (1999), "Multinational Enterprises and New Trade Theory: Evidence for the Convergence Hypothesis", *exemplaire ronéoté*.
- BARRIOS, S. (2000), "Foreign direct investment and productivity spillovers, evidence from the Spanish experience", document de travail du CGBCR, University of Manchester.
- BASANT, R. et B. FIKKERT (1996), "The effects of R&D, foreign technology purchase, and domestic and international spillovers on productivity in Indian firms", *The Review of Economics and Statistics*, 78, 2, 187-99.
- BASSANT, R. and CHANDRA, P. (1999), "Building technological capabilities in a liberalising developing economy: firms' strategies and public policy", document présenté lors de l'atelier international: The Political Economy of Technology in Developing Countries, Isle of Thorns Training Centre, Brighton, 8-9 octobre.
- BAUMOL, W. (1982), "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure", *American Economic Review*, Vol. 72(1).
- BAYOUMI, T., COE, D. et HELPMAN, E. (1997), "R&D spillovers and Global Growth", *exemplaire ronéoté*, FMI.
- BECK, T., LEVINE, R. et LOAYZA, N. (2000), "Finance and the Sources of Growth", *Journal of Financial Economics*, Vol. 58.
- BEHRMAN, J. et WALLENDER, H. (1976), *Transfer of manufacturing technology within multinational enterprises*, Cambridge, Mass.: Ballinger.
- BELDERBOS, R. et SLEUWAEGEN, L. (1998), "Tariff Jumping FDI and Export Substitution: Japanese Electronics Firms in Europe", *International Journal of Industrial Organisation*, Vol. 16.
- BENDE-NABENDE, A., FORD, J.L. et SLATER, J.R. (2000), "The Impact of FDI on the Economic Growth of the ASEAN-5 Economies 1970-94: A Comparative Dynamic Multiplier Analysis from a Small Model with Emphasis on Liberalisation", in FORD, J.L. (ed.), *Finance, Governance*

and Economic Performance in Pacific and South East Asia,
Edward Elgar.

- BENNETT, D., LIU X., PARKER, D., STEWARD, F. et VAIDYA, K. (2001), "Technology transfer to China: A study of strategy in 20 EU industrial companies", *International Journal of Technology Management*, Vol. 21.
- BERCHER, R.A. et DIAZ ALEXANDRO, C. (1977), "Tariffs, Foreign Capital and Immiserising Growth", *Journal of International Economics*, Vol. 7, No. 4.
- BERD (1999), "Transition Report 1999", Londres.
- BERNSTEIN, J. (1989), "The structure of Canadian inter-industry R&D spillovers, and the rates of return to R&D", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 37.
- BEST, M.H. (2001), *The New Competitive Advantage: The Renewal of American Industry*, Oxford University Press, Oxford.
- BIRKINSHAW, J. et HOOD, N. (eds.) (1998), *Multinational Corporate Evolution and Subsidiary Development*, Macmillan Press.
- BISHOP, M., KAY, J. et MAYER, C. (1994), *Privatisation and Economic Performance*, Oxford University Press, Oxford.
- BLACK, S. et LYNCH, L. (1997), "How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity", document de travail du NBER, n° 6120.
- BLOMSTRÖM, M. (1986), "Foreign Investment and Productive Efficiency: the case of Mexico", *Journal of industrial economics*, Vol. 35(1).
- BLOMSTRÖM, M. (1990), *Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries*, Nations Unies.
- BLOMSTRÖM, M. (1996). "The Impact of Foreign Investment on Host Countries. A Review of the Empirical Evidence", Banque mondiale.
- BLOMSTRÖM, M., GLOBERMAN, S. et KOKKO, A. (1999), "The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: review and synthesis of the literature", série de documents de travail du SSE/EFI sur l'économie et la finance, n° 239.

- BLOMSTRÖM, M. et KOKKO, A. (1996a), "Multinational Corporations and Spillovers", document de travail du CEPR, n° 1365.
- BLOMSTRÖM, M. et KOKKO, A. (1996b), "The impact of Foreign Investment on host countries: a review of the empirical evidence", série de documents de travail de la Banque mondiale consacrés à la recherche sur les politiques n° 1745.
- BLOMSTRÖM, M. et KOKKO, A. (2001), "FDI and Human Capital: A Research Agenda", document présenté lors de la réunion technique du Centre de développement de l'OCDE sur l'IDE, le capital humain et l'éducation dans les pays en développement, 13-14 décembre 2001, Paris.
- BLOMSTRÖM, M., KOKKO, A. et ZEJAN, M. (1994), "Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130.
- BLOMSTRÖM, M., KOKKO, A. et ZEJAN, M. (2000), *Foreign Direct Investment. Firm and Host Country Characteristics*, MacMillan Press, Londres.
- BLOMSTRÖM, M., LIPSEY, R., et KULCHYCKY, K. (1988), "United States and Swedish Direct Investment and Exports", in BALDWIN, R. (ed.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, University of Chicago Press, Chicago.
- BLOMSTRÖM, M., LIPSEY, R., et ZEJAN, M. (1994), "What Explains Developing Country Growth?", document de travail du NBER, n° 4132.
- BLOMSTRÖM, M. et PERSSON, H. (1983), "Foreign investment and spillover efficiency in an underdeveloped economy: Evidence from the Mexican Manufacturing industry", *World Development*, Vol. 11.
- BLOMSTRÖM, M. et SJÖHOLM, F. (1998), "Technology transfer and spillovers: does local participation with multinationals matter?", document de travail du NBER, n° 6816.
- BLOMSTRÖM, M. et WOLFF, E. (1994), "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico", in: BAUMOL, W., NELSON, R. and WOLFF, E. (eds) *Convergence of productivity: Cross-national studies and historical evidence*, Oxford University Press, Oxford.

- BLONIGEN, B. (1999), "In Search of Substitution between Foreign Production and Exports", in BALDWIN, R. (ed.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, University of Chicago Press, Chicago.
- BLOOM, M. (1992), *L'évolution technologique et l'industrie électronique coréenne*, Paris: OCDE.
- BOOTH, A. (1999), *Education and Development in Southeast Asia*, Economics Department, School of Oriental and African Studies, University of London.
- BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J. et LEE, J.-W. (1998), "How does foreign direct investment affect economic growth", *Journal of International Economics*, Vol. 45.
- BORTOLOTTI, B., D'SOUZA, J., FANTINI, M. et MEGGINSON, W. (2001), "Sources of performance improvements in privatised firms: a clinical study of the global telecommunications industry", document de travail du Department of Finance de l'Université d'Oklahoma /document de travail du FEEM n° 26.
- BOURLAKIS, C. (1987), "Multinational corporations and domestic market structure: the case of Greek manufacturing industries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 123(4).
- BRADA, J.C. et SINGH, I. (1999), *Corporate Governance in Central Eastern Europe: Case Studies of Firms in Transition*, M.E. Sharpe, New York.
- BRAINARD, S.L. (1997), "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade", *American Economic Review*, Vol. 87.
- BREZINSKI, H. et FLUCHTER, G. (1998), "The Impact of Foreign Investors on Enterprise Restructuring", Freiberg University.
- BRID, J.C.M. (1996), "Mexico's Auto Industry after NAFTA", document de travail du Kellogg Institute, Notre Dame.
- BRIMBLE, P., SHERMAN, J., BRIMBLE, A. et RATHCHATATANUM, W. (1998), "The broader impacts of foreign direct investment on economic development in Thailand: corporate response", High-Level Roundtable on Foreign Direct Investment and its Impact on Policy Alleviation, Singapore, exemplaire ronéoté.

- BROUWER, E. et KLEINKNECHT, A. (1994), "Innovatie in de Nederlandse Industrie en Dienstverlening", Den Haag: Ministerie van Economische Zaken Serie Beleidsstudies Technology Economie nr. 27. ["Innovation dans l'industrie et les services aux Pays-Bas", La Haye : Ministère des affaires économiques].
- BROUWER, E. et KLEINKNECHT, A. (1999), "Keynes-plus? Effective Demand and Changes in Firm-Level R&D: an Empirical Note", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 23, No. 3.
- BRUTON, H. (1998), "A Reconsideration of Import Substitution", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36.
- BUCKLEY, P.J. (1995), *Foreign Direct Investment and Multinational Enterprises*, Macmillan Press.
- BUCKLEY, P.J. et MUCCHIELLI, J.L. (eds.) (1997), *Multinational Firms and International Relocation*, Edward Elgar Press.
- BURTON, F., CHAPMAN, M. et CROSS, A. (eds.) (1999), *International Business Organisation: Subsidiary Management, Entry Strategies and Emerging Markets*, Macmillan Press.
- CAMPA, J. et GOLDBERG, L.S. (1997), "Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries", document de travail du NBER, n° 5919.
- CANTWELL, J. (1989), *Technical innovation and multinational corporations*, Basil Blackwell, Oxford.
- CASTLE, R., CHAUDHRI, D.P. et NYLAND, C. (1998), "Integration of Market Economies and the Rights of Labour: International Regulation of Labour Standards", in A. LEVY-LIVERMORE (ed.), *Handbook on the Globalisation of the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- CAVES, R. (1974), "Multinational firms, competition and productivity in host country markets", *Economica*, Vol. 41.
- CAVES, R. (1996), *Multinational Enterprise and Economic analysis*, Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge.
- CEE/NU (2001), Etude sur la situation économique de l'Europe, n° 1, Commission économique pour l'Europe des Nations Unies, Genève.

- CHAKRABARTI, A., HAUSCHILDT, J. et SUVERKRUP, C. (1994), "Does it pay to acquire technological firms?", *R&D Management*, Vol. 24(1).
- CHANG, H.-J. (2002), *Kicking Away the Ladder. Policies and Institutions for Economic Development in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres.
- CHAN-LEE, J. et SANGHOON A. (2001), *Informational Quality of Financial Systems and Economic Development: An Indicators Approach for East Asia*, document de travail, Asian Development Bank Institute, Tokyo, juin.
- CHEN, E. (1983), *Multinational Corporations, Technology and Employment*, Londres, Macmillan.
- CHEN, E. (1996), "Transnational corporations and technology transfer to developing countries", in: CNUCED, *Transnational corporations and World Development*, Londres : ITBP.
- CHEN, C. (1997), "Foreign Direct Investment and Trade: An Empirical Investigation of the Evidence from China", document de travail, 97/11, Chinese Economies Research Centre, University of Adelaide.
- CHO, K.R. et NIGH, D. (1988), "Foreign direct investment and market concentration: the case of the commercial banking market in Malaysia", dans compte-rendu de la Conférence pan-pacifique V, 16-18 mai, Singapour.
- CHO, K.R. (1990), "Foreign banking presence and banking market concentration: the case of Indonesia", *Journal of Development Studies*, Vol. 21(2).
- CHUNAN, P., PEREZ-QUIROS, G. et POPPER, H. (1996), "International Capital Flows: Do Short-term Investment and Direct Investment Differ?", document de travail consacré à la recherche sur les politiques, n° 1669, Banque mondiale.
- CLAUSING, K. (2000), "Does Multinational Activity Displace Trade?", *Economic Inquiry*, Vol. 38.
- CNUCED (1992), *Foreign Direct Investment and Technology Transfer in India*, New York et Genève.

CNUCED (1995), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, TD/B/ITNC/Misc.2.

CNUCED (1996), *Rapport sur l'investissement dans le monde : les sociétés transnationales, la structure des marchés et la politique de concurrence*, New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (1997a), *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (1997b), *Rapport sur le commerce et le développement, 1997 : Mondialisation, répartition et croissance*, New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (1999), *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2000a), *Rapport sur l'investissement dans le monde : les fusions et acquisitions transnationales et le développement*, New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2000b), *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*, New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2001a), « Protection du consommateur, concurrence et développement », document pour la réunion de spécialistes sur les intérêts du consommateur, la concurrence et le développement le 17-19 octobre, Genève.

CNUCED (2001b), "Baisse de l'investissement étranger direct en Afrique ", communiqué de presse de la CNUCED n° 24, cote TAD/INF/PR24, 18 septembre 2001.

CNUCED (2001c), *Measures of the Transnationalisation of Economic Activity*, New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2001d), *World Investment Report – Promoting Linkages*, Genève : CNUCED.

CNUCED (2002), "FDI downturn in 2001 touches almost all regions", communiqué de presse de la CNUCED n° 36, TAD/INF/PR36, 21 janvier 2002.

- CNUCED/CHAMBRE DU COMMERCE INTERNATIONALE (2001), *An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions*.
- CO, C. (2001), "Trade, foreign direct investment and industry performance", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 19(1/2).
- COHEN, W. et LEVIN, R. (1989), "Empirical Studies of Innovation and Market Structure", in: SCHMALENSEE, Richard and WILLIG, Robert (eds.) *Handbook of Industrial Organisation*, Amsterdam : Hollande du Nord.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1996), "Economic evaluation of the internal market", *European Economy* 4.
- CONFÉDÉRATION INTERNATIONALE DES SYNDICATS LIBRES (CISL) (1999), *Behind the wire: Anti-union repression in the export processing zones*, CISL ([www.icftu.org/english/multinational enterprise](http://www.icftu.org/english/multinational_enterprise)).
- CONKLIN, D. et D. LECRAW (1997), "Restrictions on foreign ownership during 1984-1994: developments and alternative policies", *Transnational Corporations*, avril.
- CONNER, J. et MUELLER, W. (1977), *Market power and profitability of multinational corporations in Brazil and Mexico*, Report to the Senate Subcommittee on Multinational Corporations, GPO: Washington DC.
- CORREA, C. (1999), "Technology transfer in the WTO agreement", in: **CNUCED, A Positive Agenda for Developing Countries**, Genève : CNUCED.
- CORTES, B. (1998), "Trends in industrial concentration in Japan", *International Review of Applied Economics*, Vol. 12(2).
- CORTES, O., JEAN, S., FOUQUIN, M. and MYTELKA, L. (1997), "Impact of regionalisation on employment: ASEAN", documents sur l'emploi n° 9, OIT.
- CRANKOVIC, M. et LEVINE, R. (2000), "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?", document de travail de l'Université du Minnesota.
- CULLY, M., O'REILLY, A., WOODLAND, S. and DIX, J. (1999), *Britain at Work*, Routledge, Londres.

- CUMBI, M.L. (1999), "The Impact of Foreign and Domestic Investment on Poverty", document présenté lors de la Conférence sur la pauvreté en Afrique, avril 1999.
- CUNNINGHAM, B. (1996), *Tanzania: Strategy and Action Plan to Reform Customs Administration*, Tanzania Revenue Authority, juin.
- DADUSCH, U., DASGUPTA, D. and RATHA, D. (2000), "The Role of Short-term Debt in Recent Crises", *Finance and Development*, Vol. 39, FMI.
- DAVIES, S. et LYONS, B. (1996), *Industrial Organisation in the European union: structure, strategy and competitive mechanism*, Oxford: Clarendon Press.
- D' COSTA, A.P. (1999), "The Global Restructuring of The Steel Industry: Innovations, Institutions and Industrial Change". Routledge Studies in International Business and the World Economy, Routledge, Londres.
- DE MELLO, L.R. (1997), "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey", *Journal of Development Studies*, Vol. 34.
- DE MELLO, L.R. (1999), "Foreign Direct Investment-led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data", *Oxford Economic Papers*, Vol. 51.
- DE MELLO, L.R. et FUKASAKU, K. (2000), "Trade and Foreign Direct Investment in Latin America and South East Asia: Temporal Causality Analysis", *Journal of International Development*, Vol. 12.
- DE SOTO, H. (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York: Basic Books.
- DEMARTINO, G.F. (2000), *Global Economy, Global Justice: Theoretical Objections and Policy Alternatives to Neoliberalism*, Routledge, Londres.
- DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY (DTI) (1995), *Competitiveness: Forging Ahead*, Londres : HMSO.
- DICKERSON, A., GIBSON, H. et TSAKALOTOS, E. (1997), "The impact of acquisitions of company performance: evidence from a large panel of United Kingdom firms", *Oxford Economic Papers*, Vol. 49.

- DJANKOV, S. et HOEKMAN, B. (1999), "Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises", *World Bank Economic Review*, Vol. 14.
- DJANKOV, S. et POHL (1998), "The restructuring of large firms in the Slovak Republic", *Economics in Transition*, Vol. 6(1) BERD.
- DOLLAR, D. et EASTERLY, W. (1999), "The Search for the Key: Aid, Investment and Policies in Africa", document de travail de la Banque mondiale.
- DRIFFIELD, N. (2001), "Inward investment and host country market structure: the case of the UK", *Review of Industrial Organisation*, Vol. 18(4).
- DUNNING, J.H. (1993), *The Globalisation of Business*, Routledge, Londres.
- DUNNING, J.H. (1997), *Alliance capitalism and global business*, Routledge, Londres.
- DUNNING, J.H. et NARULA, R. (1997), "Developing Countries versus MNEs in a Globalising World: the Dangers of Falling Behind" in BUCKLEY, P. et GHOURI, P. (eds.) *Multinational enterprises and emerging markets: managing increasing interdependence*, Drysdon, Londres.
- DU PONT, M. (2000), *Foreign Direct Investment in Transitional Economies: A Case Study of China and Poland*, Macmillan Press.
- DYCK, I.J.A. (1997), "Privatisation in Eastern Germany", *American Economic Review*, Vol. 87(4).
- EARLE, R. (1998), "Environmental performance and equity value, the link gets stronger", rapport présenté lors de la conférence annuelle de la CERES, 15 avril.
- EATON, J. et KORTUM, S. (1997), "Trade in ideas: productivity and patenting in the OECD", *Journal of International Economics*, Vol. 40.
- EATON, J. et TAMURA, A. (1996), "Japanese and United States Exports and Investments as Conduits of Growth", document de travail du NBER, n° 5457.
- EDWARDS, T. (2002), "Engineering products: internationalising production", in H. Newell et H. Scarborough, *HRM in Context: A Case Study Approach*, Basingstoke: Palgrave.

- ELIASSON, G. (1998), "From Plan to Markets", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, Vol. 34.
- ÉLTETŐ, A. (1998), "The Impact of FDI on the Foreign Trade of Four Smaller CEE Countries", document de travail, n° 96, Institute for World Economics, Académie des sciences de Hongrie.
- ÉLTETŐ, A. and SASS, M. (1998), "Motivations and Behaviour by Hungary's Foreign Investors in Relation to Exports", document de travail, n° 88, Institute for World Economics, Académie des sciences de Hongrie.
- ERNST, D. (1999), "Globalisation and the changing geography of innovation systems – a policy perspective on global production networks", document présenté lors de l'atelier international: : The Political Economy of Technology in Developing Countries, Isle of Thorns Training Center, Brighton, 8-9 octobre.
- ERNST, D., GANIATSOS, T. et MYTELKA, L., eds. (1998), *Technological Capabilities and Export Success in Asia*, Routledge, Londres.
- ESTY, D. et GENTRY, B. (1997), "Foreign Investment, Globalisation and Environment", in OCDE (1997), *Globalisation and Environment. Preliminary Perspectives*.
- ETHIER, W. et MARKUSEN, J. (1991), "Multinational firms, technology diffusion and trade", *Journal of International Economics*, Vol. 41.
- FEENSTRA, R.C. et HANSON, G.H. (1996), "Globalisation, Outsourcing and Wage Inequality", *American Economic Review*, Vol. 86, (2, Papers and Proceedings).
- FELSTEAD, A., GREEN, F., MAYHEW, K. et PACK, A. (1999), "The Impact of Training on Labour Mobility", exemplaire ronéoté.
- FERNCIKOVA, S. (1998), "Foreign direct investment as a factor of change", exemplaire ronéoté.
- FERNIE, S. et METCALF, D. (1995), "Participation, Contingent Pay, Representation and Workplace Performance: Evidence from Great Britain", *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 33(2).
- FORS, G. (1996), *R&D and technology transfer by Multinational enterprises*, PhD thesis at Stockholm School of Economics.

- FINGER, M. et P. SCHULER (2000), "Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge, *World Economy*, 511-525.
- FISHWICK, F. (1982), *Multinational companies and economic concentration in Europe*, Aldershot: Gower Press.
- FOGEL, D.S. ed. (1995), *Firm Behaviour in Emerging Market Economies*, Avebury, Aldershot.
- FOREIGN INVESTMENT ADVISORY SERVICE (1997), *Foreign Direct Investment: Lessons of Experience*, Washington, septembre.
- FRANSMAN, M. (1998), *The Relevance of East Asian Institutions Designed to Support Industrial and Technological Development in Southern African Countries*, CNUCED, Genève.
- FREEMAN, C. et HAGEDOORN, J. (1992), "Globalisation of technology, a report for the FAST program", MERIT, Université de Maastricht, Pays-Bas.
- FREEMAN, C. (1994), "The Economics of Technical Change", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 18, No. 5, reprinted in Archibugi and Michie (eds) (1998), *Trade, Growth and Technical Change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- FRY, M. (1996), "How Foreign Direct Investment in Pacific Asia Improves the Current Account", *Asian Economics*, Vol. 7, No. 3.
- FRYDMAN, R., GRAY, C., HESSEL, M., RAPACZYNSKI, A. (1999), "When Does Privatisation Work?", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114(4).
- FUKASAKU, K. et KIMURA, F. (2001), "Globalisation and Intra-Firm Trade: Further Evidence", exemplaire ronéoté.
- GASTON, N. et NELSON, D. (2001), *Integration, FDI and Labour Markets: Microeconomic Perspectives*, University of Nottingham: Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, Research Paper 20001/31.
- GENCO, P., TAURELLI, S. et VIEZZOLI, C. (1993), "Private investment in central and eastern Europe: survey results", document de travail n° 7, Banque européenne pour la reconstruction et le développement.

- GENTRY, B. (1999), "Foreign Direct Investment and the Environment: Boon or Bane?", in OCDE (1998), *Foreign Direct Investment and the Environment*, Centre de coopération avec les non-membres.
- GERLACH, M. (1992), *Alliance capitalism. The social organisation of Japanese Business*, University of California Press, Berkeley.
- GERMIDIS, D. (1984), "Technology transfer, regional co-operation and multinational firms", in: GHOSH, Pradip (ed.) *Multinational Corporations and Third World Development*, Londres : Greenwood Press.
- GEROSKI, P. (1991), "Domestic and foreign entry in the UK", in: GEROSKI, Paul et SCHWALBACH, Joachim (eds) *Entry and market contestability, an international comparison*, Oxford: Blackwell.
- GEROSKI, P., GILBERT, R. et JACQUEMIN, A. (1990), *Barriers to Entry and Strategic Competition*, Chur: Harwood Academic Publishers.
- GEROSKI, P., MACHIN, S. et VAN REENAN, J. (1993), "The Profitability of Innovating Firms", *RAND Journal of Economics*, Vol. 24, No. 2.
- GERSHENBERG, I. (1987), "The training and spread of managerial know-how: a comparative analysis of multinational and other firms in Kenya", *World Development*, Vol. 15.
- GERTLER, M.S. (2001), "Tacit Knowledge and the Economic Geography of Context", rapport présenté lors de la Conférence d'été Nelson et Winter DRUID du 12-15 juin à Aalborg University.
- GIRMA, S., GREENAWAY, D. and WAKELIN, K. (2001), "Who benefits from foreign direct investment in the UK?", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 48(2).
- GLAISTER, K. et BUCKLEY, P. (1998), "Measures of performance in United Kingdom international alliances", *Organisation Studies*, Vol. 19(1).
- GLASS, A. et SAGGI, K. (1999), "Multinational Firms and Technology Transfer", document de travail de la Banque mondiale in *International Economics* n° 2067.
- GLOBERMAN, S. (1979), "Foreign direct investment and "spillover" efficiency benefits in Canadian manufacturing industries, *Revue canadienne d'économie*, Vol. 12(1).

- GLOBERMAN, S., RIES, J. et VERTINSKY, I. (1994), "The economic performance of foreign affiliates in Canada, *Revue canadienne d'économie*, Vol. 27.
- GOES, J. et PARK, S. (1997), "Interorganisational links and innovation: the case of hospital services", *Academy of Management Review*, Vol. 40(3).
- GOKHBERG, L. et NEKIPELOVA, E. (2001), "International Migration of Scientists and Engineers in Russia", in *International Mobility of the Highly Skilled*, OCDE.
- GOLDBERG, L.S. et KLEIN, M.W. (1997), "Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Rate Linkage in Southeast Asia and Latin America", document de travail du NBER, n° 6344.
- GONENC, R., MAHER, M. et NICOLETTI, G. (2001), "The implementation and the effects of regulatory reform: Past experiences and current issues", *OECD Economic Studies*, No. 32.
- GOPINATH, M., PICK, D., et VASAVADA, J. (1999), "The Economics of Foreign Direct Investment and Trade with an Application to the United States Food Processing Industry", *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 81.
- GÖRG, H. et STROBL, E. (2000), "Multinational companies and productivity spillovers: a Meta-analysis with a test for publication bias", Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, Research Paper no. 2000/17. University of Nottingham.
- GÖRG, H. et GREENAWAY, D. (2001), "Foreign direct investment and intra-industry spillovers", document préparé pour la réunion de spécialistes CEE-NU/BERD sur le financement du développement. Genève, 3 décembre 2001.
- GÖRG, H. et STROBL, E. (2001), "Multinational companies and productivity spillovers: A meta-analysis", *Economic Journal*, Vol. 111(475).
- GRAZIANI, G. (1998), "Globalization of Production in the Textile and Clothing Industries", BRIE.
- GROSSMAN, G.M. et HELPMAN E. (1995), "Technology and Trade", document de travail du CEPR, No. 1134.

- GUOCHU, Z., et WENJUN, L. (2001), "International Mobility of China's Resources in Science and Technology and its impact", in *International Mobility of the Highly Skilled*, OCDE.
- HADDAD, M. et HARRISON, A. (1993), "Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco" *Journal of Development Economics*, Vol. 42.
- HAGEDOORN, J. (2001), "Interfirm R&D partnerships – an overview of major trends and patterns since 1960", document présenté lors de Strategic research partnerships, compte rendu d'un atelier du NSF le 13 octobre, SRI International, Washington D.C.
- HAGEDOORN, J. et SCHAKENRAAD, J. (1994), "The effect of strategic technology alliances on company performance", *Strategic Management Journal*, Vol. 15(4).
- HAKURA, D. et JAUMOTTE, F. (1999), "The role of inter- and intra-industry trade in technology diffusion", document de travail du FMI n° 99/58.
- HALL, B. (1990), "The impact of corporate restructuring on industrial research and development", document de travail du NBER, n° 3216.
- HANSON, G. (2000), "Should Countries Promote Foreign Direct Investment?", document préparé pour le G24.
- HANSSON, P. (2001), "Skill Upgrading and Production Transfer within Swedish Multinational in the 1990s", série de documents de travail du FIEF, No. 166.
- HARRIGAN, K. (1985), *Strategies for joint ventures*, Lexington Books, Lexington.
- HARRIGAN, K. (1988), "Strategic alliances and partner asymmetries", *Management international review*, Vol. 28 (numéro spécial).
- HAUSSMANN, R. et FERNÁNDEZ-ARIAS, E. (2000), "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?", document de travail du Département de recherche, n° 417, Banque de développement interaméricaine, mars 2000.
- HEAD, K. and RIES, J. (2001), "Overseas Investment and Firm Exports", *Review of International Economics*, Vol. 9.

- HERMES, N. et LENSINK, R. (2000), "Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth", Université de Groningue, documents de travail SOM Theme E, n° 27.
- HERNÁNDEZ-CATÁ, E. (2000), "Raising Growth and Investment in Sub-Saharan Africa: What Can Be Done?" document de synthèse, FMI, PDP/00/4.
- HILL, H. et ATHUKORALA, P. (1998), "Foreign Investment in East Asia: A Survey", *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 12, No. 2.
- HIRSCHEY, M. (1982), "Market power and foreign involvement by United States multinationals", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 64(2).
- HITT, M., HOSKISSONE, R., IRELAND, D. et HARRISON, J. (1991), "Effects of acquisitions on R&D inputs and outputs", *Academy of Management Journal*, Vol. 34(3).
- HOEKMAN, B. et DJANKOV, S. (1997), "Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe", *World Bank Economic Review*, Vol. 11, No. 3.
- HOLM, U. et PEDERSEN, T. (eds.) (2000), *The Emergence and Impact of MNC Centres of Excellence: A Subsidiary Perspective*, Macmillan Press.
- HOLMSTROM, B. et MILGROM, P. (1994), "The Firm as an Incentive System", *American Economic Review*, Vol. 84, No. 4.
- HOOD, N. et YOUNG, S. (1979), *The economics of multinational enterprise*, Longman, Londres.
- HOOLEY, G., COX, T., SHIPLEY, D., FAHY, J., BERACS, J., et KOLOS, K. (1996), "Foreign Direct Investment in Hungary: Resource Acquisition and Domestic Competitive Advantage", *Journal of International Business Studies*, quatrième trimestre 1996.
- HOQUE, K. (1999), "Human Resource Management and Performance in the United Kingdom Hotel Industry", *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 37, No. 3.

- HORSTMANN, I. et MARKUSEN, J. (1996), "Exploring new markets: direct investment, contractual relations and the multinational enterprise", *International Economic Review*, Vol. 37.
- HORTON, S. (1999), "Marginalization revisited: women's market work and pay, and economic development", *World Development*, Vol. 27(3).
- HUFBAUER, G., LAKDAWALLA, D. et MALANI, A. (1994), "Determinants of Direct Foreign Investment and its Connection to Trade", *Revue de la CNUCED*.
- HUMMELS, D.L., RAPOPORT, D. and YI, K.-M. (1998), "Vertical Specialisation and the Changing Nature of World Trade", *Economic Policy Review*, Vol. 4(2).
- HUMPHREY, J. (1993), "Japanese production management and labour relations in Brazil", *Journal of Development Studies*, Vol. 30(1).
- HUNYA, G. (2000), *Integration Through Foreign Direct Investment*, Edward Elgar, Cheltenham.
- HUSELID, M. (1995), "The Impact of Human Resource Management on Turnover, Productivity and Corporate Financial Performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 38.
- HUSELID, M. et BECKER, B. (1996), "Methodological Issues in Cross-Sectional and Panel Estimates of the Human Resource-Firm Performance Link", *Industrial Relations*, Vol. 35.
- ICHNIEWSKI, C. (1990), "Human Resource Management Systems and the Performance of United States Manufacturing Business", document de travail du NBER, n° 3449.
- ICHNIEWSKI, C. *et al.* (1996), "What Works at Work: Overview and Assessment", *Industrial Relations*, Vol. 35/3.
- ICHNIEWSKI, C., SHAW, K. and PRENNUSHI, G. (1997), "The effects of human resource management on productivity: a study of steel finishing line", *American Economic Review*, Volume 87, Number 3.
- IETTO-GILLIES, G. (2002), *Transnational Corporations: Fragmentation amidst integration*, London and New York: Routledge.

- IMBRIANI, C. et REGANITI, F. (1997), "International efficiency spillovers into the Italian manufacturing sector", *Economia Internazionale*, Vol. 50.
- ISLAM, A. (1995), "Collaboration with Transnational Corporations and Manufactured Exports from Developing Countries: Potentials and Policy Implications", *RIS Digest*, Vol. 11, No. 3/4.
- ITO, T. et KRUEGER, A.O. (eds) (2000), *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, Chicago and London: University of Chicago Press.
- JENKINS, M., ESQUIVEL, G. et LARRAÍN, F. (1998), "Export Processing Zones in Latin America", document de travail sur le développement, n° 646, Harvard.
- JENSEN, M. et RUBACK, R. (1983), "The market for corporate control: the scientific evidence", *Journal of Financial Economics*, Vol. 11(1).
- JAFFE, A.B. (1995), "Environmental Regulations and the Competitiveness of U.S. Industry", rapport préparé pour l'Economics and Statistics Administration, United States Department of Commerce.
- JOMO, K.S. (2001), *Globalisation, Liberalisation, Poverty and Income Inequality in Southeast Asia*, documents techniques du Centre de développement de l'OCDE n° 185.
- KACSIREK, L. et KOCZIAN, J. (1999), "Matra Cukor Rt", in Brada (1999).
- KAMINSKI, B. (2000), "How Accession to the European Union has Affected External Trade and FDI in Central European Economics", Banque mondiale.
- KAMINKSI, B., et SMARZUNSKA, B.K. (2001), "Foreign Direct Investment and Integration into Global Production and Networks: The Case of Poland". Banque mondiale.
- KANDEL, E. et LAZEAR, E. (1992), "Peer Pressure and Partnerships", *Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 4.
- KANG, N. et SAKAI, K. (2000), "International strategic alliances: their role in industrial globalisation", document de travail de la STI, No 2000/5, OCDE.
- KANG, S. (2001), "Globalisation and Income Inequality in Korea: An Overview", document présenté lors de la réunion technique du Centre de

développement de l'OCDE sur l'IDE, le capital humain et l'éducation dans les pays en développement, 13-14 décembre 2001, Paris.

KAPLAN, S.N. (ed.) (2000), "Mergers and Productivity". A National Bureau of Economic Research Conference Report. The University of Chicago Press.

KATHURIA, V. (2000), "Productivity spillovers from technology transfer to Indian manufacturing firms", *Journal of International Development*, 12, 343-69.

KATZ, H., KOCHAN, T. et WEBER, M. (1985), "Assessing the Effects of Industrial Relations Systems and Efforts to Improve the Quality of Working Life on Organisational Effectiveness", *Academy of Management Journal*, Vol. 28.

KATZ, H., KOCHAN, T. et KEEFE, J. (1987), "Industrial Relations and Productivity in the U.S. Automobile Industry", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 3.

KATZ, J.M. (1987), *Technology creation in Latin American Manufacturing industries*, New York: St. Martins Press.

KAWAI, H. (1994), "International comparative analysis of economic growth: trade liberalisation and productivity", *The Developing Economies*, Vol. 17(4).

KAWAI, M. et URATA, S. (1995), "Are Trade and Direct Investment Substitutes or Complements? An Empirical Analysis of Japanese Manufacturing Industries", document de travail n° F-50, Institut des sciences sociales, Université de Tokyo.

KAYIZZI-MUGERWA, S. (2001), *Globalisation, Growth and Income Inequality: The African Experience*, document technique du Centre de développement de l'OCDE n° 186.

KELLER, W. (1996), "Absorptive capacity: on the creation of acquisition of technology in development", *Journal of Development Economics*, Vol. 49.

KLEINERT, J. (2000), "Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks?", document de travail, n° 1006, Institut für Weltwirtschaft der Universität Kiel.

KLEINKNECHT, A. (1998), "Is labour market flexibility harmful to innovation?", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 22, No. 3.

- KLEINKNECHT, A., OOSTENDORP, R. et PRADHAN, M. (1997), Flexible labour, firm growth and employment: an exploration of micro data in the Netherlands, *exemplaire ronéoté*, décembre 1997.
- KNICKERBOCKER, F. (1976), "Market Structure and Market Power Consequences of Foreign Direct Investment by Multinational Companies", *Étude spéciale*, n° 8, Washington, D.C.; Center for Multinational Studies.
- KOCHAN, T., KATZ, H. et MCKERSIE, R. (1986), *The Transformation of American Industrial Relations*, New York: Basic Books.
- KOCHAN, T. et USEEM, M. (1992), *Transforming Organisations*, New York: Oxford University Press.
- KOELLER, T. (1995), "Innovation, market structure and firm size: a simultaneous equations model", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 16(3).
- KOKKO, A. (1994), "Technology, market characteristics and spillovers", *Journal of Development Economics*, Vol. 43.
- KOKKO, A. (1996), "Productivity spillovers from competition between local firms and foreign affiliates", *Journal of International Development*, Vol. 8(4).
- KOKKO, A. et M. BLOMSTRÖM (1995), "Policies to encourage inflows of technology through foreign multinationals", *World Development*, Vol. 23, 3 (mars).
- KOKKO, A., TANSINI, R. et ZEJAN, M. (1996), "Local technological capabilities and productivity spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing sector", *Journal of Development Studies*, Vol. 32(4).
- KOKKO, A., ZEJAN, M. et TANSINI, R. (2001), "Trade Regimes and Spillover Effects from FDI: Evidence from Uruguay", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 137(1).
- KONINGS, J. (2000), "The effect of Direct Foreign Investment on domestic firms: evidence from firm level panel data in emerging economies", document de travail du CEPR n° 2586.

- KOTABE, M. et SWAN, S. (1995), "The role of strategic alliances in high-technology new product development", *Strategic Management Journal*, Vol. 16(8).
- KOTABE, M., TEEGEN, H., AULAKH, P., COUTINHO DE ARRUDA, M.C., SANTILLÁN-SALGADO, R. et GREENE, W. (2000), "Strategic alliances in emerging Latin America: a view from Brazilian, Chilean and Mexican companies", *Journal of World Business*, Vol. 35(2).
- KUCERA, D. (2001), "The Effects of Core Workers' Rights on Labour Costs and Foreign Direct Investment: Evaluating the 'Conventional Wisdom'", OIT, document de travail DP/130/2001.
- KUGLER, M. (2000), "The diffusion of Externalities from Foreign Direct Investment: theory ahead of measurement", documents de travail sur l'économie et l'économétrie, Department of Economics, University of Southampton.
- KUMAR, N. (1994), *Multinational enterprise and industrial organisation – the case of India*, New Delhi: éditions Sage.
- KUMAR, N. (1996), "Multinational Enterprises, New Technologies and Export-Oriented Industrialisation in Developing Countries: Trends and Prospects", document de travail, Université des Nations Unies, Institut des nouvelles technologies.
- LAHOUEL, M. et MASKUS, K. (1999), "Competition policy and intellectual property rights in developing countries: interests in unilateral initiatives and a WTO agreement", document présenté lors de la Conférence OMC/Banque mondiale sur les pays en développement et le Cycle du millénaire 20-21 septembre, Genève.
- LALL, S. (1979), "Multinationals and market structure in an open developing economy: the case of Malaysia", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 114(2).
- LALL, S. (1980), "Vertical inter-firm linkages in LDCs, an empirical study", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 42.
- LALL, S. (1996), *Learning from the Asian Tigers: Studies in Technology and Industrial Policy*, Macmillan, Londres.
- LALL, S. (1997), "Technological Change and industrialisation in the Asian NIEs: Achievements and Challenges", document présenté lors du

- symposium international sur l'innovation et la concurrence dans les économies récemment industrialisées, Science and Technology Policy Institute, Séoul, Corée, 26-27 mai.
- LALL, S. (2000a), "FDI and Development: Policy and Research Issues in the Emerging Context", document de travail de la Queen Elizabeth House, n° 43, Oxford University.
- LALL, S. (2000b), "Economic background to the case studies", chapitre 2 de CNUCED (2000b).
- LALL, S., et STREETEN, P. (1977), *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*, Macmillan, Londres.
- LANKES, H.-P. et VENABLES, A.J. (1996), "Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments", *Economics of Transition*, Vol. 4, No. 2.
- LA PORTA, R. et LOPEZ-DE-SILANES, F. (1997), "The benefits of privatisation: evidence from Mexico", document de travail du NBER, n° 6215.
- LE GRAND, C. (2000), "On-the-job training, firm resources and unemployment risks: an analysis of the Swedish recession 1991-1993", exemplaire ronéoté, Swedish Institute for Social Research.
- LEAHY, M., SCHICH, S., WEHINGER, G., PELGRIN, F. et THORGEIRSSON, T. (2001), "Contributions of Financial Systems to Growth in OECD Countries", Département des Affaires économiques de l'OCDE, documents de travail n° 280.
- LEE, E. (1997), « Mondialisation et normes du travail : un tour d'horizon », *Revue internationale du travail*, vol. 136(2).
- LEE, H-L. et HOUDE, M-F. (2000), "Recent Trends and Main Characteristics of Foreign Direct Investment in China", *Tendances des marchés des capitaux*, No. 77, octobre, OCDE.
- LEKLUANGARM, P. (2001), Foreign Direct Investment and Its Impacts on the Thai Economy, unpublished M.Sc. dissertation, University of Manchester.
- LESINK, R. and MORRISSEY, O. (2001), "Foreign Direct Investment: Flows, Volatility and Growth in Developing Countries", document de recherche du CREDIT 01/06.

- LETCUMANAN, R. and KODAMA, F. (2000), "Reconciling the conflict between the 'pollution-haven' hypothesis and an emerging trajectory of international technology transfer", *Research Policy*, Vol. 29.
- LEVENSTEIN, M. and SUSLOW, V. (2001), "Private international cartels and their effect on developing countries", document de référence pour le Rapport sur le développement dans le monde 2001 de la Banque mondiale.
- LINDEN, G (1998), "Building Production Networks in Central Europe", document de travail du RRIE.
- LIPSEY, R.E. (1999), "The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows", document de travail du NBER, n° 7094.
- LIPSEY, R.E., RAMSTETTER, E.D. et BLOMSTRÖM, M. (2000), "Outward FDI and Parent Exports and Employment", document de travail du NBER, n° 7623.
- LIPSEY, R.E. et WEISS, M. (1981), "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 63.
- LIPSEY, R.E. et WEISS, M. (1984), "Foreign Production and Exports in Individual Firms", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 66.
- LIU, X., SILER, P., WANG, C. et WEI, Y. (2000), "Productivity spillovers from foreign direct investment: evidence from United Kingdom industry level panel data", *Journal of International Business Studies*, Vol. 31(3).
- LONG, F. (1981), *Restrictive business practices, transnational corporations and development*, Martinus Nijhoff Publishing, Boston.
- LÓPEZ, R., THOMAS, V. et WANG, Y. (1998), "Addressing the Education Puzzle: The Distribution of Education and Economic Reform", document de travail consacré à la recherche sur les politiques, n° 2031, Institut de développement économique, Banque mondiale.
- LUO, Y.-L., et WANG, W.-J. (2001), "High-Skill Migration and Chinese Taipei's Industrial Development", in *International Mobility of the Highly Skilled*, OCDE.
- LYNCH, T.M. (2000), "Leveraging Capabilities: Taiwanese Motor Industry", MIT IPC, document de travail sur la mondialisation.

- MADANI, D. (1999), "A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones", document de travail, Banque mondiale.
- MAHER, M. et ANDERSSON, T. (2001), "Corporate Governance: Effects on Firm Performance and Economic Growth", in Renneboog, L., J. McCahery, P. Moerland and T. Raaijmakers (eds.), *Convergence and diversity of corporate governance regimes and capital markets*, Forthcoming, Oxford University Press, Oxford.
- MAJUMDAR, S.K. et P. CHHIBBER (1998), "Are liberal foreign investment policies good for India?", *Economic and Political Weekly*, 267-70.
- MANI, M. et WHEELER, D. (1997), "In Search of Pollution Havens? Dirty Industry in the World Economy, 1960-1995", Working Paper Services, Research Project on Social and Environmental Consequences of Growth-Oriented Policies, Banque mondiale.
- MANSFIELD, E. et ROMEO, A. (1980), "Technology transfers to overseas subsidiaries by US-based firms", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 95.
- MARER, P. et MABERT, V. (1999), "Tungsram", in Brada (1999).
- MARGLIN, S.A. (1974), "What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production", originally published in *Review of Radical Political Economics*, nouvelle impression in A. Gorz (ed.), *The Division of Labour*, Brighton: Harvester.
- MARKUSEN, J.R. (1983), "Factor Movements and Commodity Trade as Complements", *Journal of International Economics*, Vol. 14.
- MARKUSEN, J.R. (1995), "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9.
- MARKUSEN, J.R. et MASKUS, K. (2001), "A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment", document de travail du NBER, n° 8335.
- MARKUSEN, J.R. et VENABLES, A. (1998), "Multinational Firms and the New Trade Theory", *Journal of International Economics*, Vol. 46.
- MARKUSEN, J.R. et VENABLES, A. (1999), "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", *European economic review*, Vol. 43.

- MATESOVA, J. (1999), "Glavunion", in Brada (1999).
- MATHEWS, J.A. (1997), "A Silicon Valley of the east: Taiwan", *California Management Review*, Berkeley.
- MATHEWS, J.A. (1999), "A Silicon Island of the East: Singapore", *California Management Review*, Berkeley.
- McFETRIDGE, D. (1987), "The timing more and terms of technology transfer: some recent findings" in: SAFARIAN, Edward and BERTIN, Gilles (eds) *Governments, multinationals and international technology transfer*, New York: St. Martins Press.
- McINTYRE, J., NARULA, R. et TREVINO, L. (1996), "The role of export processing zones for host countries and multinationals: a mutually beneficial relationship?" *The International Trade Journal*, Vol. 10(4).
- McLEOD, R.H. et GARNAUT, R. (eds.) (1998), *East Asia in Crisis: From Being a Miracle to Needing One?*, Londres et New York: Routledge.
- McMILLAN, M. (1999), "Foreign Direct Investment: Leader or Follower?", document de travail 99-1, Department of Economics, Tufts University.
- MEIER, G.M. et STIGLITZ, J.E. (eds.) (2001), *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*, Banque mondiale et Oxford University Press, New York.
- MEYER, K.E. (1995), "Direct Foreign Investment, Structural Change and Development: Can the East Asian Experience be Replicated in East Central Europe?", document de travail, n° 16, CIS-Middle Europe Centre, London Business School.
- MEYER, K.E. (1998), *Direct Investment in Economies in Transition*, Edward Elgar, Cheltenham.
- MICHALET, C.-A. (1998), "Strategies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment", document occasionnel, No. 10, Service-conseil pour l'investissement étranger (FIAS), Banque mondiale.
- MICHIE, J. (1997), "Developing the Institutional Framework: Employment and Labour Market Policies", in Michie and Padayachee (eds), *The Political Economy of South Africa's Transition*, Londres : Dryden.

- MICHIE, J. (2001), "High performance work systems", in J. Michie (ed.), *Reader's Guide to the Social Sciences*, Fitzroy Dearborn Publishers, Londres et Chicago.
- MICHIE, J. et SHEEHAN, M. (1999a), "HRM Practices, R&D Expenditure and Innovative Investment: Evidence from the UK's Workplace Industrial Relations Survey (WIRS)", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 8, No. 2.
- MICHIE, J. et SHEEHAN, M. (1999b), "No Innovation Without Representation? An analysis of participation, representation, R&D and innovation", *Economic Analysis*, Vol. 2, No. 2.
- MICHIE, J. et SHEEHAN-QUINN, M. (2001), "Labour Market Flexibility, Human Resource Management and Corporate Performance", *British Journal of Management*, Vol. 12.
- MICHIE, J. et SHEEHAN-QUINN, M. (2002), "Labour Flexibility and Innovative Behaviour", *Cambridge Journal of Economics*, à paraître.
- MILGROM, P. et ROBERTS, J. (1990), "The Economics of Modern Manufacturing", *American Economic Review*, Vol. 80, No. 3.
- MILGROM, P. et ROBERTS, J. (1995), "Complementarities and Fit: Strategy, Structure, and Organisational Change in Manufacturing", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19, Nos. 2-3.
- MORAN, T. (1998), *Foreign Direct Investment: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Institute for International Economics, Washington, décembre.
- MORISSET, J. (2000), "Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter", *Transnational Corporations*, document de travail de la Banque mondiale.
- MORLEY, S.A. (2001), *Distribution and Growth in Latin America in an Era of Structural Reform: The Impact of Globalisation*, document technique du Centre de développement de l'OCDE n° 184.
- NADIRI, M. (1993), "Innovations and technological spillovers", document de travail du NBER, n° 4423.
- NAIR, U. and WEINHOLD, D. (2000), "Causality Tests for Cross-Country Panels: New Look at FDI and Economic Growth in Developing

- Countries", Georgia Institute of Technology, Center for International Business Education.
- NAVARETTI, G.B., FAINI, R., and SILBERSTON, A. (1995), *Beyond the Multifibre Arrangement: Third World Competition and Restructuring Europe's Textile Industry*, OCDE.
- NESTOR, S. (2000), "Privatisation to foreign direct investors", OCDE exemplaire ronéoté.
- NESTOR, S. and MAHBOOBI, L. (2000), "Privatisation of public utilities: the OECD experience", in: OCDE, *privatisation, competition and regulation*, Paris.
- NEWFARMER, R. (1985), "International industrial organisation and development: a survey", in: NEWFARMER, R. (ed.) *Profits, Progress and Poverty, case studies of international industries in Latin America*, University of Notre Dame Press.
- NICHOLAS, S., PURCELL, W., MERRITT, D. et WHITEWELL, A. (1994), "Foreign direct investment in Australia in the 1990s, exemplaire ronéoté, University of Melbourne.
- NICKELL, S. (1996), "Competition and corporate performance", *Journal of Political Economy*, Vol. 104(4).
- NOORBAKHS, F., PALONI, A. et YOUSSEF, A. (2001), "Human Capital and FDI inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence", *World Development*, 29.
- NOOTEBOOM, B. et VOSSEN, R. (1995), "Firm size and efficiency in R&D spending", in: VAN WITTELOOSTUIJN, A. (ed.) *Market evolution, competition and co-operation*, Studies in industrial organisation, Vol. 20, Kluwer Academic Publishers, Londres.
- NUNNENKAMP, P. (2001), "Too Much, Too Little, or Too Volatile? International Capital Flows to Developing Countries in the 1990s", document de travail, n°1036, Institut für Weltwirtschaft der Universität Kiel.
- O'CONNOR, D. (2000), "Global Capital Flows and the Environment in the 21st Century", document technique n° 161, Centre de développement de l'OCDE.
- OCDE (1995a), *IDE, échanges et emploi*, Paris.

- OCDE (1995b), *Promoting Cleaner Production and Products*, Paris.
- OCDE (1996), *Regulatory Reform and International Market Openness*, Paris.
- OCDE (1997), *IDÉ et environnement. Analyse bibliographique*, Paris.
- OCDE (1998), *Pour l'ouverture des marchés : les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement*, Paris: OCDE.
- OCDE (1999a), *Corporate Governance: The Way Ahead*, Paris.
- OCDE (1999b), *Coopération pour le développement, rapport*, Paris.
- OCDE (1999c), *Foreign direct investment and recovery in Southeast Asia*, Paris.
- OCDE (2000a), *Affairisme : la fin du système*, Paris.
- OCDE (2000b), *Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers*, Centre de développement, Paris.
- OCDE (2001a), *Responsabilité des entreprises : initiatives privées et objectifs publics*, Paris.
- OCDE (2001b), *Examens de l'OCDE sur l'investissement direct étranger : Estonie*, Paris.
- OCDE (2001c), *The Investment Environment in the Russian Federation: Laws, Policies and Institutions*, Paris.
- OCDE (2001d), *La nouvelle économie : Mythe ou réalité ? – Rapport final sur le projet de l'OCDE consacré à la croissance : Résumé*, Paris.
- OCDE (2001e), *Examens des politiques d'investissement : Ukraine*, Paris.
- OCDE (2001f), *Les perspectives de l'environnement de l'OCDE*, Paris.
- OCDE, CENTRE DE DÉVELOPPEMENT (2002), *Foreign Direct Investment and Development: Where Do We Stand?*, Paris.
- OKADA, A. (1998), "Does Globalisation Improve Employment and the Quality of Jobs in India?", étude, MIT.

- OMAN, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OMC (1998), "Les effets de l'investissement étranger direct sur le développement : les transferts de technologie et d'autres savoir-faire et leurs retombées", note du secrétariat n° WT/WGTI/W/65.
- OMC (1999), "Propositions relatives à l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce", Doc. n° WT/GC/W/203,271,311,351, Genève.
- ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (OIT) (1995), *L'emploi dans le monde en 1995 : Un rapport du BIT*, Genève : Bureau international du travail.
- OSTERMAN, P. (1994), "How Common is Workplace Transformation and Who Adopts It?", *Industrial and Labour Relations Review*, Vol. 47, No. 2.
- OTSUBO, S. (1998), "Computational Analysis of the Economic Impacts of Japan's FDI in Asia", Graduate School of International Development, Université de Nagoya, document de travail.
- OZAWA, T. (1992), "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, Vol. 1, No. 1.
- PACK, H. et SAGGI, K. (1999), "Exporting, Externalities and technology transfer", série de documents de travail consacrés à la recherche sur les politiques n° 2065.
- PACK, H. (1997), "The Role of Exports in Asian Development" in: BIRDSALL, N. et JASPERSEN, F. (eds.) *Pathways to growth: Comparing East Asia and Latin America*. Washington, D.C.: Banque interaméricaine de développement.
- PAIN, N. et WAKELIN, K. (1998), "Export Performance and the Role of Foreign Direct Investment", *The Manchester School*, Vol. 66, Supplément.
- PALTIEL, A. (2001), "Mass Migration of Highly Skilled Workers: Israel in the 1990s", in *International Mobility of the Highly Skilled*, OCDE.
- PANGESTU, M. (2001), *The Social Impact of Globalisation in Southeast Asia*, document technique du Centre de développement de l'OCDE n° 187, décembre.

- PAPANDREOU, V. (1980), *Multinational Enterprise, Market industrial structure and trade balance in host less developed countries: the case of Greece*, PhD thesis, University of Reading.
- PARK, N. et CHO, D-S (1997), "The effect of strategic alliance on performance, a study of international airline industry", *Journal of air transport management*, Vol. 3(3).
- PARK, S. et RUSSO, M. (1996), "When competition eclipses co-operation: an event history analysis of joint venture failure", *Management Science*, Vol. 42(6).
- PARK, W. (1995), "International R&D spillovers and OECD economic growth", *Economy Inquiry*, Vol. 18.
- PARRY, T. (1978), "Structure and performance in Australian manufacturing, with special reference to foreign owned companies", in: KASPER, W. et PARRY, T. (eds.) *Growth, trade and structural change in an open Australian economy*, Kensington: University of New South Wales.
- PENNINGS, J. et HARIANTO, F. (1992), "The diffusion of technological innovation in the commercial banking industry", *Strategic Management Journal*, Vol. 13(1).
- PEOPLES, J. et SUGDEN, R. (2000), "Divide and rule by transnational corporations", in C.N. Pitelis and R. Sugden (eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, 2nd Edition, Routledge, Londres.
- PEREIRA, P. (2001), "Market power, cost reduction and consumer search", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 19, No. 9 (novembre 2001).
- PETRAZZINI, B. et CLARK, T. (1996), "Costs and benefits of telecommunications liberalisation in developing countries", document de travail, Hong Kong University of Science and Technology.
- PETROCHILOS, G. (1989), "Foreign direct investment and the development process", Avebury, Aldershot.
- PFAFFERMAYR, M. (1994), "Foreign Direct Investment and Exports: A Time Series Approach", *Applied Economics*, Vol. 26.

- PFAFFERMAYR, M. (1996), "Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 32.
- PIL, F. et MacDUFFIE, J. (1996), "The Adoption of High-Involvement Work Practices", *Journal of Industrial Relations*, Vol. 35, No. 3.
- PLANE, P. (1999), "Privatisation, technical efficiency and welfare consequences: the case of the Côte d'Ivoire Electricity company (CIE)", *World Development*, Vol. 27(2).
- PRYOR, F. (2001), "New trends in United States industrial concentration", *Review of Industrial Organization*, Vol. 18(3).
- RASIAH, R. (1994), "Flexible production systems and local machine tool subcontracting: electronics components transnationals in Malaysia", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 18.
- RAVENS-CROFT, D. et SCHERER, M. (1987), "Mergers, sell-offs, and economic efficiency", Brookings Institution, Washington DC.
- RAVENS-CROFT, D.J. et LONG, W.F. (2000), "Paths to Creating Value in Pharmaceutical Mergers" in Kaplan (2000).
- REGE, V. (2000), "Transparency in government procurement: Issues of concern and interest to developing countries", *Journal of World Trade*, 35(4): 489-515.
- REISEN, H. (2000), "Policies for Crisis Prevention", in R. ADHIKARI et U. HIEMENZ (eds.), *Achieving Financial Stability in Asia*, Centre de développement de l'OCDE et Banque de développement asiatique.
- REISEN, H. et SOTO, M. (2000), "Which Types of Capital Inflows Foster Developing Country Growth?", *International Finance*, Vol. 4, No. 1.
- REUBER, G.L., CROOKELL, H., EMERSON, M. et GELLENS-HAMMONS, G. (1973), *Private Foreign Investment in Development*, Clarendon Press, Oxford.
- RHOADES, S. (1998), "The efficiency of bank mergers: an overview of case studies of nine mergers", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 22.

- RITCHIE, B. (2001), "Foreign Direct Investment and Intellectual Capital Formation in Asia", document présenté lors de la réunion technique du Centre de développement de l'OCDE sur l'IDE, le capital humain et l'éducation dans les pays en développement, 13-14 décembre 2001, Paris.
- RODRÍGUEZ-CLARE, A. (1996), "Multinationals, linkages and development", *American Economic Review*, Vol. 8.
- RODRIK, D. (1996), "Labour Standards in International Trade: Do They Matter and What Do We Do about Them?", in LAWRENCE, R.Z., RODRIK, D. et WHALLEY, J. (eds.), *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*, John Hopkins University Press, Washington DC.
- ROJEC, M. (2000), "Subsidiary Exports: A Conceptual Framework and Empirical Evidence", *Journal of International Relations and Development*, Vol. 3, No. 2.
- ROLLER, L-H, STENNEK, J., VERBOVEN, F. (2000), "Efficiency Gains from Mergers", document de travail FS IV 00-09, Berlin.
- ROEMER, M. et GUGERTY, M.K. (1997), "Does Economic Growth Reduce Poverty?", document de travail n° 5, Harvard Institute for International Development.
- ROPER, S., ASHCROFT, B., LOVE, J., DUNLOP, S., HOFMANN, H., VOGLER-LUDWID, K. (1996), *Product Innovation and Development in UK, German and Irish Manufacturing*. Belfast: NIERC.
- ROS, A. (1999), "Does ownership or competition matter? The effects of telecommunications reform on network expansion and efficiency", *Journal of Regulatory Economics*, Vol.15.
- SACHS, J. (2000), "A new map of the world", *The Economist*, 24 juin.
- SAGGI, K. (1996), "Entry into a foreign market: foreign direct investment versus licensing", *Review of International Economics*, Vol. 4.
- SAGGI, K. (1999), "Foreign direct investment, licensing and incentives for innovation", *Review of International Economics*, Vol. 7.

- SAGGI, K. (2000), "Trade, foreign direct investment, and international technology transfer: A survey", série de documents de travail de la Banque mondiale sur l'économie internationale, n° 2349.
- SAMARAJIVA, R. (2000), "The role of competition in institutional reform of telecommunications: lessons from Sri Lanka", *Telecommunications Policy*, Vol. 24 (8/9).
- SARKAR, M., ECHAMBADI, R. and HARRISON, J. (2001), "Alliance entrepreneurship and firm market performance", *Strategic Management Journal*, Vol. 22(6/7).
- SARNO, L. and TAYLOR, M.P. (1999), "Hot Money, Accounting Labels and the Permanence of Capital Flows to Developing Countries: An Empirical Investigation", *Journal of Development Economics*, Vol. 59.
- SAUVÉ, P. (2001), "Scaling Back Ambitions on Investment Rule-Making at the WTO", in *Journal of World Investment*, Vol. 2, No. 3, (septembre).
- SAUVÉ, P. et WILKIE, C. (2000), "Investment Liberalisation in GATS", in Sauvé, P. and R.M. Stern, eds., *GATS 2000: New directions in services liberalisation*, The Brookings Institute Press and the Centre for Business and Government, Harvard University.
- SCHENK, H. (1998), "Industrial policy implications of competition policy failure in mergers", Erasmus Management Report Series, No. 16-98. Rotterdam School of Management, Erasmus University.
- SCHENK, H. (2002), *Economie en strategie van de Megafusie*, ("Economics and strategy of the mega-merger"), Elsevier, s-Gravenhage (à venir).
- SCHERER, F. (1965), "Firm size, market structure, opportunity and the output of patented inventions", *American Economic Review*, Vol. 55(5).
- SCHEUERMAN, W.E. (2001), "False humanitarianism? United States advocacy of transnational labour protections", *Review of International Political Economy*, 8(3).
- SCHIFFER, M. et WEDER, B. (2001), "Firm size and the business environment: worldwide survey results", document de travail de l'IFC n° 43.
- SCHMIDHEINY, S. et ZORRAQUIN, F. (1996), *Financing Change*, MIT Press, Cambridge MA.

- SCHWALBACH, J. et ZIMMERMANN, K. (1991), "A Poisson model of patenting and firm structure in Germany", in: ACS, Z. and AUDRETSCH, D. (eds.) *Innovation and technological change*, Londres: Harvester Wheatsheaf.
- SELTEN, R. (1973), "A simple model of imperfect competition where four are few and six are many", *International Journal of Game Theory*, Vol. 2(3).
- SENGENBERGER, W. et WILKINSON, F. (1995), "Globalisation and Labour Standards", in J. MICHIE et J. GRIEVE SMITH (eds.), *Managing the Global Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- SERRA, P. (2000), "Evidence from utility and infrastructure privatisation in Chile", in OCDE, *Privatisation, competition and regulation*, Paris.
- SERVÁN, L. (1996), "Irreversibility, Uncertainty and Private Investment: Analytical Issues and Some Lessons for Africa", document de travail de la Banque mondiale.
- SHARMA, K. (2000), "Export Growth in India: Has FDI Played a Role?", document de travail, Economic Growth Center, Yale University.
- SHEPHERD, W. (1984), "Contestability versus Competition", *American Economic Review*, Vol. 74 (4).
- SHERMAN, S. (1992), "Are strategic alliances working?", *Fortune*, 21 septembre.
- SIGURDSON (2000), "Singapore Means to Turn into a Knowledge-Based Economy", projet d'étude, Stockholm School of Economics.
- SIMON, J., MOKHTARI, M. et SIMON, D. (1996), "Are mergers beneficial or detrimental? Evidence from advertising agencies", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 3(1).
- SINGH, A. (1992), "Corporate Take-overs: A Review". Department of Applied Economics, University of Cambridge, document de travail du DAE n° 9206.
- SINGH, A. (1999), "Asian Capitalism and Financial Crisis", Chapitre 1 de J. Michie et J. Grieve Smith (eds.), *Global Instability: The Political Economy of World Governance*, Routledge, Londres.

- SING, H. et JUN K.W. (1995), "Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries", exemplaire ronéoté, Banque mondiale.
- SIVALINGHAM, M. et YONG, S.-P. (1993), "TNCs and Industrialisation in Malaysia: Organisational behaviour and local and regional impacts", *Regional Development Dialogue*, 14(4).
- SJÖHOLM, F. (1997a), "Productivity growth in Indonesia: the role of regional characteristics and direct foreign investment", *Economic Development and Cultural Changes*, Vol. 47.
- SJÖHOLM, F. (1997b), "Technology gap, competition and spillovers from Direct Foreign investment: evidence from establishment data", document de travail de la Stockholm School of Economics n° 212.
- SMARZYNSKA, B. (1999), "Technological leadership and the choice of entry mode by foreign investors. Evidence from transition economies", série de documents de travail de la Banque mondiale sur l'économie internationale, n° 2014.
- SOCIAL INVESTMENT FORUM (1999), Report on socially responsible investing trends in the United States, Washington DC.
- SOTO, M. (2000), "Capital Flows and Growth in Developing Countries: Recent Empirical Evidence", document technique du Centre de développement de l'OCDE, n° 160.
- SPAR, D. (1998), "Attracting High Technology Investment", Banque mondiale.
- STANDING, G. (1999), "Global Feminisation Through Flexible Labour: A Theme Revisited", *World Development*, Vol. 27(3).
- STONEMAN, P. et KWON, M.J. (1994), "The Diffusion of Multiple Process Technologies", *The Economic Journal*, Vol. 104.
- STONEMAN, P. et KWON, M.J. (1996), "Technology Adoption and Firm Profitability", *The Economic Journal*, Vol. 106.
- STUART, T. (2000), "Inter-organizational alliances and the performance of firms: a study of growth and innovation rates in a high-technology industry", *Strategic Management Journal*, Vol. 21(8).

- SUGDEN, R. (1991), "The importance of distributional considerations", in C.N. Pitelis et R. Sugden (eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, Londres.
- SVENSSON, R. (1996), "Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 132.
- SZANYI, M. (2000), "The role of FDI in restructuring and modernisation", in Hunya (2000).
- TAN, H. (2000), *Technological Change and Skills Demand: Panel Evidence from Malaysian Manufacturing*, document de travail de l'Institut de la Banque mondiale, octobre.
- TAN, H. (2001), "Do Training Levies Work? Malaysia's HRDF and Its Effects on Training and Firm-Level Productivity", document de travail de l'Institut de la Banque mondiale.
- TAN, H. et BATRA, G. (1996), "Enterprise Training in Developing Countries: Overview of Incidence, Determinants and Productivity Outcomes", Banque mondiale, Département du développement du secteur privé, document occasionnel n° 9.
- TEECE, D.J. (1977), "Technology transfer by multinational firms: the resource cost of transferring technological know-how", *Economic Journal*, Volume 87.
- THOMAS, V. (2001), "Revisiting the Challenge of Development", in MEIER et STIGLITZ (eds.) *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*, Banque mondiale et Oxford University Press.
- THOMAS, V. et WANG, Y. (1997), "Growth and Environment: Allies or Foes?", *Finance and Development*, Vol. 34.
- THOMPSON, G. (ed.) (1998), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Routledge, Londres et New York.
- THOMSON FINANCIAL (2002), "Sitting on the sidelines", communiqué de presse du 3 janvier.
- TICHY, G. (2000), "Do Mergers deliver a Benefit?", Chambre fédérale autrichienne du travail.

- TORRINGTON, D. and HALL, L. (1987), *Personnel Management: A New Approach*. Londres : Prentice Hall.
- TOUTAIN, F. (1998), "Liberalisation, FDI and growth in semi-industrialised countries: overview and empirical analysis", exemplaire ronéoté, OCDE.
- TSIKATA, Y.M. (2001), Globalisation, Poverty and Inequality in Sub-Saharan Africa: A Political Economy Appraisal, document du Centre de développement de l'OCDE n° 183, décembre.
- TYSON, S. et FELL, A. (1986), *Evaluating the Personnel Function*, Hutchinson, Londres.
- UNCTC (1981), Transnational corporations' linkages in developing countries: the case of backward linkages via subcontracting, New York: UNCTC.
- UNESCO (1997), *Rapport mondial sur l'éducation*, UNESCO.
- NATIONS UNIES (2000): "Les fusions et acquisitions transnationales et le développement" in *Rapport sur l'investissement dans le monde 2000*.
- PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT (PNUD) (1995), *Rapport mondial sur le développement humain*, Oxford : Oxford University Press.
- UNLTC (1993), *Transnational Corporations and Human Resources*, Vol. 16, édité par ENDERWICK, P., Nations Unies, Routledge.
- URBANEK, P. (1999), "Fala Ltd", in Brada (1999).
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1985), *United States Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data*, Washington.
- VAN ASSOUW, R., CARILLO, J., MORTIMORE, M., PAOPONGSAKORN, N. et ROMIJN, H. (1999), "Industrial restructuring, competitiveness and the role of TNCs: the automobile industry", exemplaire ronéoté, CNUCED.
- VAN TULDER, R. et RUIGROK, W. (1998), "International production networks in the auto industry, Central and Eastern Europe as the low end of the west European car complexes", in: ZYSMAN, J. et SCHWARTZ, A. (eds) *Enlarging Europe, The industrial foundations of a new Political reality*, University of California: BRIE/Kreisky.

- VAN TULDER, R., VAN DEN BERGHE, D. et MULLER, A. (2001), *Erasmus (S)coreboard of Core Companies: the World's largest Firms and internationalisation*, Rotterdam: Université Erasmus Rotterdam/Rotterdam School of Management.
- te VELDE, D.W. (2001), "Government Policies Towards Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries: Implications for human capital formation and income inequality", document présenté lors de la réunion technique du Centre de développement de l'OCDE sur l'IDE, le capital humain et l'éducation dans les pays en développement, 13-14 décembre 2001, Paris.
- VERNON, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Life Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2.
- VONORTAS, N. (2000), "Multimarket contact and inter-firm co-operation in R&D", *Journal of Evolutionary economics*, Vol. 10(1).
- VOSSSEN, R. (1999), "Market power, industrial concentration and innovative activity", *Review of Industrial Organisation*, Vol. 15(4).
- WANG, J.-Y. and BLOMSTRÖM, M. (1992), "Foreign direct investment and technology transfer", *European Economic Review*, Vol. 36.
- WANG, J.-Y., WEI, Y. and LIU, X. (2001), "Causal Links between Foreign Direct Investment and Trade in China", document présenté lors d'une réunion de la LSE le 23 février 2001.
- WARHURST, A. (1999), "Technology Transfer and the Diffusion of Clean Technology", Final Report to the Economic Social Research Council, Bath, Royaume-Uni.
- WARHURST, A. et BRIDGE, G. (1997), "Economic liberalisation, innovation and technology transfer opportunities for cleaner production in the minerals industry", *Natural Resources Forum*, Vol. 21.
- WATANABE, S. (1983), "Technological linkages through subcontracting in Mexican industries", in: Watanabe (ed.) *Technology marketing and industrialisation: linkages between small and large enterprises*, MacMillan, New Delhi.
- WEISS, L. (1963), "Factors in changing concentration", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 45(1).

- WELLS, L.T. et WINT, A.G. (1990), *Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment*, Washington, D.C. : Société financière internationale.
- WELLS, Louis et Alvin WINT (1991), *Facilitating Foreign Investment: Government Institutions to Screen, Monitor, and Service Investment from Abroad*, document occasionnel 2, Service-conseil pour l'investissement étranger.
- WHEELER, D. et MODY, A. (1992), "International investment location decisions: the case of United States firms", *Journal of International Economics*, 33.
- WHEELER, D. (2001), "Racing to the Bottom? Foreign Direct Investment and Air Pollution in Developing Countries", *Journal of Environment and Development*, Vol. 10 (3).
- WILLIAMSON, O. (1965), "Innovation and market structure", *Journal of political economy*, Vol. 73(1).
- WILLMORE, L. (1989), "Determinants of industrial structure, a Brazilian case study", *World Development*, Vol. 17(10).
- WONG, P.K. (1997), "Creation of a Regional Hub for Flexible Production: The Case of the Hard Disk Drive Industry in Singapore", *Industry and Innovation*, Vol. 4(2).
- WOOD, S. et ALBANESE, M. (1995), "Can we Speak of High Commitment Management on the Shop Floor?", *Journal of Management Studies*, Vol. 32.
- WOOD, S. et DE MENEZES, L. (1998), "High Commitment Management in the UK: Evidence from the Workplace Industrial Relations Survey, and Employers", Manpower and Skills Practices Survey, *Human Relations*, Vol. 51.
- WOOD, S. (1999), "Getting the Measure of the Transformed High-Performance Organisation", *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 37, No. 3.
- XIA, Y. et LU, Y. (2001), "FDI and host country linkages: assessing the effectiveness and development impact of the policy measures: The case of the automobile industry in China", document préparé pour la CNUCED, Genève, exemplaire ronéoté.

- XU, B. (1999), "Capital goods, trade and R&D spillovers in the OECD", *Revue canadienne d'économie*, Vol. 32.
- XU, B. (2000), "Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth", *Journal of Development Economics*, Vol. 62.
- YAMAWAKI, H. (1991), "Exports and Foreign Distributional Activities: Evidence on Japanese Firms in the United States", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 73.
- YUN, K. et LEE, S. (2001), "Impact of FDI on competition: the Korean Experience", Korea Institute for International Economic Policy (KIEP).
- ZARSKY, L. (1999), "Havens, Halos and Spaghetti: Untangling the Evidence about the Relationship Between Foreign Investment and the Environment", document présenté lors de la Conférence sur l'investissement direct étranger et l'environnement, La Haye, Pays-Bas.
- ZHANG, K. (2001), "Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America", *Contemporary Economic Policy*, Vol. 19, Issue 2.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(20 2002 06 2 P 1) ISBN 92-64-29927-0 – n° 52654 2004