

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

RESTRICTED

WT/WGTI/W/8/Add.2

24 septembre 1997

(97-3877)

Groupe de travail des liens entre
commerce et investissement

Original: anglais

INCIDENCE DES LIENS ENTRE COMMERCE ET INVESTISSEMENT SUR LE DEVELOPPEMENT ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE

Travaux exécutés dans d'autres organisations intergouvernementales

Addendum

A sa réunion des 2 et 3 juin 1997, le Groupe de travail a demandé au Secrétariat de l'OMC de rédiger un document présentant les résultats des travaux entrepris dans d'autres organisations intergouvernementales sur les sujets énumérés au point I de la Liste des questions proposées pour examen (WT/WGTI/M/1, paragraphe 11). En réponse à cette demande, le Secrétariat a invité la CNUCED et d'autres organisations intergouvernementales travaillant dans ce domaine à fournir une description sommaire de leurs travaux sur les sujets en question.

Le présent addenda décrit la contribution de la Banque mondiale. Il comprend I) les sections pertinentes du récent rapport intitulé *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*; II) un résumé d'un rapport récent publié par la Société financière internationale (SFI) sur l'investissement étranger direct; III) un répertoire de documents analytiques sur le commerce, l'investissement et le développement.

I. EXTRAITS DE "LES PERSPECTIVES ECONOMIQUES MONDIALES ET LES PAYS EN DEVELOPPEMENT"*

1997

LES PERSPECTIVES ECONOMIQUES MONDIALES
ET LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Banque mondiale
Washington, D.C.

*Traduction non officielle.

Table des matières

Abréviations et notes sur les données

Avant-propos

Résumé

1. Perspectives des pays en développement dans un milieu international en évolution rapide

L'environnement mondial pour les pays en développement

Perspectives des régions en développement

Incidence de la croissance rapide et de l'intégration des Cinq grands pays

Risques pour la mondialisation: des leçons à tirer de l'intégration au XIXe siècle

Notes

Renvois

2. Pays en développement et mondialisation de la production

Quels sont les moteurs de la production transfrontalière?

Croissance de la production à l'échelle mondiale

Incidence de la production à l'échelle mondiale sur les pays en développement

Conséquences sur le plan de l'action

Conclusion

Notes

Renvois

3. Adaptation à la libéralisation du commerce

Coûts d'ajustement liés à la libéralisation du commerce

Vitesse d'ajustement et souplesse du marché du travail

Vitesse d'ajustement et investissements privés

Coûts de l'ajustement privé: enjeux en économie politique et en politique sociale

Conclusion

Notes

Renvois

Annexes

1. Perspectives économiques régionales
2. Etudes sur les coûts d'ajustement liés à la libéralisation du commerce

Indicateurs économiques mondiaux

Notes techniques

Classement des économies

2. Pays en développement et mondialisation de la production

La mondialisation de la production dans les pays en développement représente une tendance importante de l'économie mondiale actuelle. Nous définissons la production à l'échelle mondiale comme la production transfrontalière des entreprises multinationales et de leurs réseaux de filiales, de sous-traitants et de partenaires.¹ La production des multinationales dans leur pays d'origine et à l'étranger correspond au cinquième du PIB mondial tandis que le commerce à l'intérieur des multinationales représente le tiers du commerce mondial et que les travaux de R-D de leur société mère correspondent à une bonne part de la recherche-développement mondiale.

- La baisse à l'échelle mondiale des obstacles systématiques au commerce et à l'investissement internationaux et la diminution constante des frais de transport et de communications à l'échelle mondiale rendent les marchés mondiaux plus disputables, ce qui ne fait qu'intensifier la concurrence à laquelle sont confrontées les entreprises. Mais les mêmes facteurs stimulent et facilitent également les démarches des entreprises en vue d'améliorer leur efficience et d'avoir accès à de nouveaux marchés en réorganisant à l'échelle mondiale leurs procédés de production. Depuis le milieu des années 80, les tarifs moyens à l'importation dans les pays en développement et les frais de transport et de communication internationaux ont diminué du tiers environ. Sur un plan peut-être plus fondamental, l'importance croissante du savoir et d'autres biens spécialisés et incorporels employés dans les procédés de production et de distribution modernes contribue également à l'expansion de la production transfrontalière des multinationales et de leurs partenaires.
- Les réseaux de production à l'échelle mondiale favorisent l'intégration des pays en développement aux marchés mondiaux. La part du produit mondial attribuable aux filiales de multinationales est en hausse. Depuis 1990, l'accroissement a été particulièrement marqué dans les pays en développement et a représenté 2,5 points de pourcentage du PIB. La production des filiales de multinationales est de plus en plus axée sur les marchés mondiaux de l'exportation, tandis que le commerce à l'intérieur des multinationales en tant que part du commerce mondial suit également une courbe ascendante. Les entreprises profitent de la baisse des obstacles systématiques et des frais de transport pour fractionner les procédés de production, surtout dans le domaine de la fabrication, en éléments qui peuvent être confiés à différents pays en fonction de leur avantage comparatif. Ce partage de la séquence des valeurs augmente les possibilités pour les pays en développement de participer à la spécialisation internationale et aux gains procurés par le commerce.
- La production à l'échelle mondiale peut offrir aux pays en développement des avantages considérables. Dans nombre de pays, les activités des multinationales ont une incidence marquée, directe et positive sur la croissance du commerce, de la production et de l'emploi. En outre, une des principales caractéristiques des multinationales est le fait qu'elles possèdent des biens incorporels spécialisés liés à leur savoir-faire technologique et administratif, ces biens étant à l'origine de retombées indirectes. Celles-ci incluent la diffusion des compétences spécialisées et en gestion, une information améliorée sur les marchés mondiaux, l'introduction d'idées et de technologies nouvelles et, d'une manière plus générale, l'accélération de l'adoption des meilleures pratiques de l'économie mondiale. Ces répercussions peuvent être particulièrement importantes

¹La définition la plus simple de l'entreprise multinationale est celle de l'entreprise qui compte des usines dans plusieurs pays.

dans le secteur des services. Ainsi, de la Chine à la Hongrie, de l'Inde au Mexique, les réseaux de production à l'échelle mondiale servent à la fois à intégrer les pays en développement aux marchés mondiaux et à diffuser l'information et le savoir.

- Le défi que les décideurs doivent relever dans les pays en développement consiste à établir des conditions propices à la production transfrontalière et à profiter toujours plus des avantages qu'elle procure. Ceux-ci incluent la stabilité politique et macro-économique, l'établissement de régimes commerciaux et d'investissements ouverts, l'amélioration de l'infrastructure des transports et des communications, une protection convenable des droits à la propriété et la mise en place d'institutions prévisibles sans un surcroît de formalités administratives. Il est important, pour accroître les avantages découlant de la production à l'échelle mondiale, de veiller à ce qu'il existe un degré élevé de concurrence sur les marchés du pays d'accueil. Des politiques d'ouverture au commerce et à l'investissement internationaux, de même que des politiques réglementaires et relatives à la concurrence intérieure qui sont bien conçues, peuvent contribuer à maintenir des niveaux élevés de concurrence dans les industries des biens et des services.

Quels sont les moteurs de la production transfrontalière?

Plusieurs facteurs expliquent l'importance croissante de la production transfrontalière dans la production mondiale. Ils incluent la libéralisation généralisée des politiques en matière de commerce et d'investissement internationaux dans les pays industrialisés et en développement, l'amélioration des technologies de transport et de communications et l'importance croissante du savoir et des autres biens incorporels spécialisés pour la production et le marketing.

Libéralisation des politiques en matière de commerce et d'investissement

Les obstacles à l'investissement et au commerce mondiaux ont disparu rapidement dans les années 80 et au début des années 90. Les tarifs imposés par les pays industrialisés sur les produits industriels ont été réduits au cours des négociations successives du GATT pour tomber entre 6 et 7 pour cent au début des années 90, puis, suivant l'Uruguay Round, à moins de 4 pour cent. Les tarifs moyens sont encore plus faibles si l'on fait entrer en ligne de compte les arrangements commerciaux régionaux comme ceux de l'Union européenne et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). On s'attend à ce que l'application des mesures non tarifaires des pays industrialisés aux exportations des pays en développement soit ramenée de 18 pour cent à 4 pour cent. Les restrictions s'appliquant à l'investissement transfrontalier diminuent, tandis que les démarches de libéralisation du commerce sont axées sur la réduction des obstacles au commerce et à l'investissement internationaux qui s'appliquent "derrière la frontière" par l'adoption de mesures comme l'Accord général sur le commerce des services et l'Accord sur les mesures d'investissement qui touchent au commerce de l'Uruguay Round, de même que l'initiative de la Communauté européenne de 1992 de l'Union européenne. Dans l'Union européenne, on a raffermi les politiques de concurrence en vue de combattre les pratiques commerciales restrictives, tandis qu'aux Etats-Unis, des réformes réglementaires ont été adoptées en vue d'accroître la concurrence dans plusieurs secteurs des services aux personnes et des services publics (OCDE, 1996b; CNUCED, 1994d; Lawrence, 1996; Low et Yeats, 1994).

Dans les pays en développement, la dépendance accrue à l'égard des marchés et de la concurrence est encore plus évidente. Dans ces pays, les tarifs à l'importation moyens de la nation la plus favorisée sont tombés d'environ 34 pour cent à 24 pour cent entre 1984-1987 et 1991-1993 et devraient atteindre environ 14 pour cent suivant l'Uruguay Round. Les obstacles non tarifaires ont diminué encore plus dans la plupart des pays. Au Brésil et au Mexique, par exemple, les tarifs moyens à l'importation sont tombés de 35-50 pour cent à 14-15 pour cent et les obstacles non tarifaires de 12-40 pour cent

à 1-2 pour cent. Les obstacles à l'investissement étranger ont aussi diminué rapidement. En Indonésie et en Inde, par exemple, il y a maintenant beaucoup moins de secteurs fermés à l'investissement étranger, et l'on a progressivement éliminé les restrictions à la propriété étrangère et les exigences de dessaisissement. Les accords régionaux (Association des nations de l'Asie du Sud-Est [ANASE], Forum de coopération économique Asie-Pacifique [APEC], Accords de l'Association de l'Union européenne, MERCOSUR et ALENA entre autres) ont également contribué à réduire les obstacles au commerce et à l'investissement des pays en développement.

Baisse des frais de transport et de communications

La baisse des obstacles au commerce et à l'investissement rend les marchés plus disputables par les entreprises étrangères tout en favorisant et en facilitant la diminution des coûts par la réorganisation des procédés de production à l'échelle internationale en fonction des avantages comparatifs quant aux coûts des différents endroits. La diminution des coûts et l'amélioration de la qualité des services de transport et de communications ne font qu'intensifier ces tendances. La baisse des frais de transport a permis aux entreprises de fabrication à intensité de main-d'oeuvre de profiter des avantages de la production à l'échelle mondiale en répartissant les différentes étapes de la production entre des endroits éloignés, même pour des produits à faible valeur ajoutée (encadré 2-1). L'amélioration des communications a quant à elle permis aux entreprises de produits et de services pour lesquelles le facteur temps est important, à forte composante d'information et complexes sur le plan technologique de profiter des avantages de la production à l'échelle mondiale en améliorant les flux d'information ainsi que la surveillance et la coordination des tâches de production et de distribution à des endroits éloignés. Signalons par exemple la fabrication de pièces électroniques pour la production au moment adéquat, le traitement électronique de données en moins de 24 heures et la fabrication de vêtements et de chaussures dans un monde où la mode change chaque saison.

Encadré 2-1 Les transports, le savoir-faire étranger et l'exportation de fleurs coupées de la Colombie

La Colombie est le deuxième exportateur mondial de fleurs coupées; en 1990, elle correspondait à environ 10 pour cent du marché mondial de l'exportation et employait directement environ 70 000 travailleurs; il y avait aussi 50 000 personnes s'occupant des activités accessoires de l'emballage et du transport. La plupart des exportations sont destinées aux Etats-Unis. Dans les années 50 et 60, la production de fleurs coupées des Etats-Unis a commencé à se déplacer des Etats de l'Est vers les Etats de l'Ouest et du Sud puis, vers le milieu des années 70, vers la Colombie. Dans les deux cas, le transport aérien a permis d'éloigner la production des fleurs coupées des régions proches des consommateurs, où les coûts des terrains et de la main-d'oeuvre sont élevés. Deux facteurs ont contribué au succès de la Colombie. Premièrement, l'investissement de Floramerica, une entreprise américaine, a permis de réunir le savoir-faire en marketing et dans d'autres domaines nécessaire pour lancer l'industrie des fleurs coupées. Les effets de la démonstration et la diffusion du savoir-faire de Floramerica ont favorisé la croissance rapide d'entreprises colombiennes qui ont embauché d'anciens employés de Floramerica et continué à suivre sa méthode de production et de marketing. Deuxièmement, des obstacles critiques en matière de réglementation et de transport ont été éliminés. Au début, de nombreuses expéditions ont été perdues à cause des retards survenus au moment du chargement des fleurs à bord des avions ou de leur inspection par les douanes colombiennes. Ni la principale ligne aérienne utilisée ni les douanes ne se sont montrées particulièrement attentives à ces problèmes. Un autre problème était celui du système de manutention et de distribution déficient aux points d'entrée aux Etats-Unis. Floramerica a encouragé d'autres lignes aériennes à se faire concurrence pour se charger des expéditions tandis qu'une association de producteurs a créé un centre de manutention et de distribution efficient à Miami.

Source: Mendez, 1991.

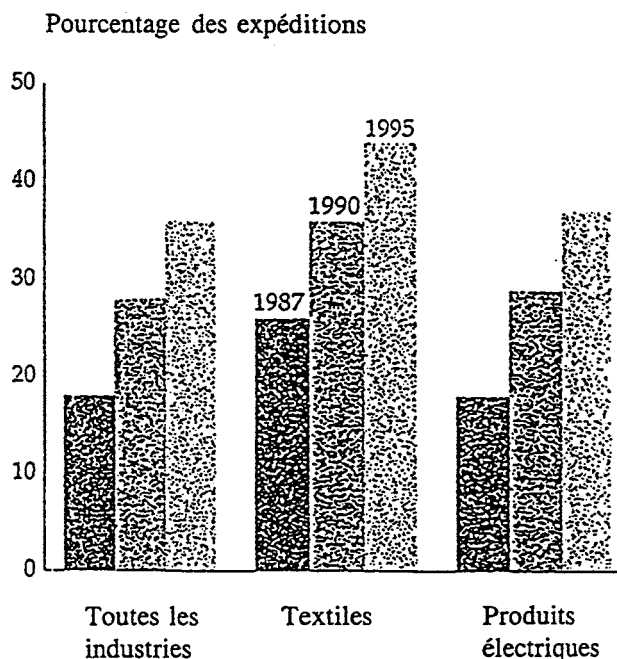
Voici quelques-unes des principales améliorations sur les plans des coûts et de la qualité dans les secteurs des transports et des communications et certaines de leurs principales conséquences:

- Une diminution de près de 70 pour cent des frais unitaires des expéditions maritimes entre le début des années 80 et 96. Cette baisse a été à peu près équivalente à celle enregistrée pour les Etats-Unis entre 1880 et 1910, une autre période de l'histoire où il s'est produit une intégration mondiale croissante, sauf qu'elle s'est produite en la moitié du temps. Le coût des expéditions aériennes a diminué de 3 à 4 pour cent par année en termes réels au cours d'une période prolongée en raison des progrès technologiques, de l'allongement des trajets moyens, de l'intensification de la concurrence et des économies d'échelle (Peters, 1993a; *Lloyds Shipping Economist*; North, 1958; OACI, 1992).
- Une baisse dans les années 90, en termes réels, du coût de la minute des appels internationaux d'environ 4 pour cent dans les pays en développement et d'environ 2 pour cent dans les pays industrialisés (UIT, 1996a).
- L'accroissement de la proportion du fret maritime expédié en conteneurs, qui est passée de moins de 20 pour cent en 1970 à environ 80 pour cent; cette méthode permet un suivi plus exact des marchandises et la prestation de services portuaires plus efficaces et fiables, en plus de faciliter le passage à d'autres modes de transport (Pearson, 1992).
- Le recours accru à l'échange de données informatisées par les lignes aériennes et les entreprises spécialisées dans le fret aérien, entraînant une réduction des délais de livraison et une amélioration du suivi des marchandises. L'adoption des techniques de la production au moment adéquat et de la gestion des stocks favorise et renforce ces améliorations quantitatives.
- Dans le domaine des télécommunications, l'accroissement de la capacité de transmission résultant de l'adoption des fibres optiques et des réseaux par satellite qui a permis le transfert à faible coût de quantités énormes de données, en plus de créer de nouveaux débouchés, comme l'exportation de logiciels de l'Inde.
- L'amélioration du contrôle exercé sur les stocks coûteux, le recours accru à la méthode de production au moment adéquat pour les fonctions d'achat et de distribution et l'écourtement des cycles de commande. Ces tendances généralisées se manifestent sur presque tous les marchés. Un fabricant de jouets des Etats-Unis conclut un marché d'achat avec une entreprise de Hong Kong (Chine), qui établit une coentreprise en vue de la fabrication de jouets à forte intensité de main-d'oeuvre ailleurs en Chine au moyen de plastique expédié de la Malaisie, le produit fini étant expédié aux Etats-Unis, tout cela au moyen des méthodes de la production au moment adéquat. Les achats au moment adéquat correspondent actuellement à près de la moitié de tous les achats de textiles, contre le quart en 1987 (graphique 2-1). Les cycles de commandes dans l'industrie américaine des produits électriques et électroniques ont été ramenés d'environ cinq mois en 1980 à sept semaines en 1990 et à près de deux semaines de nos jours (Peters, 1996; Schwabe et Kimberly, 1995).

Les achats au moment adéquat correspondent
à une part croissante des achats

Graphique 2-1

Application des méthodes d'achat au moment adéquat en
Amérique du Nord et en Europe, 1987, 1990 et 1995



Source: Peters, 1996.

La déréglementation, la baisse des obstacles à l'entrée et l'intensification de la concurrence ont joué pour beaucoup dans l'amélioration des transports et des communications et ont même, dans certains cas, été plus importantes que les progrès technologiques à eux seuls. Ainsi, les principaux facteurs qui expliquent la baisse des taux de fret maritime international ces dernières années sont l'intensification de la concurrence et la déréglementation, qui ont suscité le recours à des navires étrangers, des économies dans les frais de main-d'oeuvre, une amélioration de l'efficacité énergétique et une baisse des coûts en capital par une utilisation accrue des navires. Au Brésil, l'élimination de l'obligation de faire des réservations pour le fret a entraîné une baisse marquée des frais des expéditions maritimes vers l'Europe. La déréglementation et l'intensification de la concurrence ont aussi contribué largement à faire baisser les coûts sur les marchés des télécommunications et du fret aérien (Peters, 1993a; OACI, 1992; UIT, 1996a).

Importance croissante du savoir et d'autres biens incorporels dans la production mondiale

Bien que l'assouplissement des politiques et la baisse des coûts des transports et des communications augmentent la concurrence sur les marchés intérieurs et étrangers, ces tendances ne signifient pas toutes nécessairement un accroissement de la production transfrontalière par les

multinationales. Ainsi, même si la diminution des obstacles au commerce et au transport favorise le fractionnement des procédés de production entre pays selon leur avantage comparatif, ce fractionnement peut se produire au moyen d'échanges commerciaux dans des conditions d'égalité entre entreprises indépendantes dans certaines industries. Cette situation est toutefois moins probable dans le cas des produits différenciés et de pointe dont l'importance ne cesse de croître en ce qui concerne la demande, la production et le commerce mondial. Pour ces produits, l'atout concurrentiel des entreprises tend à être lié à l'existence de biens incorporels très spécialisés comme des connaissances sur la manière de réaliser des produits moins coûteux ou de meilleure qualité pour des prix d'entrée donnés, la capacité d'innover, des compétences spéciales en conception, en stylisme, en promotion, en marketing ou en ventes, ou encore la possession d'une marque de commerce qui fait de nombreux adeptes parmi la clientèle. Pour diverses raisons, il semble plus facile et plus rentable pour les entreprises d'utiliser elles-mêmes ces biens incorporels, qu'elles ont ordinairement mis de nombreuses années à acquérir, plutôt que de les vendre à d'autres entreprises ou de les leur accorder par voie de licence dans des conditions d'égalité.² Dans ces circonstances, une entreprise trouvera peut-être que la meilleure façon d'exploiter les avantages qu'offre la production dans un pays étranger est d'établir une filiale étrangère qui continue à avoir accès à ses biens spécialisés, autrement dit, de devenir une multinationale.

Plusieurs tendances soulignent l'importance croissante du capital intellectuel dans la production à l'échelle mondiale. Le stock mesuré réel du capital incorporel des Etats-Unis, sous forme d'instruction, de formation et de recherche-développement (R-D), entre autres choses, équivalait au stock du capital matériel au milieu des années 70 et le dépassait de 15 pour cent en 1990 (Abramovitz et David, 1996). Dans les années 90, l'investissement dans la technologie de l'information l'a emporté sur les autres dépenses en capital aux Etats-Unis, et il y a peu de raisons de croire que ces tendances ne se manifestent pas dans la plupart des pays industrialisés et dans certains pays en développement. Plusieurs études révèlent l'accroissement de la part des industries du savoir ou de l'information par rapport à la production et à l'emploi de tous les pays membres de l'OCDE. Les dépenses des entreprises au chapitre de la R-D en tant que part du PIB dans les pays de l'OCDE continuent à augmenter (graphique 2-2). Dans la plupart de ces pays, l'intensité technologique de la production, comprenant les technologies directes et indirectes (ou intégrées), a augmenté sensiblement entre les années 70 et le début des années 90, surtout au Japon et en Allemagne (OCDE, 1997).³

D'après les théories modernes de l'entreprise multinationale, celle-ci constitue essentiellement un moyen institutionnel permettant la diffusion de biens incorporels, comme le savoir, qui ne sont pas faciles à transférer par d'autres moyens dans un certain nombre de pays de façon à permettre la production en tirant parti de facteurs complémentaires locaux. Il n'est donc pas étonnant que les multinationales effectuent la plupart des dépenses privées au chapitre de la R-D dans le monde. Les sociétés mères de multinationales américaines ont réalisé 58 pour cent de toute la R-D exécutée aux Etats-Unis en 1989, secteurs public et privé confondus. Les dépenses au chapitre de la R-D constituent en retour un prédicteur solide de l'investissement étranger direct (IED) d'une entreprise ou d'une industrie

²On trouvera dans Caves (1996) une discussion de la nature des échecs du marché de l'information et d'autres marchés qui nuisent aux transferts de biens incorporels exclusifs dans des conditions d'égalité. Par exemple, l'entreprise A ne peut pas expliquer à l'entreprise B la nature des connaissances qu'elle veut lui vendre parce qu'elle craint de perdre le secret, tandis que l'entreprise B ne veut pas acheter le savoir sans l'avoir examiné de crainte de se faire tromper.

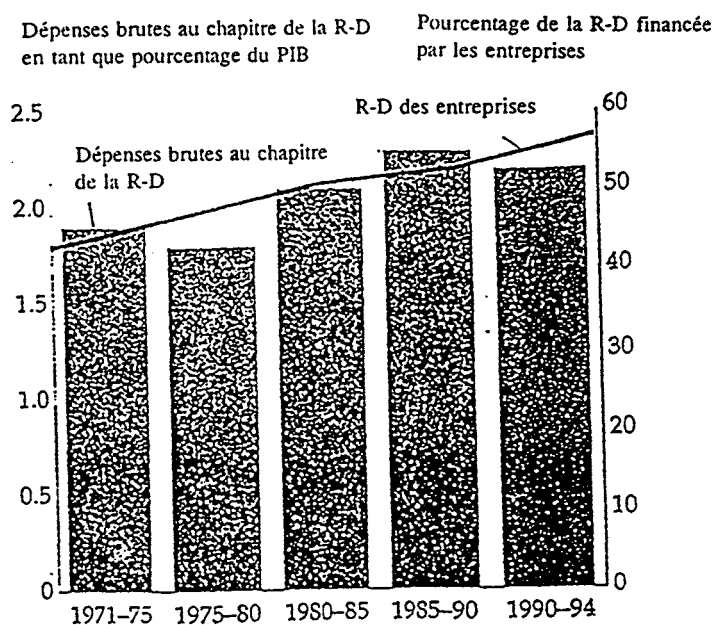
³Les études sur la production de l'industrie de l'information sont résumées dans Foray et Lundvall, 1996. Voir également la Banque mondiale, 1996b.

(graphique 2-3).⁴ Les multinationales transfèrent la technologie principalement à leurs propres filiales: plus de 80 pour cent des rentrées inscrites au poste des ventes de technologie (redevances, licences et droits de brevet) par les multinationales américaines venaient de leurs propres filiales à l'étranger; pour les entreprises allemandes, la part est de 90 pour cent et pour les entreprises japonaises, de plus de 60 pour cent. Le transfert de la technologie s'effectue également au moyen de produits, et le commerce à l'intérieur des entreprises, par exemple entre les multinationales et leurs filiales, représente une part considérable des exportations et des importations de technologie de pointe. L'importance croissante pour la production du savoir et d'autres biens incorporels semble donc indiquer qu'il s'agit là d'une cause fondamentale de la croissance de la production à l'échelle mondiale.

Les dépenses des entreprises au chapitre de la R-D
continuent d'augmenter

Graphique 2-2

Dépenses au chapitre de la recherche-développement
dans les pays membres de l'OCDE



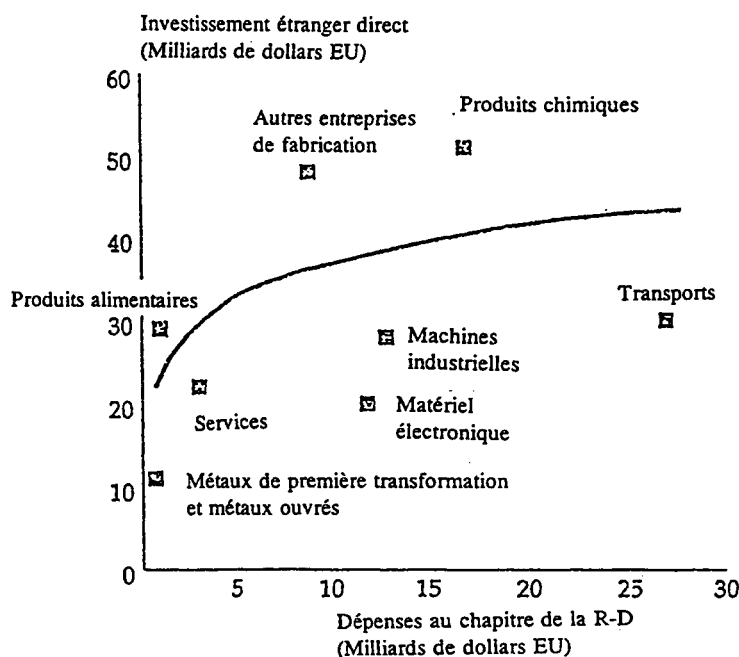
Source: OCDE, 1997.

⁴Voir, par exemple, Caves, 1996; Graham, 1996; Blomstrom et Kokko, 1997.

Les dépenses au chapitre de la R-D sont un bon prédicteur
de l'investissement étranger direct

Graphique 2-3

Investissement étranger direct et dépenses
au chapitre de la R-D des Etats-Unis, 1994



Source: Données du United States Bureau of Economic Analysis.

Les pays en développement s'emploient également à améliorer leurs technologies de production et de marketing afin de demeurer concurrentiels sur les marchés intérieur et de l'exportation. Un fabricant de vêtements du Bangladesh ou de la République tchèque n'est pas à l'abri des conséquences des méthodes de production et de marketing perfectionnées dans l'industrie mondiale du vêtement. En effet, dans les secteurs où les économies d'échelle sur les plans de la R-D, du marketing et de la promotion d'une marque commerciale mondiale sont les plus marquées, la participation des entreprises des pays en développement aux réseaux de production mondiaux au moyen de coentreprises et d'autres alliances avec des multinationales peut fort bien être une condition préalable à l'entrée de ces pays sur les marchés mondiaux et à leur participation à ceux-ci. Des études de cas semblent indiquer que même les grands pays en développement, comme l'Inde, correspondent à une part trop infime du marché mondial de l'automobile, par exemple, pour justifier les dépenses en R-D nécessaires pour être à la fine pointe de la technologie. La participation au marché mondial de l'automobile ou même au marché des pièces automobiles de base exigerait la collaboration avec les principaux intervenants étrangers qui assurent l'accès à la technologie et aux canaux de marketing. De même, la participation au marché mondial des chaussures de sport exigerait la conclusion d'alliances de marketing et de production avec des sociétés dont la marque est reconnue à l'échelle du globe (Gereffi et Korzeniewicz, 1994).

Accroissement de la production à l'échelle mondiale

L'accroissement de la production transfrontalière des entreprises multinationales et de leurs réseaux d'entreprises associées, autrement dit de la production à l'échelle mondiale, contribue à l'intégration économique des pays. Dans cette section, nous passons en revue et examinons des faits concernant des aspects clés de l'accroissement de la production à l'échelle mondiale:

- De nouvelles estimations de la part croissante de la production mondiale et des pays en développement attribuable aux multinationales et à leurs filiales.
- Le fait que les filiales des multinationales sont de plus en plus tournées vers l'étranger et l'importance croissante des échanges commerciaux à l'intérieur d'une entreprise par rapport au commerce mondial: plutôt que de viser principalement des marchés intérieurs protégés, la production à l'échelle mondiale favorise de plus en plus l'intégration des pays d'accueil à l'économie mondiale.
- Le rôle croissant de l'impartition à l'échelle internationale.

Il n'existe pas de sources types ou systématiques de données sur la production à l'échelle mondiale. Il faut plutôt réunir celles-ci en puisant dans des sources nombreuses comme des enquêtes ou des recensements effectués dans quelques pays industrialisés et portant sur la production des entreprises nationales sur les marchés étrangers. On peut aussi utiliser les données recueillies dans quelques pays d'accueil sur la production ou les ventes d'entreprises étrangères sur les marchés intérieurs, des données relatives à la balance des paiements et aux mouvements de capitaux, ainsi que des données sur le commerce international de marchandises précises. Il faut donc considérer les résultats comme une série d'instantanés visant à mettre en lumière des aspects importants du phénomène de la production à l'échelle mondiale plutôt que comme un tableau complet de la situation générale.

Part croissante de la production transfrontalière par rapport à la production mondiale

La production transfrontalière des filiales de multinationales correspond à une part croissante de la production mondiale. Des estimations récentes de la production valeur ajoutée à l'étranger des filiales de multinationales (c'est-à-dire, non compris la production des sociétés mères dans le pays d'origine) par rapport au PIB mondial⁵ révèlent une augmentation de 2 points de pourcentage au cours d'une période de 20 ans, de sorte que la part de cette production a atteint 6,4 pour cent en 1990. L'accélération du mouvement qui s'est produite dans les années 90 a porté ce pourcentage à 7,5 pour cent en 1995 (tableau 2-1). (On estime que la production des multinationales dans leur pays d'origine et à l'étranger correspondait en 1990 à environ 22 pour cent du PIB mondial.)

A l'heure actuelle, quelque 60 pour cent de la production des filiales de multinationales est concentrée dans la fabrication (qui correspond au cinquième environ de la production manufacturière mondiale). En 1990, la production des filiales correspondait à seulement 3-4 pour cent des services, qui représentent plus de 60 pour cent de la production mondiale. Toutefois, les services incluent les administrations publiques de même que les transports, les communications, les services publics et les services financiers, secteurs où, jusqu'à récemment, l'investissement étranger était fréquemment interdit, même dans les pays industrialisés. Mais avec le mouvement mondial de déréglementation et d'ouverture du secteur des services qui s'est produit ces dernières années, il se peut que celui-ci affiche dans l'avenir

⁵Ces estimations sont basées sur des données relatives à la valeur ajoutée ou aux ventes de filiales étrangères de multinationales ayant leur siège en Allemagne, au Japon, en Suède et aux Etats-Unis, qui sont les seuls pays d'attache de multinationales qui publient des données de ce genre. Les sources de données et les méthodes d'estimation sont décrites dans Lipsey (1997) et Lipsey, Blomstrom et Ramstetter (1995).

les augmentations les plus marquées au chapitre de la production transfrontalière. Celle-ci est aussi négligeable dans le secteur de l'agriculture, où elle représente environ 5 pour cent de la production mondiale (bien qu'elle soit sans aucun doute plus importante dans les secteurs de la fabrication et des services connexes comme la transformation des produits agricoles, les machines agricoles, les engrais, les pesticides, l'entreposage, l'emballage, les transports, la distribution et le marketing).

Dans les années 90, la production transfrontalière a augmenté
le plus dans les pays en développement

Tableau 2-1

Part de la production mondiale correspondant aux filiales de multinationales,
certaines années, 1970-1995 (en pourcentage)

Année	Part de la production mondiale			Part du PIB du pays en développement
	PIB	Fabrication	Services	
1970	4,5	-	-	-
1977	5,4	11,5	2,3	-
1982	5,8	12,7	2,5	4,4 ^a
1988	6,3	15,6 ^b	3,1 ^b	-
1990	6,4	16,5	3,4	3,9
1992	6,2	17,6	3,7	4,3
1995	7,5	-	-	6,3

- Non disponible.

^a1983.

^b1989.

Source: Lipsey 1997; Lipsey, Blomstrom et Ramstetter, 1995.

La production des filiales de multinationales n'a pas été uniformément répartie sur le plan géographique. Jusqu'à récemment, la production a été beaucoup plus concentrée dans les économies industrielles que dans les économies en développement ou en transition, qui ont été peu nombreuses à adopter avant la fin des années 80 des politiques tournées vers l'extérieur. En 1990, la part de la production des pays en développement correspondant aux filiales de multinationales était à peine plus de la moitié de la part de la production des pays industrialisés attribuable à ces entreprises, après avoir diminué dans les années 80, décennie qui a été marquée par la crise de l'endettement (voir le tableau 2-1). L'essor de l'IED dans les pays en développement qui s'est produit dans la première moitié des années 90 a toutefois contribué à inverser cette tendance: la production des filiales a augmenté de près de 2,5 points de pourcentage du PIB au cours de la période 1990-1995, ce qui a rapproché sa part de la moyenne mondiale (voir le tableau 2-1).

Des lacunes dans les données empêchent de faire un calcul plus détaillé de la répartition de la production des filiales entre les différents pays en développement. Mais l'on peut avoir une idée de cette répartition en examinant les données sur l'IED, qui est un indicateur indirect révélant les flux financiers liés à l'établissement d'une capacité de production à l'étranger. Ces données existent sous une forme plus détaillée que d'autres renseignements sur les opérations des multinationales. Depuis 25 ans, les flux de l'IED vers les pays industrialisés et en développement ont suivi une courbe ascendante

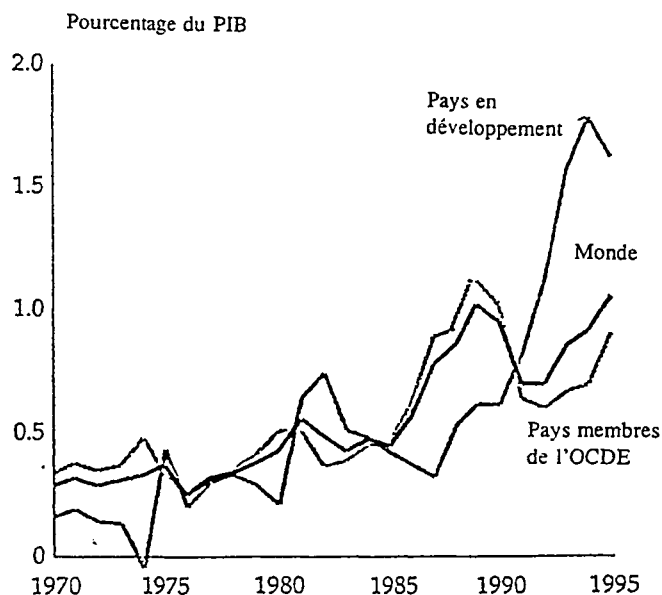
bien que très cyclique (graphique 2-4). Les mouvements de capitaux vers les pays en développement ont notamment connu une augmentation subite sans précédent dans les années 90. En tant que part de l'investissement intérieur brut, l'IED dans les pays en développement a dépassé en moyenne 5 pour cent au cours de la période 1990-1995, alors qu'il était inférieur à 1 pour cent dans les années 70 et à 2 pour cent dans les années 80.

Comme on l'explique dans le document intitulé *Les perspectives économiques mondiales 1996*, les mouvements d'IED semblent révéler l'existence de divergences profondes entre pays et régions en développement quant à leur participation à la production transfrontalière. Entre 1990 et 1995, neuf pays correspondaient à près de 90 pour cent de l'augmentation des flux d'IED vers les pays en développement. Toutefois, de nombreux pays en développement ont enregistré une augmentation marquée des entrées d'IED, surtout par rapport à leur PIB, même si leur part des entrées totales d'IED était minime. Entre 1990 et 1994, la moyenne simple des ratios IED-PIB des pays à revenu faible ou moyen (PRFM) a doublé (tableau 2-2). Le ratio a augmenté dans toutes les régions sauf l'Asie de l'Est, où il était déjà élevé. L'écart entre les ratios IED-PIB a diminué au cours de la première moitié des années 90, comme le révèlent les coefficients inférieurs de variation pour tous les PRFM et la plupart des régions. L'étendue de la capacité de production transfrontalière - ainsi que le révèle une analyse de l'IED - semble augmenter.

Les flux d'IED augmentent mais sont extrêmement cycliques

Graphique 2-4

Investissement étranger direct dans différentes régions du monde, 1970-1995



Source: Données du FMI et de la Banque mondiale.

Le ratio IED-PIB moyen dans les pays en développement
a doublé depuis 1990

Tableau 2-2

Répartition de l'IED dans les pays en développement,
1990 et 1994

Groupe de pays ou région	1990			1994		
	Milliards de dollars EU	Pourcentage du PIB ^a	Coefficient de variation	Milliards de dollars EU	Pourcentage du PIB ^a	Coefficient de variation
Pays à revenu faible ou moyen	27,7	0,85 (0,45)	2,68	84,4	1,80 (0,99)	1,92
Asie de l'Est	10,9	2,80 (2,02)	0,81	44,1	2,64 (1,84)	0,98
Asie du Sud	0,3	0,26 (0,21)	1,17	1,9	0,68 (0,62)	0,87
Amérique latine et Antilles	7,6	0,26 (0,93)	12,57	24,5	2,50 (1,78)	2,18
Afrique subsaharienne	0,9	0,93 (0,14)	2,13	3,4	1,55 (0,23)	1,87
Moyen-Orient et Afrique du Nord	2,9	0,49 (0,62)	2,23	2,8	0,84 (0,42)	1,43
Europe et Asie centrale	4,6	0,94 (0,45)	1,40	8,1	1,80 (1,46)	0,63
Pays à revenu moyen	21,8	0,91 (0,93)	2,89	44,5	1,80 (1,20)	1,89
Pays à faible revenu (non compris la Chine)	2,0	0,76 (0,08)	2,23	5,8	1,67 (0,41)	2,12

^aMoyenne simple. Les valeurs médianes sont entre parenthèses.

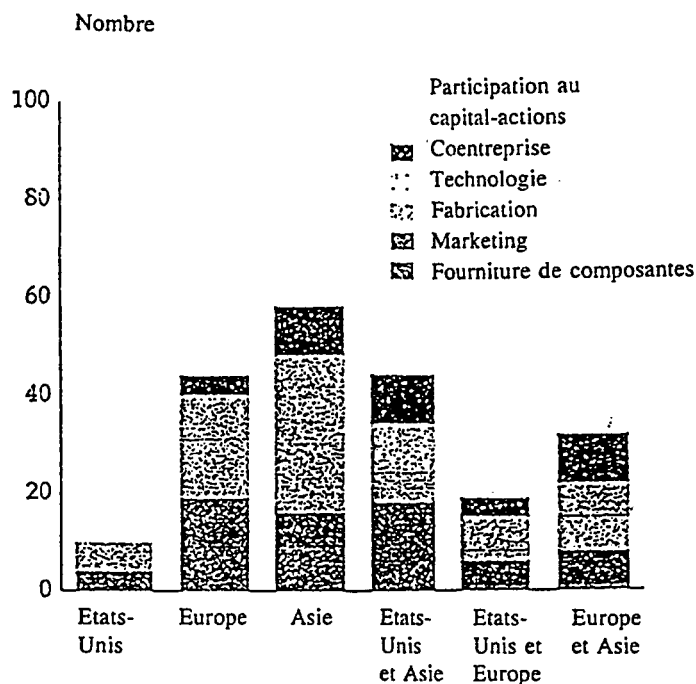
Source: Données du FMI; données de la Banque mondiale et estimations du personnel.

La production transfrontalière ne consiste pas uniquement en l'établissement, au moyen de l'IED, de filiales contrôlées par des sociétés mères. Les multinationales participent à une foule d'initiatives en collaboration avec les entreprises du pays d'accueil ou les filiales d'autres multinationales, y compris des coentreprises, la participation au capital-actions, des initiatives de marketing conjoint et des arrangements de sous-traitance et de fourniture de composantes nécessitant une étroite coordination entre les parties. Les coentreprises et les autres formes de collaboration sont importantes parce qu'elles combinent les différents atouts des partenaires intérieurs et étrangers (Caves, 1996). Toutefois, plus les biens consacrés à la production sont uniques, propres à l'entreprise et exclusifs, plus ils sont susceptibles d'être conservés par une filiale à participation ou à contrôle majoritaire. Il est encore plus difficile d'obtenir des données systématiques sur les initiatives en collaboration entre entreprises que des données sur les filiales de multinationales. Il y a toutefois un vaste éventail d'alliances transfrontalières qui peuvent être formées entre sociétés (graphique 2-5). On constate la multiplication de ces alliances transfrontalières dans nombre de secteurs, y compris ceux du vêtement, des produits chimiques, de la construction, des produits électroniques, des chaussures, des semi-conducteurs et des télécommunications (OCDE, 1994; Zampetti, 1994; Cowhey et Aronson, 1993; Gereffi et Korzeniewicz, 1994).

Les alliances transfrontalières entre sociétés prennent de nombreuses formes

Graphique 2-5

Alliances entre sociétés du secteur automobile dans différentes régions
et entre celles-ci, 1992



Source: O'Brien et Karmokolias, 1994.

Orientation croissante vers le commerce international de la production transfrontalière

Il semblerait que la production à l'étranger des filiales de multinationales soit de plus en plus orientée vers le marché de l'exportation plutôt que vers le marché intérieur du pays d'accueil. C'est notamment ce qu'on constate dans le cas des produits technologiques complexes. De plus, le commerce international à l'intérieur d'une entreprise (c'est-à-dire, les échanges à l'intérieur des multinationales, soit entre la société mère et les filiales soit entre les différentes filiales d'une même entreprise) semble prendre de l'importance par rapport au commerce mondial général. Ces deux tendances semblent indiquer que les multinationales peuvent servir d'importantes voies d'accès aux marchés internationaux pour les pays en développement. Etant donné qu'une bonne part du commerce mondial se fait à l'intérieur des entreprises ou, dans le cas des services, s'effectue principalement par la présence d'une entreprise étrangère sur le marché local, il est clair que l'imposition de restrictions à l'investissement étranger nuira également au commerce international. C'est pourquoi les démarches visant à libéraliser le commerce doivent également inclure des mesures de libéralisation des codes d'investissement.⁶

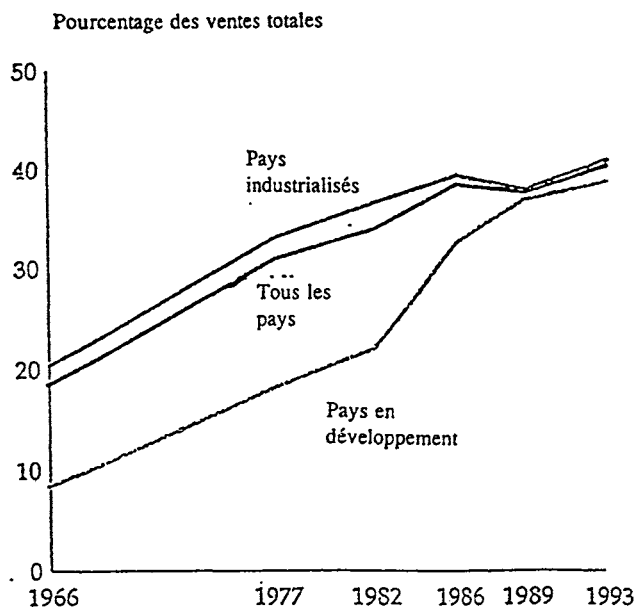
⁶Il est question des liens entre le commerce et l'investissement étranger et leurs conséquences sur la politique dans OMC (1996).

Entre 1966 et 1993, la part correspondant aux exportations des ventes des filiales étrangères à participation majoritaire des Etats-Unis a plus que doublé puisqu'elle est passée de moins de 20 pour cent à plus de 40 pour cent.⁷ L'augmentation la plus marquée a été enregistrée par les filiales étrangères dans les pays en développement où les obstacles au commerce étaient auparavant les plus considérables et ont diminué le plus en termes relatifs (graphique 2-6). Les écarts entre pays et régions en ce qui concerne les obstacles au commerce et la politique économique influent également sur la situation. Comme l'Amérique latine et l'Inde étaient jusqu'à récemment plus orientées vers le marché intérieur, les filiales étrangères étaient davantage incitées à orienter leurs ventes vers ce marché, tandis que dans les pays plus tournés vers le monde extérieur de l'Asie de l'Est, la propension à exporter était déjà élevée et elle continue à augmenter (graphique 2-7). Les augmentations les plus frappantes dans les ratios exportations-ventes sont celles qu'ont enregistrées les secteurs de technologie de pointe comme ceux des machines, des machines de bureau et de calcul, du matériel électrique et électronique et des transports.

Les filiales étrangères de sociétés américaines doublent
leurs ratios exportations-ventes

Graphique 2-6

Exportations des filiales étrangères à participation majoritaire américaine
dans le secteur de la fabrication, 1966-1993



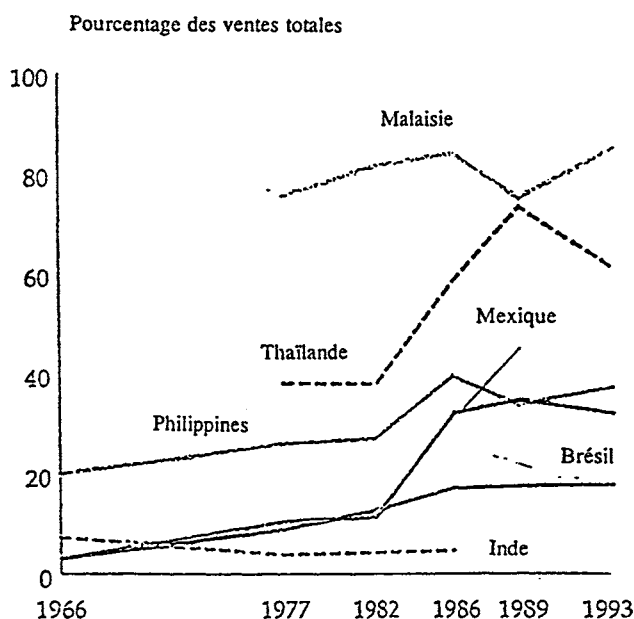
Source: Données du United States Bureau of Economic Analysis.

⁷Les données les plus détaillées sur les activités des multinationales sont largement reconnues comme étant celles sur les multinationales américaines que conserve le United States Bureau of Economic Analysis. Pour plusieurs aspects spécialisés, l'analyse dans ce domaine est donc souvent limitée à la situation des multinationales américaines.

Dans les années 80, la part des exportations des filiales étrangères d'entreprises américaines a augmenté le plus dans les régions traditionnellement tournées vers l'extérieur

Graphique 2-7

Exportations des filiales étrangères à participation majoritaire d'entreprises américaines dans certains pays d'accueil, 1966-1993



Source: Données du United States Bureau of Economic Analysis.

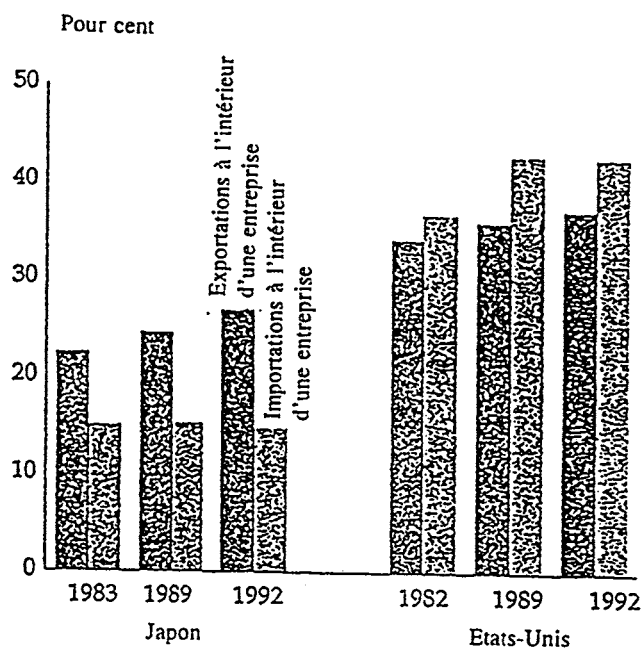
On constate des tendances analogues pour les filiales étrangères d'entreprises japonaises de fabrication, mais la propension à exporter varie davantage selon la région: elle est beaucoup plus grande pour les filiales en Asie et en Europe que pour celles qui sont implantées aux Etats-Unis. La cession des activités de fabrication à forte intensité de main-d'oeuvre par les entreprises de la République de Corée, de Taiwan (Chine), de Hong Kong (Chine) et de Singapour à leurs filiales en Chine, en Indonésie, aux Philippines et en Thaïlande a également contribué à l'augmentation considérable qui s'est produite depuis une décennie dans le commerce intrarégional en Asie de l'Est.

Le commerce à l'intérieur des entreprises en tant que part du commerce international a aussi augmenté ces dernières années dans beaucoup de pays industrialisés (graphique 2-8). Aux Etats-Unis, les industries affichant en 1993 les niveaux les plus élevés d'exportations à l'intérieur de l'entreprise par rapport aux exportations totales de l'industrie étaient celles qui effectuaient beaucoup de travaux de recherche-développement et qui réalisaient des économies d'échelle élevées au niveau de l'entreprise: machines (84 pour cent), machines de bureau et à calculer (94 pour cent), composants électroniques (85 pour cent) et transports (87 pour cent). Le commerce avec les filiales est particulièrement marqué dans les industries qui ont recours à un savoir spécialisé (OCDE, 1996a; CNUCED, 1996).

Le commerce à l'intérieur des entreprises augmente

Graphique 2-8

Part du commerce à l'intérieur des entreprises par rapport au commerce total d'un pays à l'échelle internationale, 1982-1983, 1989 et 1992



Note: Les données pour le Japon excluent les entreprises de commerce.

Source: CNUCED, 1996.

Recours croissant à l'impartition à l'échelle internationale

La disparition des obstacles au commerce et au transport tend à encourager les entreprises à fractionner le processus de production (surtout dans la fabrication) en étapes qui peuvent être imparties à différents pays en fonction de leur avantage comparatif. Cette tendance a beaucoup augmenté les possibilités offertes aux pays en développement de participer au commerce international (encadré 2-2).

Encadré 2-2 Etudes de cas sur l'impartition internationale

- Un des premiers exemples est le pacte de 1965 qui a éliminé la plupart des restrictions imposées au commerce transfrontalier des automobiles entre le Canada et les Etats-Unis. Cela a eu pour résultat un accroissement marqué de la spécialisation dans la production automobile dans les deux pays: en quatre ans à peine, la proportion de la production canadienne de véhicules exportés aux Etats-Unis est passée de 7 pour cent à 60 pour cent, tandis que le commerce Etats-Unis - Canada de véhicules, de moteurs et de pièces est passé de 4 pour cent à 15 pour cent de la production américaine. Actuellement, 60 pour cent des exportations automobiles des Etats-Unis vers le Canada consistent en pièces et en moteurs, tandis que 75 pour cent des importations consistent en véhicules.
- A l'issue du pacte du montage à l'étranger conclu par le Mexique et les Etats-Unis, les opérations de montage des sociétés américaines dans les *maquiladoras* mexicaines ont augmenté de façon marquée. Elles correspondaient à 23 milliards de dollars, soit près de la moitié des exportations mexicaines aux Etats-Unis en 1994.
- En 1977, environ 6 pour cent des exportations de la Chine et moins de 1 pour cent de ses importations passaient par Hong Kong. En 1990, un peu moins de dix ans après l'ouverture de la Chine, 36 pour cent de ses exportations et 25 pour cent de ses importations transitaient par Hong Kong. Environ 80 pour cent des réexportations de Hong Kong de produits originaires de la Chine étaient le résultat d'arrangements sur la transformation à l'extérieur aux termes desquels des entreprises de Hong Kong passaient des commandes auprès d'entreprises chinoises en vue de la fabrication ou du montage de produits, leur fournissaient les plans et les composants essentiels, pour enfin exporter les produits finis sur les marchés internationaux.
- Afin de réduire les coûts à la suite de la hausse du yen, après 1985, beaucoup de grands fabricants japonais de produits électroniques ont imparti à des pays d'Asie le montage et les autres étapes finales de la production. Entre 1985 et 1994, les exportations de composants électroniques du Japon ont plus que doublé en yen, tandis que les exportations de matériel fini ont diminué de 30 pour cent. Au cours de la même période, la production à l'étranger de téléviseurs couleur par des sociétés japonaises a triplé, surpassant la production intérieure dès 1988. La production à l'étranger de magnétoscopes a décuplé au cours de cette période et dépassé la production intérieure en 1994.

Source: Yi, 1996.

Une preuve plus systématique est l'importance croissante prise par le commerce des pièces et des composants dans le secteur des machines et du matériel de transport (CTCI 7).⁸ Cette tendance englobe tant l'importation de composants depuis des lieux étrangers de production à faible coût que leur exportation vers des lieux de montage et de transformation. Le secteur des machines et du matériel de transport est le segment du commerce mondial qui croît le plus rapidement; il englobe des secteurs dynamiques sur le plan technologique comme ceux des ordinateurs, du matériel de télécommunications et d'autres produits et pièces électroniques. Il correspond à environ 50 pour cent du commerce mondial des marchandises fabriquées. En 1995, les pays membres de l'OCDE (à l'exclusion de membres d'adhésion récente comme la République de Corée et le Mexique) ont exporté des composants de machines et de matériel de transport pour une valeur de 440 milliards de dollars, correspondant à environ

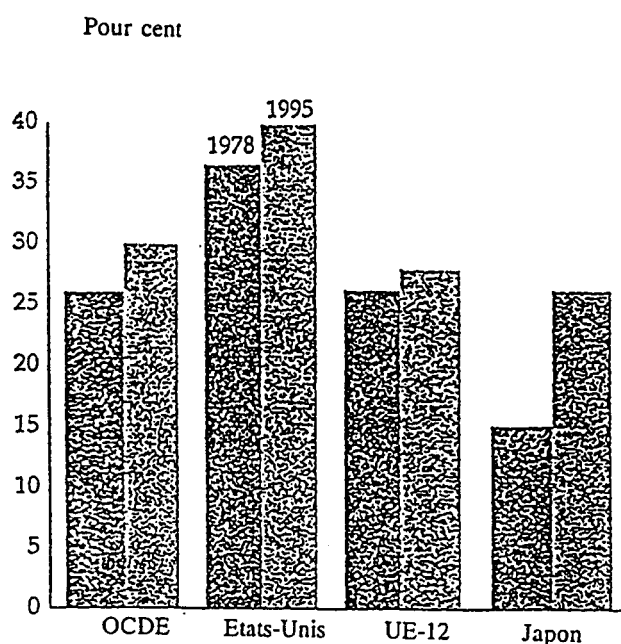
⁸Par suite des modifications apportées au système de la Classification type pour le commerce international (CTCI) (Révision 2), le commerce des composants et des pièces est distingué du commerce des produits finis pour le groupe des machines et du matériel de transport (CTCI 7). Cette distinction n'existe pas, du moins pas au même degré, dans les autres grandes catégories du commerce international.

30 pour cent de toutes les expéditions dans ce secteur, alors qu'elles en représentaient 26 pour cent en 1978. Les Etats-Unis se sont emparés de la part la plus considérable des exportations de composantes au cours des 20 dernières années, tandis que le Japon a enregistré la hausse la plus marquée depuis 1978 (graphique 2-9). Ces données ne font pas la distinction entre le commerce à l'intérieur de l'entreprise (ou le commerce entre entreprises étroitement liées) et le commerce entre parties sans lien de dépendance. Toutefois, c'est précisément dans le secteur de pointe des machines et du matériel de transport que le commerce à l'intérieur des entreprises correspond à la proportion la plus élevée du commerce global.

Accroissement de la part des exportations correspondant aux composantes

Graphique 2-9

Part correspondant aux composantes des exportations mondiales de machines et de matériel de transport par les pays membres de l'OCDE, 1978 et 1995



Source: Yeats, 1997.

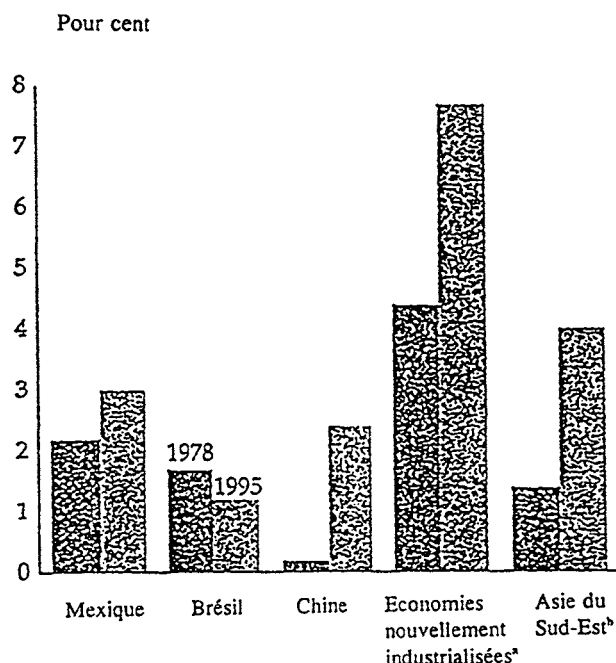
Certains pays en développement (ou anciens pays en développement) ont figuré parmi les destinations au taux de croissance le plus rapide en ce qui concerne les exportations de composantes par les pays membres de l'OCDE. Les exportations à destination des dix plus importants pays en développement importateurs ont atteint 81 milliards de dollars en 1995, correspondant à 18 pour cent de toutes les exportations de composantes; cette proportion était de 10 pour cent en 1978. Les exportations ont été acheminées surtout vers les pays de l'Asie de l'Est, y compris la Chine qui a enregistré l'augmentation la plus rapide depuis 1978 et qui a aussi été le plus important pays importateur de l'Asie de l'Est en 1995 (graphique 2-10). En 1995 également, les économies nouvellement industrialisées et les pays en développement ont exporté pour environ 100 milliards de dollars de ces produits. Bien que les données ne nous permettent pas de suivre les tendances en ce qui concerne les exportations de ces produits par les pays en développement au cours des années 80, l'information disponible semble indiquer que ces exportations étaient très importantes dès le début des années 90.

Les exportations de composantes de Singapour ont dépassé 20 milliards de dollars, tandis que celles de Taiwan (Chine), de la République de Corée, de la Malaisie et du Mexique ont dans chaque cas dépassé 10 milliards de dollars. Ces tendances traduisent l'interdépendance croissante des opérations de partage de la production dans les secteurs des machines et des transports, c'est-à-dire que les industries d'un pays dépendent de plus en plus des fournisseurs d'un autre pays pour ce qui est des intrants manufacturiers essentiels.

Augmentation en flèche de la part des exportations
de composantes aux pays en développement

Graphique 2-10

Exportations de composantes aux pays en développement en tant que proportion
des exportations totales de composantes de machines et
de matériel de transport, 1978 et 1995



^aHong Kong (Chine), République de Corée, Singapour et Taiwan (Chine).

^bIndonésie, Malaisie et Thaïlande.

Source: Yeats, 1997.

La tendance à l'impartition s'est aussi accompagnée d'un accroissement des achats à l'étranger en tant que proportion du total des achats d'intrants par les entreprises des pays industrialisés. Une enquête menée par la Banque mondiale auprès de 628 entreprises ou groupes industriels nord-américains et 240 entreprises ou groupes industriels européens a révélé que l'approvisionnement à l'étranger a augmenté d'environ 30 pour cent entre 1987 et 1995, en réaction à l'intensification de la concurrence quant aux coûts et à la restructuration des entreprises.

Dès 1990, les entreprises de fabrication américaines effectuaient jusqu'à 12 pour cent de tous leurs achats de produits non énergétiques à l'étranger, cette proportion ayant plus que doublé depuis le début des années 70 (tableau 2-3). Cette moyenne masque toutefois de grandes variations entre les secteurs. Dans ceux où la production peut être fractionnée en étapes discrètes qui peuvent assez facilement être exécutées à l'étranger et qui varient considérablement quant à leur recours à différents types de compétences (par exemple chaussures, produits électroniques, instruments et jouets), la part de l'impartition des achats est beaucoup plus élevée, se situant entre 18 et 22 pour cent.⁹

Accroissement des achats à l'étranger par les Etats-Unis

Tableau 2-3

Approvisionnement à l'étranger par les Etats-Unis
certaines années

Année	Importation d'intrants	
	Valeur (milliards de dollars EU)	Pourcentage par rapport aux achats d'intrants non énergétiques
1972	48,8	5,3
1979	143,7	7,7
1987	356,0	11,5
1990	407,0	11,6

Source: Feenstra et Hanson, 1996.

Incidence de la production à l'échelle mondiale dans les pays en développement

L'incidence directe des opérations des multinationales sur le commerce, la formation du capital et la production dans un grand nombre de pays en développement a pris de l'importance dans les années 90. En principe, les pays peuvent maintenant participer à la production mondiale en maîtrisant une part de la séquence des valeurs ajoutées dans une industrie donnée plutôt que d'attendre de maîtriser toutes les différentes étapes, ce qui entraîne un élargissement de la gamme des solutions possibles en ce qui a trait à la production et au commerce. Les multinationales tendent à se distinguer nettement des entreprises locales en ce qui a trait à leurs technologies, la qualité de leur gestion, leur connaissance des marchés étrangers et leur accès à ceux-ci, ce qui se traduit souvent par un niveau plus élevé de productivité. Ces différences et l'expansion de la production à l'échelle mondiale favorisent des retombées indirectes ou en chaîne, qui raffermissent les compétences et le savoir-faire généraux des habitants et des entreprises d'un endroit donné.

Conséquences directes de la production à l'échelle mondiale

Les conséquences directes de la production à l'échelle mondiale sur l'activité économique d'un pays en développement peuvent être considérables, même dans un pays aussi vaste que la Chine. Dans ce pays, les entreprises bénéficiant d'investissements étrangers produisent entre le quart et le tiers de tous les investissements et exportations et de 10 à 15 pour cent de la production industrielle et des impôts (tableau 2-4).

⁹Peters, 1996; Feenstra et Hanson, 1996; Slaughter, 1995; Yeats, 1997.

Conséquences directes considérables de la production à l'échelle mondiale

Tableau 2-4

Conséquences de l'IED en Chine, 1991-1995

Poste	1991	1992	1993	1994	1995
Entrées réelles d'IED (milliards de dollars EU)	4,4	11,2	27,5	33,8	37,5
Montant moyen par projet (millions de dollars EU)	0,9	1,2	1,3	1,8	2,5
Ratio IED - investissement intérieur brut (pour cent)	4,5	8,0	13,6	18,3	25,0
Volume des exportations par les filiales étrangères (milliards de dollars EU)	12,1	17,4	25,2	34,7	-
Part des filiales étrangères quant aux exportations (pour cent)	17,0	20,4	27,5	28,7	31,3
Part des filiales étrangères quant à la production industrielle (pour cent)	5,0	6,0	9,0	11,0	13,0
Nombre d'employés dans des projets financés par l'IED (millions)	4,8	6,0	10,0	14,0	16,0
Contribution fiscale par rapport au total (pour cent)	-	4,1	-	-	10,0

- Non disponible.

Source: CNUCED, 1996; données de la Banque mondiale.

Au début des années 90, l'IED correspondait à 5 ou 6 pour cent de tout l'investissement dans les pays en développement, soit bien au-delà des 1 à 2 pour cent qu'il représentait au cours des 15 années précédentes. On a parfois soutenu que l'IED tendait à remplacer l'investissement intérieur de sorte que, dans des cas extrêmes, le stock de capital du pays d'accueil ne change pas. Des travaux récents révèlent que ces effets compensatoires ne sont peut-être pas très marqués. Une étude a abouti à la conclusion que les entrées et les sorties de l'IED tendaient à augmenter ou à réduire l'investissement global à parts égales, autrement dit, à ne pas produire de compensation dans l'investissement intérieur (Feldstein, 1994). En effet, dans une analyse comparative de la croissance et de l'investissement, Borenzstein, de Gregorio et Lee (1995) ont constaté que les entrées d'IED dans les pays en développement s'accompagnaient d'augmentations plus considérables de l'investissement global, ce qui semble indiquer que l'IED exerce un effet d'entraînement sur l'investissement intérieur. Ces auteurs estiment qu'un dollar d'IED dans les pays en développement s'accompagne d'un accroissement de l'investissement intérieur de 0,50 dollar-1,30 dollar.¹⁰ Dans un régime de politiques sans distorsion, les entrées de capitaux étrangers tendent aussi à être dirigées vers des secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre, où se trouve l'avantage comparatif de nombreux pays en développement, ce qui entraîne une autre conséquence positive sur l'emploi et les salaires.

¹⁰Bien que, comme les autres formes de financement extérieur, il faille assurer le service des entrées d'IED au moyen d'une série de paiements aux résidents étrangers, ces dividendes sont versés de manière soutenable au moyen de la production additionnelle de devises étrangères gagnées par l'entreprise. Il semble également que les entrées d'IED constituent une forme plus stable de financement externe que les investissements de portefeuille ou d'autres types de flux financiers (Chuhan, Perez-Quiros et Popper, 1996).

Parce qu'elles ont accès à un savoir-faire supérieur et à d'autres biens incorporels, les filiales de multinationales tendent à avoir un niveau de productivité plus élevé que les entreprises locales. Au Venezuela, par exemple, les entreprises à investissement étranger ont été plus productives, ont versé des salaires plus élevés et ont fait plus de commerce international que les entreprises locales (tableau 2-5).

Les entreprises à investissement étranger tendent à avoir une productivité plus élevée

Tableau 2-5

Caractéristiques de la performance des entreprises à investissement étranger et intérieur
dans le secteur de la fabrication du Venezuela, 1976-1989

(Rapport entre la performance des entreprises étrangères et celle des entreprises intérieures)

Secteur	Produit par travailleur	Salaires réels	Exportations en tant que pourcentage des ventes	Intrants importés en tant que pourcentage des ventes	Exportations nettes en tant que pourcentage des ventes	Différentiel de la productivité totale des facteurs ^a
Tous les secteurs	1,7	1,6	8,4	2,9	6,9	8,5
Machines, produits métalliques	1,7	1,4	10,9	3,2	-10,3	7,7
Textiles, vêtement, cuir	1,4	1,2	3,5	1,6	-0,2	9,9
Produits chimiques	1,4	1,4	3,5	1,6	-7,1	-
Aliments et boissons	2,0	2,0	0,7	4,4	10,2	9,1
Métaux de base	1,6	1,3	8,3	2,6	18,8	0,0

- Non disponible.

^aDifférence en pourcentage entre les entreprises étrangères et les entreprises intérieures.

Source: Aitken et Harrison, 1994.

Avantages ou retombées indirectes

Les retombées correspondent aux avantages découlant de la présence des multinationales dont celles-ci ne s'accaparent pas pleinement par leurs opérations sur le marché avec la clientèle et les fournisseurs. Ces avantages peuvent se produire lorsque des multinationales contribuent à la diffusion de l'information au sujet de l'existence et de la rentabilité de technologies, de méthodes de production, de techniques de gestion et de marketing ou de possibilités d'exportation nouvelles. Voici quelques canaux importants:

- *Retombées sur le marché du travail.* La formation des employés sur place est importante étant donné la polyvalence des compétences nouvelles qui se manifeste au fur et à mesure des déplacements des gestionnaires et des employés, comme le révèlent des études menées au Kenya, à Hong Kong (Chine), aux Philippines et en Amérique latine.¹¹

¹¹Gerschenberg, 1987; Katz, 1987; Chen, 1983.

- *Accès aux marchés et effets de démonstration.* Parce qu'elles connaissent mieux les marchés mondiaux et qu'elles ont accès à des canaux de marketing internationaux, les entreprises étrangères tendent à s'occuper davantage de commerce international. Une étude a révélé que les filiales de multinationales au Mexique étaient deux fois plus susceptibles d'exporter que les entreprises locales. Qui plus est, les exportations de multinationales dans une industrie et une région données du Mexique augmentent sensiblement la probabilité des exportations des entreprises locales. Des études sur l'expansion des exportations à Hong Kong et à Taiwan (Chine) dans les années 60 ont aussi fait valoir l'importance des effets de démonstration qu'ont les activités des multinationales.¹²
- *Retombées sur les fournisseurs.* Les entreprises étrangères collaborent avec les fournisseurs sur place, et les retombées de cette collaboration se manifestent par l'utilisation de la part de ces fournisseurs de leurs capacités améliorées afin d'approvisionner d'autres clients (encadré 2-3). Une enquête menée par l'Organisation internationale du travail souligne l'importance de ce recours à la sous-traitance par les filiales de multinationales. Signalons notamment la fréquence des consultations et du soutien plus ou moins intensifs entre les multinationales et leurs sous-traitants sur place, surtout pour les étapes de la construction des produits, des plans, du soutien technique, de la planification du processus de production et, d'abord et avant tout, du contrôle de la qualité. De 70 à 100 pour cent des filiales de multinationales ont dit assurer ce genre de soutien technique et d'assistance en matière de contrôle de la qualité aux fournisseurs (Halbach, 1989). Parmi les auteurs d'études formelles, Wolff et Nadiri (1993) constatent un lien positif important entre les progrès technologiques des industries de fabrication américaines et ceux des secteurs qui les approvisionnent.

Encadré 2-3 Retombées technologiques dans l'industrie des machines à coudre à Taiwan (Chine)

Une des premières études de cas importantes sur les liens entre les multinationales et leurs fournisseurs sur place nous vient de Taiwan, en Chine. En 1963, la société Singer a été autorisée à établir une filiale pour produire des machines à coudre, surmontant ainsi la vive opposition de l'industrie intérieure dont la production était d'envergure réduite et de qualité médiocre. La filiale de Singer s'est rapidement développée, surtout sur le marché de l'exportation. Elle a aussi accru régulièrement ses achats locaux et mené à l'intention de ses fournisseurs de pièces un vaste programme de formation et de soutien dans les techniques de production, la mesure, l'inspection, le contrôle de la qualité et la gestion. Non seulement l'arrivée de Singer ne leur a-t-elle pas nui, mais les entreprises locales de montage de machines à coudre ont grandement bénéficié de l'amélioration des compétences de l'industrie locale des pièces de machines. Alors que les exportations de Singer se sont multipliées par huit environ entre 1966 et 1976, les exportations de l'ensemble de l'industrie ont été multipliées par plus de 20.

Source: Schive, 1990.

Des études comparées de la croissance globale nous fournissent des preuves indirectes des retombées des entreprises internationales. Elles révèlent ordinairement l'existence d'une relation significative entre l'IED global et l'accroissement plus marqué du PIB par habitant, même si leurs auteurs ne concluent pas à l'existence d'une relation de causalité entre ces deux variables. Une étude comparée de la croissance des pays industrialisés et des pays en développement menée pour les besoins du présent rapport (Wacziarg, 1997) a révélé l'existence d'une relation entre chaque point de pourcentage de l'IED

¹²Aitken, Hanson et Harrison, 1994, sur le Mexique; Reidel, 1975, sur les économies nouvellement industrialisées de l'Asie de l'Est.

par rapport au PIB et un accroissement du PIB par habitant de 0,3-0,4 point de pourcentage plus élevé. Cette estimation concorde avec les conclusions d'autres études.¹³

Des études micro-économiques basées sur des données au sujet d'usines montrent également les conséquences des entreprises étrangères sur le reste de l'économie. Blomstrom et Wolff (1989) constatent l'existence de retombées à l'intérieur d'une industrie au Mexique, tandis que Haddad et Harrison (1993) remarquent que les entreprises marocaines locales tendent à se rapprocher des niveaux de productivité des entreprises aux pratiques optimales dans les secteurs où il y a plus d'investissement étranger. Une étude récente révèle que la sous-traitance et les coentreprises ont eu des retombées particulièrement importantes sur la protectivité en République tchèque (encadré 2-4). Toutefois, Aitken et Harrison (1994) font observer que la présence de multinationales au Venezuela a des conséquences négatives peut-être parce que la concurrence exercée par les entreprises étrangères oblige les entreprises locales à renoncer à des économies d'échelle. Ces résultats contradictoires ne sont pas inattendus, en partie seulement à cause de la difficulté sur le plan statistique de saisir les effets subtils qui se manifestent. Il est directement dans l'intérêt des entreprises étrangères d'empêcher que leur technologie exclusive ait des retombées sur les entreprises concurrentes qui participent à la même industrie. Cependant, l'envergure des retombées dépend sans doute aussi des politiques économiques du pays d'accueil.

Encadré 2-4 Production à l'échelle mondiale et rattrapage technologique en République tchèque

D'après une étude récente, la sous-traitance et la conclusion de coentreprises avec des entreprises occidentales font une contribution appréciable aux gains de productivité des entreprises tchèques.

Une analyse de 706 entreprises correspondant à 64 pour cent de la production manufacturière en République tchèque semble indiquer que l'accroissement de la productivité totale des facteurs de ces entreprises entre 1992 et 1995, soit de plus de 4 pour cent par année, était supérieur à celui de tout autre pays d'Europe centrale et de l'Est pour lesquels on possède des données sur les entreprises. Quelles ont été les causes de ces accroissements rapides de la productivité en République tchèque? Voici ce que révèle l'étude:

- La croissance de la productivité des entreprises semble avoir été attribuable à la privatisation, au resserrement de la discipline des marchés financiers et à des conditions initiales comme la taille de l'entreprise et le secteur d'exploitation.
- L'investissement étranger et le commerce associé aux multinationales ont été d'autres facteurs importants. Les coentreprises avec des entreprises étrangères entretenaient une relation plus marquée et plus significative avec l'augmentation de la productivité que la privatisation même. Les importations d'intrants intermédiaires auprès des pays membres de l'OCDE étaient aussi importantes, mais uniquement lorsqu'elles s'inscrivaient dans des accords de sous-traitance avec des entreprises de l'Ouest et non pas lorsqu'il s'agissait d'importations en dehors de tout lien de dépendance.
- Il n'y avait pas de corrélation significative entre les simples flux de capitaux (l'IED ne s'inscrivant pas dans une coentreprise) et l'accroissement de la productivité totale des facteurs, peut-être parce que ces flux sont très récents. Enfin, une part considérable de l'accroissement de la productivité totale des facteurs échappe à toute explication statistique et peut être due à des répercussions de gestion trop subtiles pour être saisies.

Source: Djankov et Hoekman, 1997.

¹³Blomstrom, Lipsey et Zejan (1992) ont constaté qu'une augmentation de 1 pour cent dans le ratio IED-PIB était liée à une augmentation de 0,3 point de pourcentage de la croissance par habitant; curieusement, toutefois, ces auteurs remarquent que cet effet est significatif uniquement pour la moitié des pays en développement constituant l'échantillon dont le revenu est plus élevé.

Potentiel et avantages de la production à l'échelle mondiale dans le secteur des services

Les services jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale, ayant représenté, estime-t-on, 63 pour cent de la production mondiale en 1995. Des différences sur le plan de l'efficience du secteur des services expliquent souvent les différences quant au niveau de vie entre les pays (encadré 2-5).

Encadré 2-5 Différences dans la productivité des services

La productivité du capital investi dans le secteur des télécommunications en Allemagne et au Japon correspond à moins de la moitié du capital investi dans ce secteur aux Etats-Unis. Pourquoi? Nationalisation des entreprises, manque d'incitatifs, concurrence moins intense. C'est peut-être ce qui explique le fait que, même si le revenu par habitant est à peu près le même dans ces trois pays, les Etats-Unis comptent 60 lignes téléphoniques pour 100 personnes contre 48 au Japon et en Allemagne (McKinsey Global Institute, 1996).

Le nombre de téléphones par personne varie énormément à l'échelle mondiale, soit de près de 70 pour 100 personnes en Suède (le nombre le plus élevé du monde) et 0,09 en République démocratique du Congo, l'ancien Zaïre (le nombre le plus faible). Les écarts quant au revenu par habitant expliquent moins de la moitié des différences dans la densité du service téléphonique. Une étude économétrique comparée souligne la faible productivité du secteur des services typique de la plupart des monopoles d'Etat, les prix élevés exigés des consommateurs (si même ils peuvent obtenir un téléphone), le fait que la fourniture des services n'est pas adaptée à la demande et la médiocrité des compétences des cadres et des employés (Bowles, 1995). Au Bangladesh, au Ghana ou en Haïti, il faut attendre au moins dix ans pour obtenir un téléphone (UIT, 1996a). En ce qui concerne la demande, l'ouverture relative au commerce semble aussi jouer un rôle important. Cela pourrait expliquer le fait que le Brésil compte sept lignes téléphoniques pour 100 personnes contre 11 pour le Chili et 15 pour la Malaisie et que l'Argentine compte 14 lignes pour 100 personnes contre 40 pour la République de Corée, alors que le revenu par habitant est à peu près le même.

Autres exemples de l'importance de la productivité dans le secteur des services:

- Singapour sert de centre maritime pour l'Asie. Cette situation est due à l'efficience de son port, qui a le temps d'escale le plus court pour les navires et qui est aussi le plus achalandé du monde, puisqu'il dessert plus de 700 lignes de navigation de 80 pays.
- On trouve juste à l'extérieur de Taipei un centre automatisé d'entreposage et de distribution géré par une société privée (Contract Distribution Services), qui s'occupe de tous les aspects de logistique pour les expéditions de fret maritime importé. Il peut recevoir, charger et livrer une commande en moins de 24 heures.
- Hong Kong Air Cargo Terminal Limited traite le fret aérien de plus de 60 lignes aériennes internationales. Elle s'occupe de 280 vols et de 3 500 tonnes de marchandises par jour. Son taux d'erreur est de 1 sur 6 500, donc bien meilleur que le taux de 1 sur 20 qu'enregistrent la plupart des lignes aériennes. Le temps d'arrêt de la société est de 19 heures pour les exportations, ce qui constitue un des meilleurs délais du monde.

Source: Hanna, Boyson et Gunaratne, 1996; Reinfeld, 1994.

Deux caractéristiques ont eu tendance à distinguer le secteur des services et à l'isoler des canaux étrangers de la concurrence et des gains de productivité. Premièrement, beaucoup de services ne se prêtent pas aisément au commerce international parce qu'ils sont incorporels, qu'ils ne peuvent pas être entreposés ou qu'ils exigent une utilisation immédiate ou un rapport étroit entre producteurs et consommateurs. Bien que les progrès technologiques rendent progressivement plus de services échangeables (ce processus est décrit dans *Les perspectives économiques mondiales 1995*), la part du commerce mondial correspondant aux services, soit environ 20 pour cent en 1995, est bien inférieure à leur part du PIB mondial. C'est aussi pour cette raison que la prestation de services par des

fournisseurs étrangers comporte souvent un investissement direct plutôt qu'un commerce transfrontalier.¹⁴ Deuxièmement, les entreprises étrangères ont souvent été exclues de la prestation de services ou été soumises à de strictes contraintes. Toutefois, depuis le milieu des années 80, les réformes visant à ouvrir le secteur des services à l'investissement étranger ont contribué à faire progresser l'IED dans ce secteur plus rapidement que dans tout autre secteur et ce, tant dans les pays à revenu élevé que dans les pays en développement. Les politiques de privatisation et d'accroissement de la concurrence dans des secteurs de services clés comme les transports, les télécommunications, les services publics et les finances ont joué un rôle particulièrement crucial.

La réduction des obstacles à l'investissement favorise-t-elle l'augmentation de l'IED dans les services? Un examen de la situation dans l'Union européenne, dont les membres se sont engagés les uns envers les autres à libéraliser le secteur des services, semble indiquer que la réponse est affirmative. Entre 1985 et 1990, l'Union européenne a été la plus importante destination des IED dans le secteur des services. La part correspondant aux services des entrées totales d'IED dans l'Union européenne a atteint 60 à 65 pour cent (alors que les sorties d'IED de l'Union européenne correspondaient à la moitié de cette part). De plus, à l'intérieur de l'Union européenne, l'IED est préféré au commerce comme moyen de disputer les marchés (Hoekman, 1997).

Quels sont les principaux avantages de la production à l'échelle mondiale dans le secteur des services?

- La libéralisation des régimes de commerce et d'investissement dans les services d'infrastructure peut aboutir à des gains d'efficience considérables. L'intensification de la concurrence dans la prestation des services portuaires à Veracruz, au Mexique, a permis de réduire les coûts de quelque 30 pour cent en un an et d'augmenter le roulement des conteneurs de près de 50 pour cent. La productivité de la main-d'oeuvre aux lignes aériennes Aeromexico et Mexicana a augmenté de 50 à 100 pour cent à la suite de la privatisation et de l'apport de capitaux étrangers. La privatisation et l'IED qu'elle a favorisé dans l'industrie des télécommunications de l'Argentine au début des années 90 ont permis des améliorations quantitatives et qualitatives importantes dans les services (Hoekman et Primo Braga, 1997).
- Le niveau élevé de compétence exigé dans de nombreux secteurs de services et la part invariablement élevée de main-d'oeuvre locale semblent indiquer que le transfert et la diffusion des connaissances et du savoir-faire constitueraient un aspect essentiel des avantages procurés par l'IED dans les services. Des études de cas provenant du secteur des assurances et de l'industrie hôtelière révèlent que les multinationales assurent une formation interne d'envergure au personnel recruté sur place (CNUCED, 1994d).
- Bien qu'elles aient moins de liberté de manoeuvre que le secteur de la fabrication, les entreprises de services créent aussi des réseaux de production à l'échelle mondiale. La technologie des communications permet de plus en plus aux entreprises de services de fractionner leur production et de confier différentes composantes à des filières étrangères ou encore des activités de main-d'oeuvre, comme l'entrée des données, à des pays des Antilles, ou la rédaction de logiciel, à l'Inde, procurant ainsi des avantages considérables en matière d'emploi aux pays fournisseurs. Ces retombées peuvent générer d'autres avantages comme l'accroissement de l'utilisation d'ordinateurs dans les entreprises indiennes.

¹⁴Leur degré d'incorporation aux exportations et aux importations de marchandises est sans doute ce qui traduit le plus l'importance des services dans le processus d'intégration mondiale. Pour les pays à revenu élevé, les services (comprenant les services achetés à l'extérieur et les services internes) correspondent à 60 à 80 pour cent de la valeur des exportations de marchandises. Pour les économies à faible revenu, le taux est de 20 pour cent seulement (François et Reinert, 1996).

- Les services créent des liens critiques dans une économie. Les exemples les plus évidents sont les transports et les télécommunications, mais les services aux entreprises (comme les finances, l'assurance et la comptabilité) permettent à d'autres industries (tant de biens que de services) de fonctionner plus efficacement.¹⁵

Conséquences d'ordre stratégique

La production à l'échelle mondiale procure des avantages importants à de nombreux pays en développement, ce qui soulève deux grandes questions. Premièrement, pour les pays qui participent déjà à la production à l'échelle mondiale, quelle ligne de conduite ferait augmenter les avantages qu'ils en retirent? Deuxièmement, pour les pays en développement qui n'attirent pas beaucoup d'investissements étrangers, quelle ligne de conduite pourrait améliorer les flux de capitaux?

Accroissement des avantages de la production à l'échelle mondiale

Les politiques qui intensifient la concurrence forcent les entreprises à améliorer leur efficacité et contribuent aussi à maximiser les avantages que les pays peuvent retirer de la production à l'échelle mondiale. La mise en place de cadres de commerce et d'investissement plus ouverts est un des meilleurs moyens de favoriser cette concurrence dans les secteurs commerciaux. Dans les secteurs de services non échangés, il faut mettre tout spécialement l'accent sur les mesures d'encouragement de l'investissement étranger et des politiques réglementaires bien conçues pour accroître la concurrence.

Des études récentes révèlent que l'existence d'un climat de concurrence sur les marchés du pays d'accueil augmente les pressions et les incitations qui poussent les multinationales à transférer une technologie accrue et de meilleure qualité à leurs filiales. Au Mexique, par exemple, on a constaté une relation significative entre les importations de technologie par les filiales (mesurées en fonction des paiements par employé pour les brevets, les redevances et les marques de commerce) et diverses mesures de la concurrence sur le marché du pays d'accueil (Blomstrom, Kokko et Zejan, 1992). La relation était beaucoup plus forte pour les biens de consommation, où l'on peut soutenir qu'il est plus facile pour les entreprises locales de se faire concurrence étant donné que le niveau de technologie requis est moins élevé. Cette constatation est contraire aux politiques de certains pays en développement visant à limiter l'IED aux industries de haute technologie dans lesquelles, selon les autorités, "le pays a davantage à apprendre", parce que les multinationales feront de toute manière face à moins de concurrence pour transférer leurs meilleures technologies aux filiales dans ces secteurs.

Kokko et Blomstrom (1995) reprennent certaines de ces constatations pour les importations de technologies par les filiales étrangères à propriété majoritairement américaine dans 33 pays d'accueil. Ces auteurs constatent en outre l'absence de lien entre les importations de technologies par les filiales étrangères de sociétés américaines et les besoins formels de transfert de technologies des pays d'accueil, comme le besoin d'utiliser la technologie la plus perfectionnée, d'exécuter sur place des travaux de R-D, d'assurer l'accès aux brevets de la société mère ou de transférer des compétences au personnel sur place. Il existerait toutefois une relation négative significative entre les importations de technologies et divers autres besoins formels de rendement comme un contenu local minimal, des règles d'emploi et des restrictions aux importations. En fait, avec l'accroissement du nombre de pays en développement qui s'ouvrent et qui se font concurrence pour attirer l'IED, des exigences de rendement onéreuses sont plus susceptibles d'éloigner que d'attirer les investisseurs.

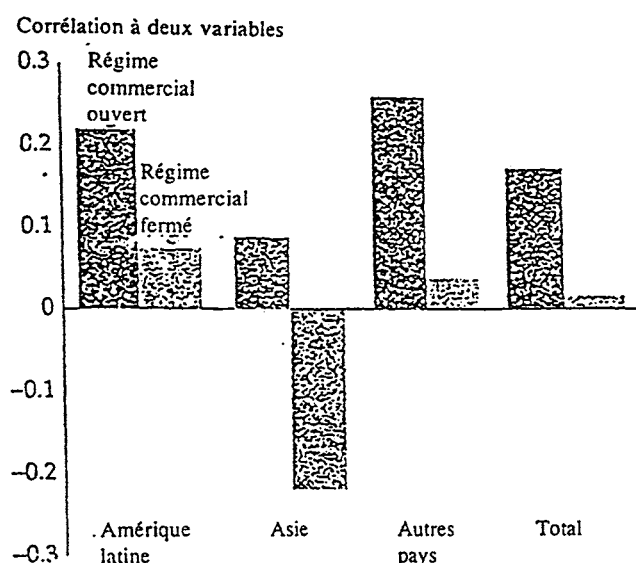
¹⁵En effet, une analyse d'entrées-sorties révèle que la dépendance du secteur de la fabrication à l'égard des entrées de services augmente en fonction du revenu par habitant. L'importance relative des services aux producteurs dans les pays à revenu élevé est trois fois plus grande en moyenne que dans les pays à faible revenu (Park et Chan, 1989).

Les mesures visant à accroître la concurrence pourraient inclure la réduction des règlements, des obstacles et des formalités administratives qui entravent l'entrée dans les secteurs et sur les marchés. Elles pourraient aussi comprendre l'élimination des principales distorsions dans la main-d'œuvre, le capital, les terrains et d'autres marchés de facteurs qui augmentent les coûts et accroissent les risques pour les entreprises (comme les mesures qui empêchent les entreprises de réduire leur main-d'œuvre au besoin). Elles devraient très certainement inclure l'élimination des obstacles au commerce et le maintien d'un régime ouvert et transparent d'IED de façon à ce que, plutôt que d'avoir une ou deux multinationales aux entrées politiques bien établies qui se taillent des monopoles protégés, il puisse y avoir une foule d'entreprises en butte à une concurrence sérieuse provenant des importations directes ainsi que d'autres multinationales. Balasubramaniam, Salisu et Sapsford (1996) montrent que l'incidence sur la croissance de l'IED augmente avec l'ouverture du régime commercial. Dans les pays en développement où il existe des politiques commerciales plus ouvertes, on constate généralement une relation positive plus étroite entre la présence d'entreprises étrangères (auxquelles correspondent les ratios IED-PIB) et l'accroissement de la productivité totale des facteurs que dans les pays au régime commercial fermé où la relation est moins forte (et parfois négative, graphique 2-11). Dans les pays en développement au régime commercial plus ouvert, on tend aussi à constater une relation positive plus étroite entre les ratios IED-PIB et la part des exportations correspondant aux produits de haute technologie (graphique 2-12).¹⁶

L'incidence sur la croissance de l'IED augmente avec l'ouverture ...

Graphique 2-11

Corrélation entre l'investissement étranger direct et
la croissance de la productivité totale des facteurs, 1975-1990



Nota: L'échantillon incluait 69 pays. Le graphique montre la corrélation à deux variables, entre le ratio investissement étranger direct-PIB (avec moyenne quinquennale pour les périodes 1971-1975, 1976-1980, 1981-1985 et 1986-1990) et la croissance de la productivité totale des facteurs (moyenne de cinq ans se terminant en 1975, 1980, 1985 et 1990).

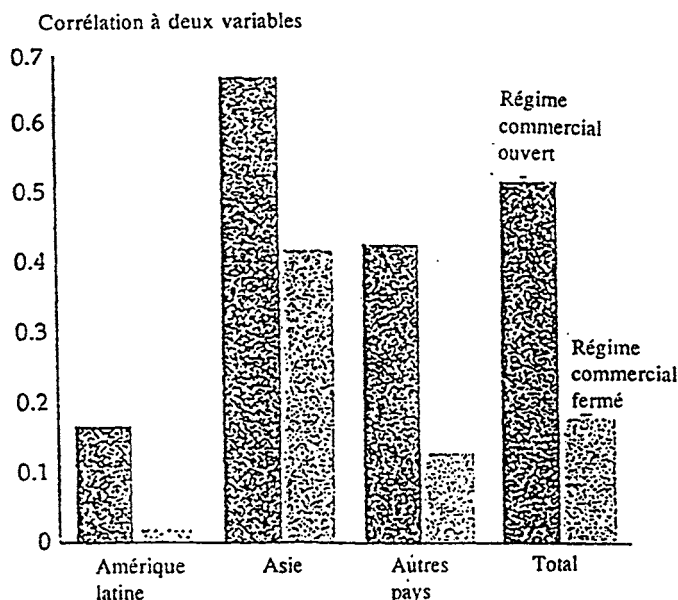
Source: Données du FMI; Coe, Helpman et Hoffmeister, 1995; Sachs et Warner, 1995; données de la Banque mondiale et estimations du personnel.

¹⁶Les exportations de produits de haute technologie correspondent à la part des produits scientifiques et différenciés des exportations du secteur manufacturier. La classification est basée sur Lall (1996) et sur l'OCDE (1987).

tout comme la relation positive entre l'IED et les exportations
de produits de haute technologie

Graphique 2-12

Corrélation entre l'investissement étranger direct et la part des exportations
de produits de haute technologie, 1975-1990



Nota: L'échantillon inclut 50 pays. Les chiffres montrent la corrélation entre les investissements directs étrangers et la part des exportations totales correspondant aux exportations de produits de haute technologie.

Source: Données du FMI; Sachs et Warner, 1995; données de la Banque mondiale et estimations du personnel.

En ce qui concerne la capacité d'absorption des pays d'accueil, Borensztein, de Gregorio et Lee (1995) constatent que l'IED a un effet positif sur la croissance après que les pays ont atteint un niveau de scolarité minimal. Pour le niveau moyen d'études secondaires dans l'échantillon (environ 0,9 an), ils remarquent que chaque point de pourcentage du ratio IED-PIB est lié à une accélération de la croissance d'environ 0,5 pour cent. De nombreuses politiques visant l'intensification de la concurrence dans les pays d'accueil tendent aussi à accroître la capacité d'absorption. Ainsi, des marchés du travail souples peuvent favoriser des retombées en encourageant les multinationales à adopter des méthodes à plus grande intensité de main-d'oeuvre et accroître la mobilité des travailleurs entre entreprises étrangères et entreprises locales. De faibles coûts réglementaires et bureaucratiques peuvent aider les entreprises locales à défier la concurrence en vue d'obtenir des contrats de sous-traitance avec les multinationales et d'étendre ainsi l'envergure des rapports avec les fournisseurs.

Accroissement de la concurrence dans les secteurs des services

Bien qu'on reconnaisse de plus en plus l'importance de la concurrence dans les services, sa réalisation a eu tendance à traîner. Ainsi, les engagements pris par les pays en développement en vue de libéraliser les services aux termes du récent Accord général sur le commerce des services de l'Organisation mondiale du commerce ont été assez restreints. La part des engagements pris par les pays en développement en vue d'éliminer toute restriction à l'accès au marché ou au traitement national était d'environ 7 pour cent du maximum possible. En ce qui concerne les pays à revenu élevé, la part était de 25 pour cent (Hoekman, 1996). Etant donné les avantages éventuels considérables que peut

procurer la libéralisation de l'IED et du commerce des services, pourquoi tant de pays optent-ils pour le protectionnisme dans le secteur des services? Les principaux facteurs semblent être un désir de protéger les employés dans les entreprises d'Etat où l'effectif est déjà en surnombre, la crainte du chômage résultant de l'informatisation dans les secteurs de services à forte intensité de main-d'oeuvre (services bancaires, services publics) et des préoccupations au sujet de l'incidence sur les petites entreprises (par exemple, l'incidence des distributeurs de gros étrangers sur les petits détaillants en Indonésie). Les questions liées à l'adaptation au marché du travail sont aussi prépondérantes (voir le chapitre 3). Toutefois, dans la plupart des cas de libéralisation des services dans les pays en développement, les avantages découlant d'une croissance accélérée ont de bonnes chances de l'emporter sur les répercussions négatives possibles à court terme.

Il se peut que le processus de libéralisation dans le secteur des services se fasse plus lentement en raison de la nécessité d'établir un cadre réglementaire convenable (Banque mondiale, 1997). La privatisation des monopoles d'Etat et l'entrée par des fournisseurs privés dans des secteurs d'infrastructure intérieurs et présentant les caractéristiques d'un monopole posent des défis de taille sur le plan institutionnel. Dans ces cas, l'absence d'un cadre réglementaire efficient garantissant une concurrence convenable signifie qu'il n'y a aucune garantie que des services privatisés seront nécessairement plus efficaces que des services publics. En Indonésie, par exemple, le prix de l'électricité fournie par les nouvelles centrales privées a été ramené de 0,09 dollar à 0,06 dollar du kilowatt/heure uniquement après qu'on eut amélioré le climat concurrentiel en adoptant un régime d'offres concurrentielles et en répartissant plus clairement les risques.

Amélioration du climat de production à l'échelle mondiale

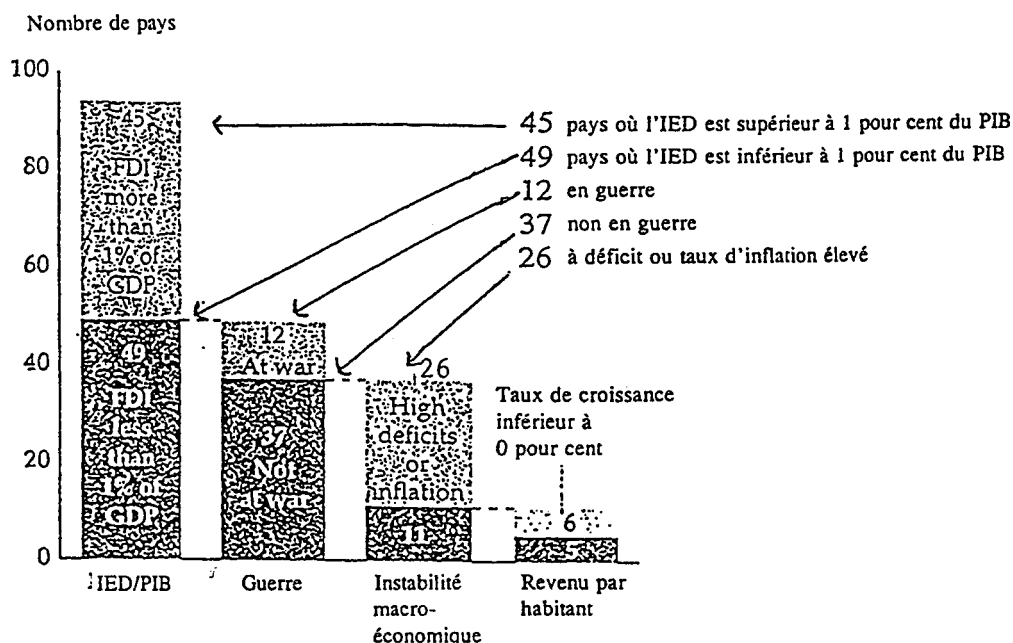
Plus de la moitié de tous les pays en développement ne participent pas de manière significative à la production à l'échelle mondiale. La plupart sont situés en Afrique subsaharienne, en Asie du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. En 1994, seulement le quart environ des pays de ces régions enregistrait des entrées d'IED supérieures à 1 pour cent du PIB, c'est-à-dire guère plus que dans les années 70. Les facteurs en apparence importants pour expliquer les entrées d'IED dans les pays qui attirent passablement d'IED ne semblent pas s'appliquer aux pays qui en attirent moins (Singh et Jun, 1995). Toutefois, les pays qui reçoivent peu d'IED ont certaines caractéristiques en commun (graphique 2-13). Des 49 pays en développement dont le ratio de l'IED au PIB était inférieur à 1 pour cent entre 1990 et 1994, environ le quart était en guerre ou souffrait de troubles civils intenses, conditions qui écartent largement la possibilité d'attirer des montants considérables d'IED. Parmi les autres, environ les trois quarts connaissaient une instabilité macro-économique grave, définie comme étant des déficits budgétaires dépassant en moyenne de 5 pour cent le PIB ou un taux d'inflation de 50 pour cent par année. D'autres ont affiché une croissance de la production négative au cours de la période visée par l'analyse. Une ou plusieurs de ces conditions existent dans les quatre cinquièmes des pays qui reçoivent peu d'IED.¹⁷

¹⁷Le déficit budgétaire médian de l'ensemble de l'échantillon était d'environ 4 pour cent du PIB. Pour les pays recevant un montant considérable d'IED, il est inférieur à 2 pour cent tandis que pour les pays recevant peu d'IED, il était de près de 8 pour cent. Le taux d'inflation moyen pour l'ensemble de l'échantillon était d'environ 14 pour cent. Seulement trois pays ont affiché des taux d'inflation supérieurs à 50 pour cent dans l'échantillon des pays à faible IED. Les différences dans l'ouverture relative des pays (basée sur l'indice d'ouverture de Sachs et Warner, 1996) n'étaient pas une variable significative pour distinguer les pays à IED élevé des pays à faible IED.

Certaines caractéristiques découragent l'investissement étranger direct

Graphique 2-13

Pays en développement et investissement étranger direct:
facteurs liés à des ratios IED-PIB faibles, 1990-1994



Source: Données de la Banque mondiale et estimations du personnel.

Parmi ces pays, les conditions indispensables pour attirer l'IED sont essentiellement les mêmes que celles qui favorisent l'activité économique en général, soit la paix, la stabilité macro-économique de base et la crédibilité des institutions (Banque mondiale, 1997). Il est encourageant de noter que certains pays de l'Afrique subsaharienne ont accompli des progrès sur certains de ces plans et commencent à attirer l'IED (encadré 2-6). Compte tenu de ces préalables, quels autres facteurs sont importants pour attirer l'IED? Il existe une pléthore d'écrits, souvent peu concluants toutefois, sur les déterminants de l'IED. Nous ne tenterons pas de les résumer ici.¹⁸ En partant de ces préalables, nous décrirons plutôt certaines des caractéristiques qu'ont en commun les pays qui participent à la production à l'échelle mondiale.

¹⁸Voir Dunning, 1993; Caves, 1996; ou Pearce, Islam et Sauvart, 1992, pour des enquêtes.

- *Importance croissante de l'attrait comme un point d'origine des exportations destinées aux marchés mondiaux.* On a habituellement constaté que la taille du marché intérieur était un des déterminants les plus importants de l'IED. De nouvelles constatations semblent indiquer que l'attrait d'un pays comme point d'origine des exportations sur les marchés mondiaux acquiert de l'importance, tendance qui concorde avec l'élimination des obstacles au commerce et la diminution des frais des transports dont nous avons déjà fait état (Lucas, 1993; Singh et Jun, 1996). Cette constatation est encourageante pour les petites économies: Hong Kong (Chine) et Singapour ont bien montré que la petite taille du marché intérieur n'était pas nécessairement un handicap pour ce qui est d'attirer l'investissement étranger.
- *Importance de l'ouverture au commerce.* Plus elles sont ouvertes, plus les économies attirent l'IED (Edwards, 1990; Balasubramanyam et Salisu, 1991). Se basant sur les données d'un panel sur les filiales de multinationales américaines dans les pays en développement pour la période 1977-1994, Slaughter (1997) conclut que les mesures directes de la production à l'échelle mondiale comme l'emploi par la filiale, l'actif et le capital-actions sont toujours plus élevées dans les économies ouvertes.
- *Importance croissante de la prestation par le secteur privé des éléments de l'infrastructure de base.* La qualité de l'infrastructure est une considération importante pour la fabrication à l'échelle mondiale et les systèmes de marketing qui dépendent des procédés de production au moment adéquat, de la gestion de la qualité totale et des systèmes de fabrication souples (Wheeler et Mody, 1992). Les améliorations apportées à l'infrastructure logistique et aux transports, soit les routes, les télécommunications, les ports et la gestion douanière, jouent un rôle essentiel. La déréglementation visant à permettre l'entrée par des fournisseurs privés (y compris étrangers) dans un milieu concurrentiel sera importante pour réaliser ces améliorations. La déréglementation des activités portuaires en Argentine montre qu'il est possible de réaliser des gains considérables (graphique 2-14; Banque mondiale, 1996a). En 1996, le prix d'un appel du Chili aux Etats-Unis correspondait à un quart et à un septième respectivement du prix d'un appel du Brésil et de l'Argentine (Petrizzini, 1997).
- *Surestimation possible de l'incidence des avantages fiscaux spéciaux.* Des études ont systématiquement laissé entendre que les incitatifs fiscaux spéciaux et les autres incitatifs financiers avaient peu d'incidence sur l'IED, malgré l'importance indéniable de l'harmonisation des systèmes d'impôt sur les sociétés pour les rendre conformes aux normes des meilleures pratiques.¹⁹ Il se peut en effet qu'une concurrence égoïste entre pays pour attirer davantage d'IED par l'offre d'allégements fiscaux plus avantageux que ceux du voisin aboutisse à des résultats médiocres pour tous les pays. Pour se prémunir contre ces résultats négatifs (ou lorsqu'on craint par exemple l'incidence des prix de transfert sur les recettes fiscales), les décideurs peuvent envisager la possibilité de faire davantage appel à la coordination internationale pour fixer des politiques et normes nationales (Graham, 1996).

¹⁹Voir, par exemple, Root et Ahmed, 1979; Lim, 1983; Contractor, 1991; Li et Guisinger, 1992; Head, Ries et Swenson, 1994; Shah et Slemrod, 1991; Koechlin, 1993.

Encadré 2-6 L'Afrique subsaharienne recommence-t-elle à attirer des investisseurs étrangers?

Ces dernières années, de nombreux pays d'Afrique ont amélioré leurs politiques économiques. La plupart ont pris certaines initiatives de stabilisation macro-économique et d'ajustement structurel (voir le chapitre 1). La plupart ont assoupli les restrictions sur l'IED et libéralisé les marchés des devises étrangères. Certains pays offrent également des incitatifs financiers comme une réduction des impôts sur les sociétés, des exonérations temporaires des baux et des exemptions des droits d'importation (c'est le cas par exemple du Lesotho pour la fabrication à forte intensité de main-d'oeuvre et de l'île Maurice pour les zones de traitement des exportations). La plupart sont membres d'organismes comme l'Agence multilatérale de garantie des investissements et le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, ou signataires de conventions multilatérales sur les investissements telles la Convention de New York pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères et la Convention sur la protection de la propriété industrielle.

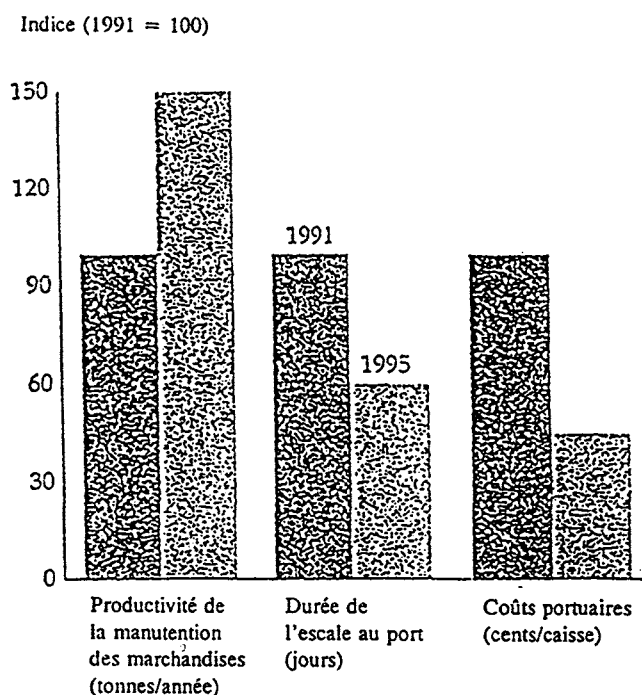
Les entrées annuelles d'IED ont doublé puisqu'elles sont passées de 1,5 milliard de dollars pour la période 1984-1989 à environ 3 milliards de dollars en 1994-1995. Cela n'a toutefois pas empêché la part africaine des entrées d'IED dans tous les pays en développement de tomber d'environ 6 pour cent à 3 pour cent. Près des deux tiers des entrées visaient un seul pays exportateur de pétrole, le Nigéria. Les auteurs d'une étude récente (basée sur les données d'un panel sur 31 pays de l'Afrique subsaharienne pour la période 1980-1995) ont attribué les faibles entrées d'IED en Afrique à trois facteurs: la faible croissance du PIB, un manque d'ouverture au commerce et la grande variabilité des taux de change effectifs réels (Bhattacharya, Montiel et Sharma, 1996).

Néanmoins, de plus en plus de pays de l'Afrique subsaharienne commencent à attirer l'IED, même si celui-ci est toujours concentré dans les ressources naturelles. Des pays aussi divers que l'Angola, le Ghana, le Lesotho, le Mozambique, la Namibie, la Tanzanie et l'Ouganda ont enregistré des hausses appréciables de l'IED. Deux groupes de pays africains n'ont pas réussi à attirer beaucoup d'IED au cours de la période 1980 à 1995: les pays de la CFA avant le rajustement de leur taux d'échange en 1994 et les pays aux prises avec des conflits civils ou enregistrant une croissance économique négative. D'après une autre étude, il faudrait prendre cinq mesures pour accroître la capacité de l'Afrique d'attirer l'IED: réduire les formalités administratives et garantir les droits de propriété et la transparence; traiter les investisseurs étrangers et les investisseurs intérieurs sur un pied d'égalité; étendre la privatisation, surtout en ce qui concerne l'infrastructure; établir des régimes fiscaux pour les entreprises qui soient efficaces et comportent de faibles taux; et faciliter l'accès aux changes étrangers et à l'emploi d'expatriés et s'employer à nouveau à attirer une main-d'oeuvre qualifiée (CNUCED, 1995; Pearce, Islam et Sauvart, 1996).

La déréglementation des activités portuaires rapporte beaucoup

Graphique 2-14

Incidence de la déréglementation sur les coûts et le rendement portuaires à
Buenos Aires, Argentine, 1991 et 1995



Source: Banque mondiale, 1996a.

Conclusion

Plusieurs tendances actuelles contribuent à l'expansion de la production transfrontalière des entreprises multinationales et de leurs réseaux d'entreprises étroitement associées. Elles incluent la libéralisation des politiques économiques dans la plupart des pays, la réduction continue du coût des transports et des communications et l'importance croissante du savoir et d'autres éléments d'actif incorporels dans les processus modernes de production et de distribution. L'expansion de la production à l'échelle mondiale donne aux pays en développement la possibilité d'accroître les avantages que leur procure une plus grande intégration à l'économie mondiale. Le "partage de la séquence des valeurs" par les multinationales dans leur réseau de production à l'échelle mondiale étend les possibilités qui s'offrent aux pays en développement de participer à la spécialisation internationale et aux autres avantages procurés par le commerce. En outre, la présence de ces entreprises favorise la diffusion dans les pays en développement de l'information, du savoir-faire et des pratiques optimales du monde entier. Le maintien d'un niveau de concurrence élevé entre les entreprises sera vraisemblablement un préalable important pour tirer le plus parti des avantages éventuels de la production transfrontalière. Parmi les autres facteurs importants pour attirer l'investissement étranger et accroître ses retombées, signalons la stabilité du climat politique et macro-économique, des politiques d'ouverture au commerce et à l'investissement, une infrastructure convenable au chapitre des transports et des communications et le maintien d'institutions efficaces et prévisibles.

Références*

Abramovitz, M., and P.A. David. 1996. "Technological Change and the Rise of Intangible Investments: The U.S. Economy's Growth Path in the Twentieth Century" In OECD, *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris.

Aitken, Brian, Gordon Hanson, and Ann Harrison. 1994. "Spillovers, Foreign Investment, and Export Behaviour" NBER Working Paper 4967. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Aitken, Brian, and Ann Harrison. 1994. "Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Panel Data" Policy Research Working Paper 1248. World Bank, Washington, D.C.

Alexander, L.S. 1996. "Technology, Economic Growth, and Employment: New Research from the U.S. Department of Commerce" In OECD, *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris.

Australian Bureau of Transport and Communications. 1994. *International Aviation, Report 86*. Canberra.

Balasubramanyam, V.N., and M. Salisu. 1991. "Export Promotion, Import Substitution, and Direct Foreign Investment in Less Developed Countries" In A. Koekkoek and L.B.M. Mennes, eds., *International Trade and Global Development: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati*. London: Routledge.

Balasubramanyam, V.N., M. Salisu, and D. Sapsford. 1996. "Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries" *The Economic Journal* 106 (January).

Bhattacharya, A., P.J. Montiel, and S. Sharma. 1996. "Private Capital Flows to Sub-Saharan Africa: An Overview of Trends and Determinants" World Bank, International Economics Department, Washington, D.C.

Blomstrom, Magnus, and A. Kokko. 1997. "How Foreign Investment Affects Host Countries" Policy Research Working Paper 1745. World Bank, International Economics Department, Washington, D.C.

Blomstrom, Magnus, A. Kokko, and M. Zejan. 1992. "Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals" NBER Working Paper 4131. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Blomstrom, Magnus, and Robert Lipsey. 1989. "U.S. Multinationals in Latin American Service Industries" *World Development* (U.K.) 17: 1769-76.

Blomstrom, Magnus, R. Lipsey, and M. Zejan. 1992. "What Explains the Growth of Developing Countries?" NBER Working Paper 4132. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Blomstrom, Magnus, and E. Wolff. 1989. "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico" NBER Working Paper 3141. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

*Anglais seulement.

Borensztein, Eduardo, J. De Gregorio, and Jong-Wha Lee. 1995. "How Does FDI Affect Economic Growth?" NBER Working Paper 5057. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Bowles, D. 1995. "Telephone Penetration: Industrial Countries vs. LDCs" In D. Lamberton., ed., *Beyond Competition: The Future of Telecommunications*. New York: Elsevier Science.

Caves, Richard E. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Chen, E.K.Y. 1983. *Multinational Corporations, Technology and Employment*. New York: Macmillan.

Chuhan, P., G. Perez-Quiros, and H. Popper. 1996. *International Capital Flows: Do Short-term Investment and Direct Investment Differ?* Washington, D.C: World Bank and International Finance Corporation.

Coe, D.T., and E. Helpman. 1993. "International R&D Spillovers." NBER Working Paper 4444. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Coe, D.T., E. Helpman, and A.W. Hoffmeister. 1995. "North-South R&D Spillovers" NBER Working Paper 5048. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Contractor, F.J. 1991. "Ownership Patterns of U.S. Joint Ventures Abroad and the Liberalization of Foreign Government Regulation in the 1980s: Evidence from the Benchmark Surveys" *Journal of International Business Studies* 21.

Cowhey, P.F., and J.D. Aronson. 1993. *Managing the World Economy: The Consequences of Corporate Alliances*. New York: Council on Foreign Relations.

Djankov, Simeon, and Bernard Hoekman. 1997. "Avenues of Technology Transfer: Foreign Linkages and Productivity Change in the Czech Republic" Paper prepared for a Conference on Trade and Technology Diffusion: The Evidence with Implications for Developing Countries, April 18-19, Fondazione Mattei, Milan.

Dunning, John H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.

Edwards, Sebastian. 1990. "Capital Flow, Foreign Direct Investment and Debt-Equity Swaps in Developing Countries" NBER Working Paper 3497. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Feenstra, Robert C., and Gordon H. Hanson. 1996. "Globalization, Outsourcing and Wage Inequality" NBER Working Paper 5424. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Feldstein, M. 1994. "Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock" NBER Working Paper 4668. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Foray, Dominique, and Bengt-Ake Lundvall. 1996. "The Knowledge-Based Economy: From the Economics of Knowledge to the Learning Economy" In OECD, *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris.

François, Joe, and Kenneth Reinert. 1996. "The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized Facts from a Cross-Country Analysis" *Asia-Pacific Economic Review* 2: 35-43.

Gereffi, G., and M. Korzeniewicz. 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Hartford, Conn.: Praeger.

Gerschenberg, I. 1987. "The Training and Spread of Managerial Know-How: A Comparative Analysis of Multinational and Other Firms in Kenya" *World Development* 15: 931-39.

Graham, Edward. 1996. *Global Corporations and National Governments*. Washington, D.C: Institute for International Economics.

Haddad, Mona, and Ann Harrison. 1993. "Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco" *Journal of Development Economics* 42: 51-74.

Halbach, Axel J. 1989. *Multinational Enterprises and Subcontracting in the Third World: A Study on Inter-industrial Linkages*. Working paper 58. Geneva: International Labour Office.

Hanna, Nagy, Sandor Boyson, and Shakuntala Gunaratne. 1996. *The East Asian Miracle and Information Technology*. World Bank Discussion Paper 326. Washington, D.C.

Harvard Business School. 1985. *Nike in China*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Head, C. Keith, John C. Ries, and Deborah L. Swenson. 1994. "The Attraction of Foreign Manufacturing Investments: Investment Promotion and Agglomeration Economies" NBER Working Paper 4878. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Hoekman, Bernard. 1996. "An Assessment of the General Agreement on Trade in Services." In Will Martin and L. Alan Winters, eds., *The Uruguay Round and the Developing Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.

_____. 1997. "Globalization of Services" Background paper prepared for *Global Economic Prospects* 1997. World Bank, Washington, D.C.

Hoekman, Bernard, and Carlos A. Primo Braga. 1997. "Trade and Protection in Services: A Survey" Policy Research Working Paper 1747. World Bank, International Economics Department, Washington, D.C.

ICAO (International Civil Aviation Organization). 1992. "Outlook for Air Transport to the Year 2001." Circular 237-AT/96. Montreal.

ILO (International Labour Organization). 1990. *Structure Changes in Civil Aviation: Implications for Airline Management and Personnel*. Geneva.

IMF (International Monetary Fund). Various years. *International Financial Statistics*. Washington, D.C.

ITU (International Telecommunication Union). 1995. *World Telecommunication Development Report*. Geneva.

_____. 1996a. *Direction of Trade*. Geneva.

_____. 1996b. *World Telecommunication Development Report*. Geneva.

_____. 1997. *World Telecommunication Development Report*. Geneva.

Katz, J.M. 1987. *Technology Creation in Latin American Manufacturing Industries*. New York: St. Martin's Press.

Koechlin, Timothy. 1993. "The Determinants of the Location of USA Direct Foreign Investment" *International Review of Applied Economics* 6(2): 203-16.

Kokko, A., and M. Blomstrom. 1995. "Policies to Encourage Inflows of Technology through Foreign Multinationals" *World Development* 23(3).

Lall, S. 1996. "Implication of New Technologies for Emerging Asia" Background paper prepared for Asian Development Bank's *Emerging Asia*. Manila.

Li, Jiato, and Stephen Guisinger. 1992. "Globalization of Service Multinationals in the 'Triad' Regions" *Journal of International Business Studies* 23(4): 675-96.

Lim, D. 1983. "Fiscal Incentives and Direct Foreign Investment in Less Developed Countries" *Journal of Development Studies* 19: 207-12.

Lipsey, R.E. 1996. "Internationalization of US MNEs and Impact on Developing Countries" Paper prepared for UNU/Intech Workshop, November 15-16.

_____. 1997. "Globalized Production in World Output" Background paper prepared for *Global Economic Prospects 1997*. World Bank, Washington, D.C.

Lipsey, R.E., M. Blomstrom, and E. Ramsetter. 1995. "Internationalized Production in World Output" NBER Working Paper 5385. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Low, Patrick, and Alexander Yeats. 1994. "Nontariff Measures and Developing Countries" Policy Research Working Paper 1353. World Bank, Washington, D.C.

Lloyds. Various issues. *Shipping Economist*. London.

Lucas, Robert E.B. 1993. "On the Determinants of Direct Foreign Investment: Evidence from East and Southeast Asia" *World Development* 21(3): 391-406.

Mckinsey Global Institute. 1996. "Capital Productivity" Washington, D.C.

Mendez, Jose A. 1991. "The Development of the Colombian Cut Flower Industry" Policy Research Working Paper 660. World Bank, Washington, D.C.

North, Douglas. 1958. "Ocean Freight Rates and Economic Development 1750-1913" *Journal of Economic History* 18.

O'Brien, Peter, and Yannis Karmokolias. 1994. "Radical Reforms in the Automotive Industry: Policies in Emerging Markets" International Finance Corporation Discussion Paper 21. World Bank, Washington, D.C.

OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). 1987. *Structural Adjustment And Economic Performance*. Paris.

_____. 1994. "Globalisation of Industrial Activities: A Case Study of the Clothing Industry" *OECD Working Papers* (international) 2(60): 1-53.

_____. 1996a. *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris.

_____. 1996b. *Indicators of Tariff and Non-Tariff Barriers*. Paris.

_____. 1997. *Technology and Industrial Performance*. Paris.

Park, Se-Hark, and Kenneth Chan. 1989. "A Cross-Country Input-Output Analysis of Intersectoral Relationships between Manufacturing and Services" *World Development* 17(2): 199-212.

Pearce, R., A. Islam, and K. Sauvart. 1992. *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of Empirical Evidence*. New York: United Nations Centre on Transnational Corporations.

Pearson, Roy. 1992. *Container Ships and Shipping*. London: Faiply Publications.

Peters, Hans. 1993a. "The International Ocean Transport Industry in Crisis" Policy Research Working Paper 1128. World Bank, Washington, D.C.

_____. 1993b. "Service: The New Focus in International Manufacturing and Trade" Policy Research Working Paper 950. World Bank, Washington, D.C.

_____. 1996. *Facing the Challenge of Trade and Industry Logistics Management*. Washington, D.C.: World Bank.

Petrazzini, B. 1997. *Global Telecom Talks*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Reidel, J. 1975. "The Nature and Determinants of Export-Oriented Direct Foreign Investment in a Developing Country: A Case Study of Taiwan" *Weltwirtschaftliches Archiv* 3(3): 505-28.

Reinfeld, William. 1994. "Advanced Infrastructure and Its Role in Asian Economies" Background paper prepared for *World Development Report 1993*. World Bank, Washington, D.C.

Root, F.R., and A.A. Ahmed. 1979. "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries" *Economic Development and Cultural Change* 27(4): 751-67.

Sachs, Jeffrey, and Andrew Warner. 1995. "Economic Reform and the Process of Global Integration" In *Brookings Papers on Economic Activity* 1. Washington, D.C.: Brookings Institution.

Schive, Chi. 1990. *The Foreign Factor: The Multinational Corporation's Contribution to the Economic Modernization of the Republic of China*. Stanford, Calif.: The Hoover Institution.

Schware, Robert, and Paul Kimberly. 1995. *Information Technology and National Trade Facilitation: Making the Most of Global Trade*. World Bank Technical Paper 316. Washington, D.C.

Shah, Anwar, and Joel Slemrod. 1991. "Do Taxes Matter for Foreign Direct Investment?" *World Bank Economic Review* 5(3): 473-91.

Singh, H., and K. Jun. 1995. "Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries" Policy Research Working Paper 1531. World Bank, International Economics Department, Washington, D.C.

Slaughter, Matthew J. 1995. "Multinational Corporations, Outsourcing and American Wage Divergence" NBER Working Paper 5253. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

_____. 1997. "Measuring the Globalization of Production" Background paper prepared for *Global Economic Prospects 1997*. World Bank, Washington, D.C.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 1994a. *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*. Geneva.

_____. 1994b. *Multimodal Transport and Trading Opportunities* Report by the Secretariat. Geneva.

_____. 1994c. *Review of Maritime Transport*. Various issues. Geneva.

_____. 1994d. "Transnational Service Corporations and Developing Countries: Impacts and Policy Options" Geneva.

_____. 1995. *World Investment Report*. New York.

_____. 1996. *World Investment Report*. New York.

U.S. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. "Survey data (1977-94)." Washington, D.C.

Wacziarg, Romain, 1997. "Measuring the Dynamic Gains from Trade" Background paper prepared for *Global Economic Prospects 1997*. World Bank, Washington, D.C.

Wei, Shang-Jin. 1995. "Attracting Foreign Direct Investment: Has China Reached Its Potential?" *China Economic Review* 6(2): 1871-99.

Wheeler, David, and Ashoka Mody. 1992. "International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms" *Journal of International Economics* 33(8): 57-76.

Wolff, Edward, and M. Ishaq Nadiri. 1993. "Spillover Effects, Linkages Structure and Research and Development" *Structural Change and Economic Dynamics* 4(12): 315-31.

World Bank. 1992. *Export Processing Zones*. Policy and Research Series 20. Washington, D.C.

_____. 1993. *Latin America and the Caribbean: A Decade after the Debt Crisis*. Washington, D.C.

_____. 1995. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1995*. Washington, D.C.

_____. 1996a. "Competing Private Ports; Lessons from Argentina" Private Sector Development Department Note 100. Washington, D.C.

_____. 1996b. *Harnessing Information for Development*. Washington, D.C.

_____. 1997. *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press.

WTO (World Trade Organization). 1996. *Trade and Foreign Direct Investment: A New Report by the WTO*. Geneva.

Yeats, Alexander. 1997. "Just How Big Is Global Production Sharing?" Background paper prepared for *Global Economic Prospects 1997*. Washington, D.C.

Yi, Kei-Mu. 1996. "Outsourcing and the Growth in World Trade: Evidence and Explanations" *IMF Seminar Series* (international) 14: 145.

Zampetti, Americo Beviglia. 1994. "Globalization of Industrial Activities: A Case Study of the Consumer Electronics Sector" *OECD Working Papers* (international) 2(44): 1-53.

II. RAPPORT DE LA SFI SUR L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT

RESUME

L'investissement étranger, sous forme de prêts ou de participation, constitue une source importante de capital pour la croissance dans les pays en développement. La participation au capital peut être indirecte (par voie d'un portefeuille) ou directe, et on l'appelle alors l'investissement étranger direct (IED). L'IED ne fait pas que fournir aux pays en développement les fonds dont ils ont besoin pour croître. Il leur apporte également des technologies nouvelles, des techniques de gestion et l'accès aux marchés. L'IED peut être stimulé par l'exploitation d'une technologie exclusive, les ressources naturelles ou l'accès aux marchés.

Le rôle de l'IED dans les pays en développement

L'investissement étranger direct dans les pays en développement a une longue histoire. Il a fluctué dans le temps selon les réactions des investisseurs aux changements survenus dans le milieu de l'investissement, y compris les politiques gouvernementales à l'égard de l'investissement étranger et le cadre d'action économique général. Les courants d'IED ont donc été un miroir des changements survenus dans la politique des pays en développement en passant de la substitution des importations dans les années 50 et 60 au développement basé sur les ressources naturelles dans les années 70, puis à l'ajustement structurel et à la transition à une économie de marché dans les années 80 pour parvenir enfin au rôle élargi accordé au secteur privé dans les années 90.

L'IED dans les pays en développement a profité surtout aux industries de fabrication et de transformation. Il a traditionnellement été concentré dans un petit groupe de pays, traduisant en partie la taille des économies visées et en partie leur attrait pour l'IED. Par le passé, cet attrait était étroitement lié à la possession de ressources naturelles ou d'un vaste marché intérieur. Avec la mondialisation de la production et du commerce, la compétitivité comme milieu d'investissement et d'exportation est devenue le facteur déterminant de l'attrait.

Le plus grand pays en développement à accueillir l'IED est la Chine, mais l'Europe de l'Est est aussi devenue un important nouveau lieu d'investissement. L'IED a également atteint les pays les plus pauvres. Bien que les montants effectivement investis soient généralement faibles, en raison de la petite taille des économies, les flux d'IED par rapport au PIB dans les pays les plus pauvres ont été aussi élevés que dans les pays plus riches. Toutefois, les pays de l'Asie du Sud et de l'Afrique subsaharienne accusent un retard en ce qui concerne les flux d'IED par rapport au PIB.

Pendant longtemps, l'IED est venu presque exclusivement des grands pays industrialisés. Mais dernièrement, les sources d'IED dans les pays en développement se sont multipliées, et de nombreux pays en développement sont eux-mêmes devenus des sources d'investissement, surtout dans leur propre région. Les liens régionaux constituent également un facteur important pour l'IED en provenance des économies industrielles.

Les tendances récentes à la mondialisation de la production et les courants de consommation ont entraîné un accroissement brusque de l'IED à l'échelle mondiale. En même temps, la libéralisation du commerce et des investissements a favorisé l'intégration d'un plus grand nombre de pays en développement à l'économie mondiale. Ce courant a entraîné un accroissement marqué des flux d'IED vers les pays en développement, ces flux ayant quintuplé entre 1990 et 1995 pour dépasser 100 milliards de dollars en 1996. L'accroissement a favorisé principalement 12 grands pays en développement, en raison partiellement de leur taille économique. La Chine a ainsi reçu à elle seule 167 milliards de dollars entre 1990 et 1996 (prix de 1996). Déjà une part importante de l'économie dans de nombreux

pays en développement, l'IED se maintiendra vraisemblablement à des niveaux élevés dans l'avenir immédiat.

Les lignes de conduite adoptées ont contribué à cette augmentation. L'Inde, qui est le deuxième pays en développement après la Chine (pour sa population), a reçu seulement 0,2 pour cent des flux d'IED par rapport au PIB, contre 5,4 pour cent pour la Chine. Comme il s'agit dans les deux cas de pays peuplés et à faible revenu, les différences sur le plan de la population ou du revenu n'expliquent pas ces disparités. Avant 1982, l'Inde recevait plus d'IED par rapport au PIB que la Chine. Le changement qui est survenu a été l'évolution de la politique de la Chine à l'égard des investisseurs étrangers. Après plusieurs années de réglementation stricte de l'IED, la Chine s'est rendu compte que celui-ci pouvait contribuer à sa modernisation et à son intégration à l'économie mondiale. Ce virement s'est traduit par un changement dans son cadre d'action, auquel les investisseurs étrangers ont été prompts à réagir. Toutefois, depuis 1992, les mesures de libéralisation économique prises par l'Inde ont aussi eu une incidence positive sur les flux d'IED dans ce pays et donnent une idée de son potentiel futur.

L'IED n'est pas uniquement attiré par des géants économiques aux vastes marchés intérieurs. Des pays de toute taille, de tous les coins du globe et rendus à différents stades de leur développement ont attiré des investissements d'une valeur de plus de 5 pour cent par rapport au PIB, y compris la République tchèque et la Malaisie. Le dénominateur commun de ces pays était un cadre d'action en évolution et attrayant pour les investisseurs étrangers.

Promotion de l'IED par la communication de conseils en matière de politiques

La SFI a été mise sur pied dans le but de promouvoir l'investissement privé, y compris l'IED, dans les pays en développement. Elle figurait parmi les nombreuses initiatives internationales de promotion de l'IED, les autres étant les accords commerciaux bilatéraux, les institutions financières bilatérales et multilatérales et les programmes de promotion de l'investissement.

De concert avec d'autres membres du Groupe de la Banque mondiale, la SFI a créé en 1985 le Service de conseil en investissements étrangers (SCIE) chargé de conseiller les pays en développement au sujet des politiques de promotion de l'IED. Depuis cette date, le Service a aidé plus de 100 pays de diverses manières. Ses conseils prennent de nombreuses formes, y compris des études de diagnostic donnant une vue d'ensemble des restrictions à l'IED, des études sur la politique en matière d'investissement proposant des solutions à l'égard des problèmes ou de secteurs particuliers ou pour la mise en place d'institutions devant aller de pair avec des changements d'orientation et des stratégies promotionnelles. Le dialogue au sujet du cadre d'action pour l'IED se déroule également dans le contexte d'autres interventions de consultation et dans le cadre du financement de projets par la SFI.

L'établissement du milieu optimal

De nombreux facteurs ont une incidence sur le flux de l'investissement étranger direct dans les pays en développement, mais le plus évident est souvent négligé, soit son acceptation par les pays en développement. De nombreux pays ont traditionnellement imposé des limites onéreuses à l'étendue de l'IED, tout en cherchant à le promouvoir. Inévitablement, cela a eu un effet de dissuasion.

Les restrictions imposées à l'entrée de l'IED ont pris de nombreuses formes, y compris l'imposition de limites à l'entrée dans certains secteurs, des mécanismes d'approbation complexes, des impôts élevés et des régimes d'incitation complexes, des restrictions sur la part de la propriété étrangère de même que des restrictions sur l'utilisation des sols et de la main-d'oeuvre étrangère. Ces restrictions ont été imposées pour de nombreuses raisons, y compris la crainte d'une influence étrangère excessive et de la perte de la richesse nationale, un désir de promouvoir l'entrepreneuriat et les

travailleurs du pays, ainsi que la volonté d'obtenir un transfert de technologie et d'acquérir des techniques de gestion. Ce n'est qu'assez récemment qu'un certain nombre de pays en développement ont réduit leurs restrictions.

Les politiques générales y sont aussi pour beaucoup. Un régime libéral de commerce et de paiement favorise l'IED. Souvent, les importations entraînent l'investissement et la production pour le marché mondial. Des régimes de paiement libéraux permettent aux investisseurs de profiter de ces occasions. Un certain nombre d'obstacles administratifs, qui pendant longtemps sont passés inaperçus, ont eu pour effet de dissuader l'IED. Signalons par exemple l'interdiction pour les investisseurs étrangers d'acquérir des terrains, les restrictions imposées à l'utilisation d'une main-d'oeuvre étrangère et l'obligation d'obtenir divers permis et approbations.

L'exercice par l'Etat d'un rôle important dans l'économie peut aussi dissuader l'IED, qu'il se manifeste par des contrôles des prix, des méthodes de saisie des loyers provenant de l'exploitation des ressources naturelles et des monopoles, ou la présence d'un vaste secteur d'entreprises d'Etat. Les méthodes de privatisation peuvent avoir une incidence directe considérable sur les entrées d'IED, tout comme la structure des ventes directes et le processus des ventes. La privatisation peut aussi avoir des effets directs positifs sur l'IED. Bien que des taux d'impôt effectifs très élevés puissent décourager l'IED (et certains investissements sont très sensibles aux taux d'impôt), des incitatifs sélectifs peuvent être à la fois coûteux et peu efficaces comme moyen d'attirer l'IED. Les tentatives de forger des liens intérieurs avec des entreprises étrangères se sont aussi révélées généralement improductives.

Enfin, l'adoption des politiques optimales ne suffit peut-être pas; il peut aussi falloir se livrer à une promotion active de l'investissement, à moins que le marché intérieur ne soit suffisamment attrayant pour l'IED. Une campagne de promotion comporte la mise en valeur de son image de marque, la production d'investissements et la promotion de services aux investisseurs afin d'influencer les décisions d'investissement. Il va sans dire qu'une campagne de promotion qui ne s'accompagne pas de politiques solides sera sans effet.

Promotion de l'IED par le financement de projets

Depuis 1958, la SFI investit dans les pays en développement de tous les coins du globe et dans plus de 500 sociétés qui comptent des investisseurs étrangers. Ses investissements ont été répartis sur une vaste échelle englobant même les pays les plus pauvres. La Société a été un des premiers investisseurs à des endroits nouveaux et risqués pour l'IED et elle a travaillé avec des investisseurs de nombreux pays pour appuyer l'IED dans une vaste gamme de secteurs. Parfois, même les plus grandes multinationales ont jugé avantageux de cofinancer des projets avec la SFI, et les gouvernements des pays en développement ont souvent accueilli favorablement la présence de la SFI dans une entreprise.

Les projets de la SFI ont été largement fructueux et rentables, malgré des conditions d'investissement parfois difficiles. Les deux tiers des projets financés ont été parrainés par des étrangers, et près des deux tiers ont été structurés comme des coentreprises avec des partenaires sur place. Dans ces cas, le parrain étranger est ordinairement chargé de la gestion courante ou du soutien technique. Le cinquième des projets a des parrains sur place qui font appel à des partenaires étrangers assurant l'accès à la technologie, l'expertise en gestion ou le soutien en marketing. Les projets réalisés à parts égales par des partenaires étrangers et locaux ont produit des résultats relativement médiocres.

Jusque dans les années 80, la plupart des projets d'investissement étranger direct de la SFI se sont déroulés dans des économies très réglementées, facteur qui a influé sur l'attrait relatif de la production pour les marchés intérieurs et d'exportation. Par conséquent, peu de projets d'IED ont été basés sur l'avantage concurrentiel international. Ils ont plutôt été axés sur la production destinée aux marchés intérieurs protégés ou sur l'exploitation des ressources naturelles des pays en développement.

Il n'y a pas eu d'investissement dans des produits non commercialisables comme l'infrastructure. L'environnement politique a aussi influé sur la structure de propriété des projets, qui ont compris peu d'entreprises de propriété entièrement étrangère. Ces courants se reflètent dans les pays et les types de produits choisis et influent sur le rendement des projets. Ceux-ci ont produit de meilleurs résultats sur des marchés ouverts que sur des marchés protégés et des résultats supérieurs dans le cas d'arrangements de marketing contractuels.

Depuis 1980, la composition du portefeuille d'investissement étranger direct de la SFI s'est fondamentalement transformée, et le virage s'est accéléré depuis 1990. Les projets sont de plus en plus basés sur la production destinée aux marchés mondiaux ou sur la fourniture de produits non commercialisables, et l'on a de plus en plus recours aux arrangements de marketing contractuels. Il y a eu accroissement du contrôle étranger: plus de projets appartiennent majoritairement aux investisseurs étrangers ou sont de propriété entièrement étrangère. La privatisation a permis aux investisseurs étrangers de s'intéresser à de nombreuses entreprises qui étaient auparavant locales. Cette réalité se traduit par l'évolution dans la composition selon les pays et selon les secteurs du portefeuille ainsi que par l'amélioration du rendement du portefeuille récent.

Optimisation de la structure des projets

La structure des projets d'investissement étranger direct de la SFI traduit les contraintes en matière de politiques qui ont joué sur leur formation, la plupart des projets prenant la forme de coentreprises. Bien qu'elles soient une forme courante d'organisation, les coentreprises présentent une fragilité intrinsèque. Les partenariats forcés sont plus difficiles à mettre en oeuvre, surtout lorsqu'ils comportent des entreprises publiques, et les partenariats à participation paritaire ont été source de difficultés.

Les limites imposées à la propriété étrangère ont aussi entravé la structure effective des projets. Parfois, elles ont eu pour effet de réduire la détermination du parrain à absorber des coûts additionnels ou à régler des problèmes de gestion. Elles ont aussi incité les parrains étrangers à trouver d'autres moyens de profiter de l'entreprise. Les restrictions imposées aux transferts de capitaux influent également sur la structure des projets d'IED. Ces projets sont vulnérables aux retards et aux dépassements de coûts, y compris ceux qui sont suscités par une réglementation gouvernementale considérable. Une réglementation serrée réduit la capacité des projets d'IED de s'adapter à l'évolution de la situation.

Mais à condition de reposer sur un plan bien conçu, les coentreprises peuvent être fructueuses. Il est important de prévoir des dispositions de gestion convenables, par exemple au moyen d'un contrat de gestion, des dispositions financières claires et une administration soignée des intérêts de l'autre partenaire à titre d'entrepreneur pour l'entreprise ou de détenteur des biens connexes.

Comment tirer le plus de l'IED

Les gouvernements ont été prompts à maximiser les avantages de l'IED et à minimiser ses effets néfastes. Des politiques économiques restrictives ont eu pour effet de réduire les avantages et d'augmenter les coûts de l'IED par le biais des coûts improductifs de la réglementation, des coûts économiques de la protection, de structures de projets inefficaces, de l'encouragement à l'utilisation de prix de transfert pour rapatrier les bénéfices et des pertes financières résultant des incitatifs fiscaux. Récemment, les pays qui ont opté pour la libéralisation ont profité davantage de l'IED. On s'attend à ce que ce processus se maintienne sans entraîner de revirements majeurs, les pays étant de plus en plus nombreux à se rendre compte des avantages de la libéralisation de leurs politiques à l'égard de l'IED.

L'intégration de l'économie mondiale demeurera le moteur des flux d'IED, partout où le milieu économique y est propice. La mondialisation fera de plus en plus disparaître la distinction entre entreprises étrangères et entreprises intérieures de même qu'entre pays industrialisés et pays en développement. Les pays ouverts à l'investissement étranger ont de bonnes chances de participer à la prospérité mondiale qu'entraîne le processus de mondialisation.

Néanmoins, pour créer un environnement propice à l'IED, il reste encore beaucoup de réformes à apporter aux politiques. Certains pays qui ont commencé à réduire les restrictions, y compris quelques-uns de ceux qui reçoivent déjà des montants considérables d'IED, ont encore beaucoup à faire pour créer un milieu entièrement ouvert à l'investissement étranger direct. Encore plus de pays commencent à peine à réexaminer leurs politiques en matière d'IED ou l'incidence de leurs politiques économiques générales sur les flux d'IED. Mais ils n'ont pas raté l'occasion de bénéficier des flux mondiaux d'IED. L'accroissement rapide des volumes d'IED depuis quelques années a révélé qu'il ne s'agit pas d'un jeu à somme nulle. L'ouverture d'un nombre accru de pays à l'IED entraînera un accroissement de l'intégration mondiale, ce qui en retour fera augmenter les flux généraux d'IED. Le défi à relever pour l'avenir consiste donc à faire en sorte qu'un nombre croissant d'économies et de secteurs s'ouvre à l'investissement étranger direct pour ainsi offrir des possibilités de développement économique à un plus grand nombre de pays en développement.

III. LISTE DES TRAVAUX ANALYTIQUES SUR LE COMMERCE, L'INVESTISSEMENT
ET LE DEVELOPPEMENT**

- Battat, J., I. Frank, and X. Shen. 1996. "Suppliers to Multinationals" FIAS Occasional Paper 6.
- Belot, T.J. and D.R. Weigel. 1992. "Programs in Industrial Countries to Promote Foreign Direct Investment in Developing Countries" FIAS Occasional Paper 3.
- Bergsman, J. and W. Edisis. 1988. "Debt-Equity Swaps and Foreign Direct Investment in Latin America" FIAS IFC Discussion Paper 2.
- Carter, L., F. Sader, and P. Høltedahl. 1996. "Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Infrastructure" FIAS Occasional Paper 7.
- Djankov S. and B. Hoekman. "Avenues of Technology Transfer: Foreign Linkages and Productivity Change in the Czech Republic" Preliminary draft April 6, 1997.
- Donaldson, D.J., F. Sader, and D.M. Wagle. 1997. "Foreign Direct Investment in Infrastructure: The Challenge of Southern and Eastern Africa" FIAS Occasional Paper 9.
- Hoekman, B. "Developing a New Consensus for the International Treatment of Investment". Report of the European Institute Sixth TransAtlantic Seminar on Trade and Investment, November 1996. Peter S. Rashish, Editor
- Hoekman, B. "Services and International Production" first rough draft dated March 18, 1997. Background paper prepared for Global Economic Prospects, 1997.
- Khemani, R.S. and M.A. Dutz. 1995. "The Instruments of Competition Policy and Their Relevance for Economic Development" in Frischtak, ed. *Regulatory Policies and Reform in Industrializing Countries*. World Bank, Washington D.C.
- Khemani, S. 1996. "The Interface Between Competition and Trade Policies" in Bora, B. and Pangestu, M. eds. *Priority Issues in Trade and Investment Liberalization: Implications for the Asia-Pacific Region*. Pacific Economic Co-operation Council, Singapore.
- Kwang, J. "Foreign Direct Investment in Vietnam: Trend, Impact, and Policy Implications" (final draft completed in June 1997, to be published, a background paper for the Country Economic Memorandum).
- Kwang, J. "Japanese FDI and Host Country Trade" (draft completed, to be published).
- Kwang, J. "Japanese Foreign Direct Investment: Trends and Determinants" (draft completed, to be published).
- Kwang, J. "The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries" (August 1996, in Transnational Corporations, the UNCTAD journal).
- Kwang, J. "The Role of Foreign Capital Flows in Sustainable Development" (presented at a UN Conference in January 1997, published in a UN Book, June 1997).

** Anglais seulement.

Low, P. and A. Subramanian. 1996. "Beyond TRIMS: A Case for Multilateral Action on Investment Rules and Competition Policy" in Marin, W. and L.A. Winters, eds. *The Uruguay Round and the Developing Countries*. Cambridge University Press, Cambridge.

Megyery, K. and F. Sader. 1997. "Facilitating Foreign Participation in Privatization" FIAS Occasional Paper 8.

Michalet, C.A. Forthcoming. "Investment Strategies of Multinational Corporations and the Attractiveness of Host Countries" FIAS Occasional Paper 10.

Mintz, J.M. and T. Tsiopoulos. 1992. "Corporate Income Taxation and Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe" FIAS Occasional Paper 4.

Ramstetter, E.D. 1991. "Foreign Direct Investment in Developing Economies in Asia and the Pacific in the 1990s".

Sader, F. 1995. "Privatizing Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries, 1988-93" FIAS Occasional Paper 5.

Spiller, P.T. 1994. "The Policy Environment for Foreign Direct Investment in Infrastructure" FIAS Occasional Paper. World Bank, Washington, D.C.

Weigel, D.R., D. Wagle, and N. Gregory. 1997. IFC Lessons of Experience Series, "Foreign Direct Investment: IFC's Lessons of Experience".

Wells, Jr. L.T. and A.G. Wint. 1990. "Marketing a Country" FIAS Occasional Paper 1. World Bank, Washington.

Wells, Jr. L.T. and A.G. Wint. 1991. "Facilitating Foreign Investment" FIAS Occasional Paper 2. World Bank, Washington, D.C.

World Bank. 1997. *Global Economic Prospects, 1997*. World Bank, Washington, D.C.