



ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

DIXIÈME SESSION DE LA CONFÉRENCE GÉNÉRALE

1er - 5 Décembre 2003

TABLE RONDE 5 : ÉTUDE ANALYTIQUE

**Promotion des investissements dans les pays en développement
(en particulier en Afrique) : difficultés, perspectives et expériences**

Vienne, Autriche

Table ronde 5
Promotion des investissements dans les pays en développement
(en particulier en Afrique) : difficultés, perspectives et expériences

Mercredi 3 décembre 2003, 9 heures - 11 heures

Résumé

L'étude qui va suivre explique le schéma général de l'investissement étranger direct (IED) au niveau mondial et au niveau régional. Elle porte sur la problématique centrale des asymétries de ce schéma, sur les grandes questions qui touchent les pays en développement et les pays les moins avancés – particulièrement dans l'Afrique subsaharienne où le phénomène est le plus marqué – ainsi que sur les difficultés que présente l'élaboration de politiques susceptibles d'attirer, de retenir et d'accroître l'IED. Les questions principales portent sur le point de savoir comment les pays en développement tirent parti des motivations de l'IED, comment ils peuvent en maximiser les externalités positives tout en réduisant au minimum ses répercussions négatives, et comment interpréter les constatations empiriques qui montrent qu'une politique bien pensée permet de tirer de l'IED des avantages substantiels pour le développement industriel des pays en question.

Première partie : Introduction

Pour examiner les questions que soulèvent la dynamique des flux internationaux de capitaux et le comportement organisationnel des principaux agents de l'économie mondiale (les sociétés multinationales et les États) [Stopford, Strange et Henley (1991)], le mieux est d'utiliser comme loupe grossissante la pratique internationale de l'IED. La présente étude prend pour hypothèse une dynamique économique positive – par opposition à une économie considérée sous l'angle normatif – mais il n'en reste pas moins que l'une des grandes interrogations contemporaines porte sur le lien qui unit l'IED aux projets d'industrialisation et à la lutte contre la pauvreté. Cette interrogation ne trouve nulle part meilleure matière que dans la marginalisation de l'Afrique par rapport à l'IED. On constate en effet non seulement que le ratio volume d'IED/PIB est directement lié à la réduction de l'effectif de la population qui vit avec moins de 1 dollar par jour [OCDE (2002)], mais aussi que l'augmentation de l'IED est directement liée au développement industriel [ONUDI (2002); Banque mondiale (1993)]. Il semblerait pourtant que cette corrélation n'ait pas dans l'Afrique subsaharienne les effets que la communauté internationale aurait espérés.

Cela étant, il faut d'abord noter que le flux d'IED, et l'accumulation de capital d'IED qui s'ensuit, se répartissent de façon asymétrique entre

pays industrialisés et pays en développement¹, à l'avantage très marqué des premiers, comme l'attestent des recherches et des données d'observation solides [ONUDI (2002); CNUCED (1991-2002); OCDE (2002); Buckley et Casson (1976, 1985)]. On ajoutera en deuxième lieu, avec d'aussi bonnes raisons, que la distribution très disparate de l'IED dans le paysage géoéconomique des pays en développement [ONUDI (2003)] se fait à l'avantage de quelques pays d'accueil et au détriment de la majorité².

Cette double asymétrie s'exprime en termes d'enjeux industriels aux niveaux macroéconomique, microéconomique et intermédiaire. Elle le fait d'abord sous la forme de la domination de la triade Amérique du Nord – Europe – Japon, comme régions d'accueil et régions d'origine de l'IED. Elle le fait ensuite au niveau des zones de croissance régionale soutenue³. Elle le fait enfin sous la forme des choix d'implantation de l'IED dans certaines villes et certains lieux géographiques dont le dynamisme l'attire⁴. Les différences dans les schémas de croissance de l'IED peuvent s'expliquer en termes économétriques non seulement par les différences de coûts entre les pays, mais aussi, et de façon peut être plus pertinente, par la crédibilité relative des gouvernements et de leurs politiques [Janeba (2001)]. À titre d'illustration, on fera remarquer que les principaux bénéficiaires de la répartition du volume d'IED de l'Union européenne étaient en 1985 l'Égypte, le Nigeria, la Tunisie et le Zimbabwe et, en 2001⁵, l'Égypte, le Kenya, le Maroc, le Nigeria, l'Afrique du Sud, le Swaziland et la Tunisie, soit seulement trois pays de plus en une quinzaine d'années. Quant à l'IED en provenance des États-Unis et du Japon, elle n'avait aucun destinataire en Afrique, ni en 1985, ni en 2001.

Nous ne soulèverons pas ici le problème des mesures [Lehmann (2002)], ni celui de la distinction entre l'IED brute et nette et de la terminologie statistique qui l'exprime. Nous prendrons pour acquis que la croissance de l'IED retenue par le FMI dans ses statistiques financières internationales est représentative. La question est loin d'être accessoire, car dans les rapports de coopération et de conflit qui caractérisent les négociations entre un gouvernement d'accueil et des investisseurs, les choix d'investissement des entreprises concernent des éléments différents de l'IED.

Depuis environ 1980, deux phénomènes nouveaux ont déterminé l'organisation industrielle des sociétés multinationales (SM) et l'augmentation des flux d'IED. Le premier est l'élargissement de la

¹ Pour des raisons de brièveté, les économies en transition seront ici comprises dans les pays en développement.

² Voir ONUDI (2003), tableau 2, pour la répartition de l'IED entre régions en développement.

³ Penser par exemple au couloir de croissance européen, qui forme un arc allant de l'Angleterre du Sud-Est aux parcs d'innovation de la France du Sud et de l'Italie du Nord en passant par le cœur de l'Allemagne; ou aux triangles de croissance de l'Asie du Sud-Est; ou encore aux zones économiques spéciales du littoral chinois.

⁴ Voir par exemple, d'une part Singapour et Bangalore et, de l'autre, la constellation des villes spécialisées dans la « maquila » au Mexique.

⁵ CNUCED, 2003, World Investment Report, Figure I.14, p. 24, « FDI stocks among the Triad and economies in which FDI from the Triad members dominate, 1985 and 2001 ».

politique de libéralisation dans le cadre des accords commerciaux multilatéraux, sous l'effet des pressions en faveur des ajustements structurels et de la rivalité intense entre des pays qui s'efforçaient d'attirer sur eux-mêmes les effets bénéfiques de l'IED [Oman (2000)]. La libéralisation s'est traduite par une baisse du coût non seulement du commerce transfrontière mais aussi de l'IED. Le deuxième phénomène est la répartition géographique et la distribution dynamique de l'activité manufacturière et des services (que l'IED soit considéré sur le plan horizontal ou vertical) dans les pays industrialisés et dans les pays en développement, spécialement dans l'Asie du Sud-Est. Cette répartition géographique résultante de la concurrence que se font les SM dans la recherche de l'efficacité en réaction à la hausse des coûts de production et au risque de chocs extérieurs⁶, se signale par l'intégration stratégique des sièges et des filiales de ces sociétés. Dans l'Asie du Sud-Est, cette répartition présente des caractéristiques commerciales particulières, par exemple des échanges verticaux intra-industriels et l'exportation d'une gamme relativement restreinte de produits⁷.

Quel que soit l'état de la question de l'équilibre entre la quantité et la qualité de l'IED, on voit que les pays (ou régions) en développement sont relativement peu nombreux à avoir fait la preuve depuis 1980 qu'ils étaient capables et susceptibles d'attirer constamment des volumes substantiels d'IED⁸. Or, il y a eu un accroissement marqué des flux en direction des pays en développement et des pays les moins avancés (PMA), qui sont passés de 50 milliards de dollars en 1990 à 200 milliards environ en 2000 [ONUDI (2003)]. Le surcroît s'est réparti comme l'indique le tableau 1 (Flux d'IED par région, 1980-2001, en pourcentage du total). Au niveau mondial, les flux d'IED sont passés de 52 milliards de dollars en 1980 à 202 milliards en 1990, avec une crête de plus de 1 400 milliards de dollars en 2000 puis une retombée à 490 milliards en 2002.

⁶ Comme les chocs pétroliers de 1973/74 et 1979/81.

⁷ Dans la construction électrique, la part des échanges verticaux intra-industriels dans le total des échanges de l'Asie de l'Est est passée de 31 % en 1996 à 43 % en 2000. Pour ce qui est de la part du commerce total du Japon avec les industries de la construction électrique des cinq grandes économies de l'Asie du Sud-Est, les chiffres évoluent comme suit : Indonésie 2 % (1988) et 39 % (2000); Malaisie 40 % (1988) et 34 % (2000); Philippines 16 % (1988) et 55 % (2000); Singapour 17 % (1988) et 43 % (2000); Thaïlande 16,5 % (1988) et 41 % (2000). Source : Fukao F., Ishido H., et Ito K. (2003), « Vertical Intra-Investment and Foreign Direct Investment in East Asia », communication à la 15e Conférence commerciale annuelle, New Development in International Trade, 10-11 décembre 2002, Tokyo, p. 10, Figure 2-6(b).

⁸ Voir ONUDI (2003) et CNUCED (2002, p. 25 et 26) pour les indices de résultat et de potentiel de l'IED des pays industrialisés et des pays en développement. On notera que pour beaucoup de pays en développement, la valeur absolue de l'IED peut être moins représentative que le ratio IED/PIB, le rapport entre l'IED et la formation brute de capital ou encore l'IED par habitant.

Table ronde 5 Promotion des investissements dans les pays en développement
(en particulier en Afrique) : difficultés, perspectives et expériences

Tableau 1: Flux d'IED par région, 1980-2001, en pourcentage du total¹

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>Pays industrialisés</i>	89,04	68,69	56,22	66,92	72,76	75,09	84,50	90,03	85,85	87,03	85,19
<i>Afrique du Nord</i>	0,25	0,56	0,49	0,81	1,57	2,56	1,31	0,78	0,92	0,85	0,56
<i>Afrique centrale</i>	0,43	0,37	0,57	0,82	0,16	1,25	0,40	0,31	0,25	0,06	-0,17
<i>Afrique occidentale</i>	-0,97	0,99	1,15	0,88	0,53	0,85	0,16	0,63	0,30	1,08	0,44
<i>Afrique orientale et australe</i>	0,58	0,18	0,13	0,16	0,17	0,30	0,23	0,24	0,15	0,22	0,25
<i>Amérique latine</i>	12,33	12,98	12,54	11,01	7,49	10,33	5,37	2,90	4,79	4,02	4,05
<i>Asie occidentale et Europe</i>	-6,42	10,37	21,21	10,98	9,63	1,72	1,54	-0,73	0,30	0,22	1,28
<i>Asie du Sud-Est</i>	4,75	5,85	7,69	8,42	7,71	7,91	6,49	5,84	7,43	6,52	8,40
TOTAL REGION	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Pays industrialisés</i>	76,00	72,82	70,06	62,43	69,98	65,96	65,20	74,51	82,26	85,75	86,62
<i>Afrique du Nord</i>	0,52	0,90	0,74	0,90	0,26	0,22	0,27	0,29	0,15	0,17	0,08
<i>Afrique centrale</i>	0,42	0,27	0,11	0,05	0,09	0,02	0,02	0,18	0,21	0,00	N/A ¹
<i>Afrique occidentale</i>	0,61	0,51	0,71	0,99	0,51	0,59	0,51	0,24	0,16	0,02	N/A ¹
<i>Afrique orientale et australe</i>	0,22	0,19	0,02	0,18	0,29	0,26	0,26	0,22	0,13	0,07	N/A ¹
<i>Amérique latine</i>	8,37	9,00	6,36	11,91	9,39	11,84	14,37	10,71	8,15	5,21	7,80
<i>Asie occidentale et Europe</i>	1,39	1,64	1,50	0,83	-0,06	0,83	1,22	1,07	0,31	0,12	0,83
<i>Asie du Sud-Est</i>	12,46	14,68	20,50	22,71	19,53	20,27	18,13	12,77	8,62	8,68	4,66
TOTAL REGION	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Source : Statistiques de l'ONUDI élaborées à partir des statistiques financières internationales du Fonds monétaire international, selon la liste de l'ONUDI des pays et des régions composant les groupes retenus pour l'*International Yearbook of Industrial Statistics, 2002*.

Le tableau 1 montre également que, pour ce qui est de la répartition de l'IED, les pays industrialisés ont conservé la part du lion (passée de 89 % à 87 %) pendant les deux décennies, avec un creux de 56 % en 1982 et une crête de 90 % en 1987, et que quatre sous-régions africaines⁹, l'Asie occidentale et l'Europe¹⁰ ont largement cédé le pas devant les pays de l'Asie du Sud-Est et de l'Amérique latine. En Asie, les principaux pays bénéficiaires des flux cumulatifs d'IED sur les deux décennies sont l'Asie du Sud-Est – en particulier la Chine, la RAS de Hong Kong, Singapour et la Malaisie; en Amérique latine, le Brésil, le Mexique, l'Argentine et le Chili ont attiré des volumes importants de capitaux internationalement mobiles. Depuis 1990, les flux d'investissements vers l'Afrique subsaharienne se sont taris. En 2000, les entrées d'IED étaient soit relativement faibles soit extrêmement faibles pour les quatre sous-régions africaines qui n'ont accueilli que 0,26 % du total. Le gros de l'IED destiné à l'Afrique a été accueilli par l'Égypte, le Nigeria, l'Angola et la Tunisie. En Asie occidentale et en Europe, les flux les plus importants ont visé l'Arabie saoudite, la Turquie, le Bahreïn et la Croatie. L'Amérique latine, qui n'avait eu que de médiocres résultats sur ce plan dans la dernière partie des années 80, s'est révélée beaucoup plus attirante dans les années 90. L'Asie du Sud-Est a bénéficié d'un IED en augmentation constante pendant l'ensemble des 20 dernières années (malgré des fléchissements cycliques), jusqu'au hiatus de la crise économique asiatique de 1997.

D'une manière générale, parmi les pays en développement, les résultats de l'Asie du Sud-Est semblent avoir été meilleurs que ceux de l'Amérique latine et de l'Afrique; en particulier, les résultats de l'Afrique subsaharienne ont considérablement fléchi, hormis quelques exceptions¹¹. On retrouve au centre des contraintes imposées par les Charybde et Scylla¹² que sont la défaillance des instances dirigeantes et celle du marché [Wolf (1979-1988); Le Grand (1991); Greenwald et Stiglitz (1986); Le Grand, Propper et Robinson (1991)], et implicitement, dans les différences de résultats au niveau national et régional, le fait central que les différentes politiques officielles, dans la mesure où elles peuvent d'une part affaiblir ou renforcer les structures industrielles et d'autre part atténuer ou alourdir les coûts de transaction, ont pour résultante des combinaisons différentes d'aggravations ou de réductions des imperfections du marché qui repoussent ou attirent l'IED des sociétés multinationales.

Les facteurs qui commandent la morphologie de l'IED international, ses mouvements et sa dynamique industrielle [Dunning (2000, 2003)], et qui pérennisent les asymétries dont on a parlé, doivent être explicités sous une forme que les structures décisionnelles et les milieux politiques

⁹ Afrique du Nord, Afrique centrale, occidentale, Afrique orientale et australe.

¹⁰ Selon le classement de l'ONUDI, ce groupe comprend seulement les pays de l'ex-Yougoslavie comme pays européens; les autres pays européens et les pays de l'ex-Union soviétique font partie du groupe « Pays industrialisés ».

¹¹ D'une part l'IED à la recherche de ressources dans les régions riches en pétrole/gaz/minerais, et d'autre part l'IED à la recherche d'efficacité en Afrique du Sud.

¹² Dans la mythologie grecque, ces deux monstres immortels et irrésistibles (en fait deux écueils commandant le détroit de Messine) régnaient sur les eaux qu'Ulysse dut traverser pendant son périple, (Encyclopedia Britannica).

des pays en développement sont susceptibles de saisir et d'intégrer. La morphologie de l'IED semble se caractériser essentiellement par deux vecteurs qui se trouvent en tension dialectique. Le premier est la répartition géographique inégale des facteurs de production et le niveau de production qui leur est propre. Cette répartition, marquée par les interactions des SM, évolue constamment parce que leur rivalité pousse ces sociétés à réaménager et recentrer leurs opérations et la pression de la concurrence à les transplanter. Le deuxième vecteur est la capacité de gouvernance des SM, qui peuvent coordonner et contrôler par un travail de gestion les relations entre les fonctions d'approvisionnement, de technologie, de production, de commercialisation et de service à l'intérieur de leur périmètre organisationnel. Ainsi, alors que le premier vecteur est désintégrateur, le deuxième est intégrateur [Bartels et Pass (2000); Dicken (2003)].

Ces traits fondamentaux de l'organisation industrielle moderne sont autant de raisons de repenser l'action politique et doivent être pris plus largement en considération, et par des responsables plus nombreux, dans les pays en développement.

De surcroît, l'efficacité des systèmes industriels modernes et les différences de niveau de leur activité, sont telles qu'il y a une tendance à la surcapacité de production¹³. Ce paysage général de la dynamique et de l'investissement industriels fait qu'en général les pays en développement, et plus particulièrement les PMA d'Afrique, doivent faire des efforts plus soutenus et mieux pensés, en tant que pays d'accueil potentiels, pour attirer l'IED des quelque 65 000 SM et 850 000 filiales qui représentent ensemble près des deux tiers du commerce mondial [CNUCED (2002)].

Pour ce qui est du niveau mondial de l'intégration de l'activité économique, on peut y noter trois grandes divergences, qui ont des conséquences profondes pour la politique des pays en développement accueillant l'IED et qui sont apparues après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Il y a d'abord le fait qu'avec l'effondrement des barrières tarifaires après 1960, le taux de croissance du commerce mondial est devenu largement supérieur à celui de la croissance de la production, ce qui a fait du commerce un facteur d'intégration. Il y a ensuite le fait que le taux de croissance de l'IED dans le monde est depuis 1985 bien supérieur à celui des exportations mondiales. Cela signifie que l'IED (en dépit du recul observé entre 2000 et 2003) et les transactions interentreprises et intra-entreprises ont pris le pas sur le commerce comme facteur d'intégration de l'économie mondiale [Dicken (2003)]. Il y a en troisième lieu la divergence des indicateurs de résultat des marchés financiers¹⁴ entre les pays à revenu élevé, les pays à revenu intermédiaire et les pays à revenu faible. Cela signifie que le rôle des marchés de capitaux est de plus en plus déterminant pour l'opérationnalisation de l'IED, phénomène en rapport direct avec la mobilisation des capitaux,

¹³ La conjoncture faiblement inflationniste dans les pays industrialisés et la marge de bénéfice minuscule des producteurs de matières premières en Chine sont deux exemples actuels de cette tendance.

¹⁴ Capitalisation boursière/PIB; valeur échangée sur le plan national/PIB; capitaux mobilisés à l'étranger/PIB; valeur échangée sur le plan international/PIB.

l'inscription en bourse et les opérations sur titres sur les places financières internationales [Claessens, Klingebiel et Schmikler (2002)].

La suite du présent document se présente de la manière suivante : la partie 2 traite des raisons sous-jacentes aux motivations de l'IED et plaide en faveur d'une meilleure appréciation de ces raisons par les milieux responsables des politiques dans les pays en développement. Les motivations de l'IED sont replacées dans le contexte des défaillances des autorités publiques et des marchés. La partie 3 traite de la question du rapport coûts-avantages de l'IED, du point de vue des externalités politiques et des retombées négatives qu'il convient d'évaluer aux fins des choix politiques dans les limites de la réglementation internationale mise en place notamment par l'OMC. La partie 4 présente en conclusion la persistance des asymétries des flux d'IED et l'influence qu'aura l'économie de services sur les orientations futures de celui-ci.

Partie 2 : Justifications et motivations de l'IED, et leur exploitation par les pays en développement d'accueil

L'hypothèse de départ est ici que les gouvernements des pays en développement font les choix politiques destinés à attirer l'IED en ayant égard à l'ensemble des objectifs du développement économique. Ces objectifs convergent tous sur la création de richesse par l'efficacité industrielle, efficacité qui résulte en fin de compte de l'accroissement de la productivité totale des facteurs. Il est généralement admis que les politiques des pays d'accueil et l'efficacité avec laquelle elles sont mises en œuvre sont des considérations déterminantes pour l'IED. Or, avoir des limites fait partie de la dure réalité à laquelle fait face un pays en développement : une économie locale, et l'État qui exerce sa souveraineté sur cette économie, ont des limites géographiques. En revanche, les opérations qui touchent à la technologie, à la production, à la commercialisation et aux services liés à l'IED des SM sont géographiquement réparties et intégrées sur le plan international et ignorent les contraintes territoriales : elles se réalisent stratégiquement comme si elles constituaient un système de réseaux interreliés [Kim, Park et Prescott (2003); Egelhoff (1998); Birkinshaw (1996); Lawrence et Lorsch (1967)]. La liberté territoriale de ces réseaux transfrontières et leurs fonctions organisationnelles constituent un défi majeur pour les pays en développement qui cherchent à attirer l'IED.

Les conditions nécessaires mais non suffisantes dans lesquelles l'IED est actualisé les SM semble être tirées du rêve d'un investisseur¹⁵. Quand elles sont remplies, si elles le sont jamais, elles sont le signe d'un

¹⁵ 1 : Stabilité politique (parce que les investissements lourds sont à échéance plus lointaine que le mandat des gouvernements élus ou que les cycles électoraux); 2 : Stabilité économique (solidité donnée par un « tissu » serré de transactions internes, d'intermédiations et de sous-traitances); 3 : Visées internationales (comportement/réflexion mondialisés sur le plan des pratiques optimales et du cadre politique); 4 : Réglementation par les pouvoirs publics; finalité des règlements (clarté et cohérence de leur interprétation); 5 : Infrastructure (efficacité, logistique et fonctionnement des réseaux de distribution; communication de données/infrastructure); 6 : Main-d'œuvre (profil des qualifications); 7 : Banque et finance (fortes potentialités et capacités d'intermédiation); 8 : Attitude des autorités (orientée vers les services); 9 : Infrastructure industrielle et commerciale locale (liaisons en amont et en aval); 10 : Qualité de la vie (sûreté des personnes, santé, éducation, genre de vie).

environnement accueillant. Les conditions suffisantes sont exprimées par la taxonomie même des motivations de l'IED¹⁶ [OCDE (2002); Dunning (2000); Brook et Buckley (1988)]. Cette taxonomie se réduit en quelques mots aux avantages de l'exclusivité propre à l'entreprise tels qu'ils sont corrélés aux avantages propres à l'implantation dans le pays, à quoi s'ajoutent les avantages de l'internalisation qui permet à l'entreprise de procéder à des transactions transfrontières à l'intérieur de son propre périmètre organisationnel, sans avoir à passer par des marchés extérieurs (qui sont sujets à des défaillances « williamsoniennes »¹⁷).

Le fait que les économies souveraines aient ainsi des limitations par rapport à l'IED des SM signifie qu'au total les pays d'accueil doivent axer leurs politiques de façon beaucoup plus critique sur les motivations de l'IED qui sont en rapport avec les avantages particuliers liées à l'implantation géographique. L'ordonnancement des mesures qui en résultent ne peut pas se faire indépendamment de ce que les autres gouvernements sont peut-être en voie d'élaborer pour répondre aux pressions tendant à ce qu'ils accroissent leur part d'IED. Les effets directs et indirects des politiques qui servent d'encadrement aux variables macroéconomiques (fiscales et monétaires) et aux contrôles des capitaux, aux prix de transfert, aux fusions et aux monopoles, aux relations avec les salariés, à la protection des droits de propriété intellectuelle et à la privatisation, devraient être considérés non seulement sous l'angle de leur importance relative dans une comparaison transnationale, mais aussi sous l'angle du rythme et de la direction (en faveur ou au détriment de l'IED) de leur évolution. Par exemple, la privatisation n'entraîne pas nécessairement une augmentation de l'IED si le pays voisin poursuit un programme plus ambitieux, en parallèle avec un régime de libéralisation du commerce.

Cela dit, la politique d'un gouvernement traduit les intérêts collectifs des groupes socioéconomiques dominants qui contrôlent l'appareil d'État [Olson (1967)]. La manière dont s'articule au niveau national et régional tel ou tel ensemble de politiques officielles qui produisent des imperfections du marché pour faire naître les conditions propices à l'IED peut présenter des variations qui ont des effets inverses sur l'IED. On en voit un premier exemple dans les marchés publics et leur caractère relativement discriminatoire : toutes les filiales créées par l'IED sont-elles exclues de l'appel d'offres quel que soit leur lieu d'implantation dans le pays, ou les entreprises nationales de propriété étrangère ont-elles le même droit de soumissionner que les entreprises de propriété nationale? Le premier cas illustre le niveau maximal d'imperfection du marché par rapport au second, qui a un effet positif sur

¹⁶ Ses motivations sont liées au marché du pays d'accueil (données sociodémographiques et socioéconomiques); aux coûts (propriétés d'efficacité de la production); à l'intégration verticale (rapport intrants/extrants de matières premières et de biens intermédiaires); au climat des investissements (infrastructure « douce » ou « dure »); à la force d'« attraction » (exercée par les réseaux de distribution ou les agents); et aux forces « de propulsion » (exercées par le pays d'origine).

¹⁷ Williamson (1975) parle des défaillances du marché imputables à la complexité dynamique, aux limitations de la rationalité, aux asymétries de l'information à la spécificité des actifs, à la domination de quelques agents sur les marchés de l'offre et de la demande de facteurs de production industrielle, et à l'opportunisme.

l'IED, puisqu'il est possible de concourir pour les marchés publics par l'intermédiaire de l'IED grâce par exemple aux modalités d'entrée sur le marché des fusions – acquisitions. On en trouve une deuxième illustration dans le contingentement des importations, puisque une telle politique accroît l'IED dans le marché protégé. Cependant, l'IED peut s'accroître non pas dans le marché protégé en question mais dans un marché tiers parce qu'il n'y fait face à aucun contingentement ou parce que les contingents n'y sont pas encore épuisés [Brewer (1993)].

Au niveau régional, les accords régionaux portant sur l'IED¹⁸ peuvent, en écho aux conclusions des négociations commerciales qui favorisent et/ou dissuadent les échanges, réduire les imperfections du marché intrarégional et accroître ainsi l'IED intrarégional. Lorsqu'ils sont associés à des barèmes douaniers communs, ils peuvent également accroître l'influx d'IED dans la région.

Comme la production internationale intégrée a le caractère d'un réseau, les responsables politiques des pays en développement d'accueil doivent voir dans l'IED des SM un processus de décision organisationnel à plusieurs dimensions et évoluant évolue dans le temps quant aux modalités d'entrée, aux réinvestissements, aux transferts de l'endettement interne et à l'expansion des projets, et quant à la dynamique de la concurrence propre au secteur industriel considéré. Il y a là un défi majeur pour les capacités d'analyse des conditions d'investissement dont disposent les organismes et des PMA chargés d'étudier et de défendre les politiques et de conseiller les instances nationales d'autorité.

¹⁸ Par exemple, la Zone d'investissement de l'ANASE ou le Marché commun de la Communauté andine.

Tableau 2

Effets comparatifs des politiques sur les imperfections du marché et l'influx d'IED

Effet sur l'IED	Effets sur les imperfections du marché	
	Accroissement	Réduction
Accroissement	<ul style="list-style-type: none"> • Politique protectionniste face aux implantations • IPPR faible • Subventions à l'influx d'IED • Taux de change sous-évalués • Politique de la concurrence faible • Discrimination dans les marchés contre les entreprises étrangères (non nationales) • Normalisation technique 	<ul style="list-style-type: none"> • Libéralisation du régime de l'IED • Privatisation • Convertibilité des devises • Politique antidumping • Droits d'importation sur les exportations subventionnées par d'autres pays • Traitement national • Politique de concurrence forte • Réduction des tarifs douaniers sur les importations pour l'IED travaillant pour l'exportation • Libéralisation des restrictions commerciales
Réduction	<ul style="list-style-type: none"> • Taux de change surévalués • Restrictions à l'influx d'IED • Contrôle des prix • Restrictions à l'importation des intrants liés à l'IED • Contrôles des produits liés à l'IED exportés • Restrictions à l'accès aux capitaux • Restrictions au rapatriement des capitaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Politique antimonopole stricte • Politique stricte de fixation des prix de transfert d'égal à égal

Adapté de Brewer (1993).

On ne saurait sous-estimer les problèmes d'analyse que soulèvent la formulation et le réaménagement dynamique des politiques que présente le tableau 2, surtout dans le cas des pays africains disposant de peu de ressources. Ainsi, une incitation prenant par exemple la forme d'un prêt subventionné peut modifier l'équilibre étrangers/locaux de la structure des capitaux de l'IED et, par là, le volume de l'investissement étranger relativement à l'investissement national. Les motivations de l'IED dont on a parlé plus haut doivent donc être considérées comme susceptibles de s'intensifier en fonction des orientations des politiques des pays en développement d'accueil. Cependant les changements apportés à ces

politiques doivent être circonscrits dans un triangle politique dont les trois côtés sont la neutralité des modalités, la mise en concurrence des marchés publics et la cohésion des politiques¹⁹. Toute annonce de changement doit se faire à la fois au bon moment, de manière transparente et en conformité avec les objectifs d'ensemble du développement industriel.

Les gouvernements d'accueil, notamment ceux d'Afrique, doivent donc choisir soigneusement les motivations de l'IED qu'ils souhaitent cibler – et donc négocier par la suite dans le temps – par des réglages de leurs politiques qui évoluent en fonction du niveau de développement de la nation. Ce choix doit également se faire en considération des relations entre entreprises et État, et entre État et État, dans le champ des politiques en concurrence pour l'IED [Oman (2000)]. Il s'ensuit que les gouvernements doivent non seulement fixer une politique particulière pour les relations interindustrielles et la satisfaction des besoins technologiques, mais mettre en œuvre également des stratégies attentives à ce que font les institutions nationales sur le plan réglementaire pour attirer l'IED.

Des questions fondamentales restent à résoudre pour les pays en développement et les PMA soucieux de se positionner de manière à tirer profit des motivations de l'IED : comment régler sur le plan institutionnel l'encadrement politique pour attirer efficacement l'IED quand cet encadrement doit en même temps répondre aux barrières non tarifaires et techniques aux échanges, aux normes techniques, aux Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce et aux Mesures concernant les investissements²⁰ ? Comment se présentent les obstacles qui empêchent leurs institutions intellectuelles de contribuer plus fortement à la recherche et à l'analyse concernant la politique de l'IED ? Comment les surmonter ? Étant donné le rapport positif entre les organisations d'intégration régionale et l'IED [Yeyati, Stein et Daude (2002)]²¹, de quels mécanismes et de quelles méthodes disposent ces pays pour remédier à la fragmentation des marchés régionaux (particulièrement en Afrique) ? Comment peuvent-ils se lancer dans une « course vers le haut » dans la recherche de l'IED au lieu d'une « course vers le bas », c'est-à-dire dans une guerre des incitations ?

Même si l'on prend pour hypothèse que les pays en développement et les PMA peuvent exploiter à leur profit les motivations de l'IED, pour

¹⁹ La neutralité des modalités est caractéristique des politiques qui permettent aux investisseurs étrangers de décider d'eux-mêmes comment servir au mieux les marchés sur lesquels ils pénètrent. La mise en compétition des marchés correspond à la capacité qu'ont les investisseurs étranger et national d'entrer en concurrence dans des conditions d'égalité pour les facteurs de production. La cohésion des politiques désigne l'harmonie interne des objectifs, des politiques et de l'interprétation de ces politiques en matière d'IED, tels qu'ils s'expriment sous forme réglementaire dans des domaines et à des niveaux de gouvernement différents.

²⁰ ADPIC et TRIMS.

²¹ L'analyse de régression du capital d'IED provenant de 20 pays membres de l'OCDE et accueilli par 60 autres pays entre 1982 et 1998, analyse fondée sur 6 768 observations, montre qu'en moyenne le fait d'être membre d'une organisation d'intégration régionale comprenant une zone de libre-échange avec un pays fournisseur d'IED double le capital bilatéral d'IED.

le diriger vers les secteurs industriels stratégiques, il reste à résoudre les questions non moins importantes que soulèvent les coûts et avantages comparatifs de cet IED et de son impact macroéconomique sur l'économie d'accueil. Le but final de ces pays est de maximiser les avantages et de réduire les coûts dans une dynamique séquentielle d'aménagement et de réaménagement de leur régime des investissements en fonction de l'évolution de leur développement et de modification des objectifs de leur développement industriel. Cela est particulièrement important pour les pays africains qui sont en retard dans la concurrence pour l'IED.

Partie 3 : L'équilibrage positif des externalités de l'IED

Aux fins de la présente étude, il est plus utile d'examiner les questions soulevées par les avantages et les coûts de l'IED en termes d'externalités, c'est-à-dire d'effets induits, en essayant de savoir si l'on peut faire que le résultat de ces effets net soit positif pour les pays d'accueil. Alors que les externalités sont souvent considérées sur le plan macroéconomique, dans la perspective du développement de l'industrie, les externalités positives se perçoivent mieux au niveau de l'entreprise, parce que les décisions en matière d'IED sont en fin de compte des décisions commerciales. La présence tentaculaire des SM dans un grand nombre de pays en développement et de PMA a fait qu'on a surtout considéré ces entreprises comme un centre de puissance organisationnelle doté d'une capacité économique souvent supérieure à celles des États souverains. Or, comme on l'a rappelé, un pays est par définition une entité fixe alors qu'une société multinationale est au contraire un ensemble de ressources qui peuvent se déployer sur plusieurs pays. Comme ce déploiement prend la forme d'un « saucissonnage » de l'industrie et de la chaîne de valeur ajoutée, l'implantation transfrontière des entreprises en vue de fabriquer en des lieux différents des biens parvenus à divers stades d'ouvrison et de créer à chaque étape de la valeur ajoutée, l'un des grands défis que doivent relever les pays en développement et les PMA consiste à trouver l'équilibre qui rendra positif le bilan des externalités.

Ce défi des coûts – avantages relatifs de l'IED se définit le plus souvent d'une part en termes d'impact sur les économies nationales – sous forme de pertes et de gains relatifs entre pays industrialisés sources d'IED et pays en développement d'accueil et d'autre part en termes d'effets économiques et socioculturels. Les externalités (effets induits, retombées) ne doivent pas être considérées indépendamment des divers groupes d'intérêt qui sont touchés par l'IED²². Les interrogations essentielles portent notamment sur les différences de rythme d'accélération ou de décélération de la production et de l'emploi, sur les progrès ou la détérioration de la balance des paiements ou de la balance commerciale et sur les gains ou les pertes de compétitivité. Il y aussi des considérations qui tiennent au fait que le pays d'accueil est plus ou moins tributaire, en termes de capitaux et de compétences des ressources et des transferts de technologie du pays d'origine de l'IED. Enfin, les

²² Administrations publiques, salariés syndiqués, clients et consommateurs, fournisseurs et concurrents.

problèmes de souveraineté, de manipulation éventuelle des prix de transfert par les investisseurs étrangers [Plasschaert (1994)], de création d'enclaves d'IED et d'aggravation de l'exode rural vers les villes, sans compter les mutations culturelles que provoque l'IED, sont autant de défis politiques supplémentaires pour les responsables des PMA.

Les avantages « évidents » de l'IED tiennent en général au fait bien connu qu'il permet de rattraper un certain nombre de « retards », notamment en matière de technologie, d'investissement, de devises, de gestion et de budget. Mais ces avantages ne sont au total positifs que si le pays d'accueil peut d'abord profiter efficacement des externalités qui leur sont associées et si ensuite le rendement de l'IED n'est pas entièrement absorbé par l'investisseur. On voit à ce niveau se poser la question des effets macroéconomiques et des gains commerciaux qu'apportent l'accès et l'intégration aux réseaux de mise en marchés des SM, gains qu'il faut évaluer relativement au phénomène du « refoulement ». Il va sans dire que la capacité de tirer profit des externalités positives de l'IED est fonction dans une grande mesure du niveau de développement du pays dont il s'agit. Des pays parvenus à divers points de la courbe du développement (qu'il s'agisse, en termes très généraux, d'un développement fondé sur les ressources, les matières premières, l'IED ou l'innovation) recueillent ou maximisent différents aspects des externalités positives [Porter (1990)]. En général, moins un pays est avancé, plus est étroite la gamme d'externalités dont il peut profiter, alors que plus il est avancé, plus il peut intégrer localement les externalités positives. Il s'ensuit que les pays ont intérêt à franchir aussi rapidement que possible les étapes qui vont d'un développement fondé sur les facteurs de production à un développement fondé sur l'innovation.

Au niveau interne, les avantages potentiels que présentent des prix à la consommation plus faibles et des salaires plus élevés sur le marché national qui dessert l'IED soulèvent les questions accessoires suivantes : quels groupes de consommateurs en bénéficient et quels secteurs nationaux risquent d'y perdre? De quelle qualité sont les emplois créés (faible rapport capital/travail susceptible ou non d'être amélioré)? Le syndicalisme est-il réduit à l'impuissance ou la situation permet-elle d'espérer une formation en moyenne plus élevée? Et, du point de vue des déséquilibres entre secteurs nationaux, dans quelle mesure l'exode rural affecte-t-il le secteur agro-industriel des pays en développement et des PMA dont les économies sont essentiellement tributaires de ressources ou de produits de base?

En ce qui concerne les aspects de l'IED qui touchent à la concurrence et aux monopoles, c'est précisément parce que les SM ont des avantages spécifiques écrasants, que Lall et Streeten (1977) qualifient de monopolistiques – oligopolistiques, sur les entreprises nationales que l'IED peut provoquer, en l'absence d'une politique vigoureuse, une défaillance du marché qui se manifeste par une mauvaise affectation des ressources, des prix locaux plus élevés [Vaitsos (1974)], le manque de choix et la modification des schémas de consommation locale.

Les externalités positives qui se présentent comme des avantages de l'IED devraient être évaluées par opposition au coût des incitations offertes. Ici, la question centrale est celle de savoir dans quelle mesure

les pays en développement et les PMA se font concurrence pour attirer l'IED par leurs incitations mais de telle manière que les critères écologiques se renforcent plutôt qu'ils ne s'affaiblissent. La question est loin d'être futile car ce sont des groupes socioéconomiques différents qui risquent de perdre ou de gagner selon la réponse. Oman (2000) explique les incitations offertes par les pays en développement et leurs politiques rivales pour attirer l'IED en soulignant que dans le cas des pays en développement et des PMA cette concurrence n'a pas seulement pour origine leurs rapports entre eux, qu'elle provient aussi et, beaucoup plus, des pays industrialisés qui ont des ressources financières plus abondantes avec lesquelles ils peuvent influencer sur les imperfections du marché.

Ces questions ne sont pas faciles à approfondir et exigent de la part des organismes de promotion des investissements des pays en développement et des PMA de grandes compétences en matière d'analyse des politiques.

Les effets qu'a l'IED sur la planification nationale ressortissent aux négociations, marquées soit par l'esprit de coopération soit par l'esprit de conflit, entre les SM et pays d'accueil, parce qu'alors que les investisseurs ont d'abord à rendre des comptes à leurs actionnaires, les gouvernements ont pour responsabilité première le bien-être des citoyens. Ces deux domaines de responsabilité ne se superposent pas nécessairement dans tous les cas. Alors que les gouvernements d'accueil se préoccupent d'abord de la sécurité économique et stratégique, de considérations socioéconomiques et de l'éventualité d'une perte de souveraineté économique, les principales préoccupations des SM sont la protection des droits de propriété intellectuelle et des biens matériels et liberté de choisir la manière de conduire leurs opérations industrielles et commerciales en matière de déploiement et de gestion des ressources humaines, financières et technologiques. Au niveau régional, les échanges intra-SM peuvent aller à l'encontre de la fonction sociale du marché lorsque les entreprises nationales sont évincées du marché des fournitures aux SM par leur incapacité technique. Malgré les incitations, les investisseurs qui s'appuient sur de vastes réseaux de production peuvent, si les politiques sont incohérentes et les prélèvements fiscaux jugés trop lourds, utiliser le procédé de la fixation des prix de transfert internationaux pour réduire leurs obligations fiscales totales, au détriment de la balance des paiements et de la trésorerie des pays d'accueil, compromettant éventuellement l'efficacité de la politique fiscale et monétaire de ces pays.

Pour ce qui est des effets de l'IED sur le développement économique, même si les pays en développement et les PMA peuvent s'inspirer de l'exemple de l'Asie du Sud-Est et des pays pilotes d'Amérique latine et d'Afrique du Nord, ils n'en doivent pas moins maîtriser convenablement les externalités pour en maximiser les avantages. Par exemple, l'IED peut avoir pour inconvénient la création d'enclaves qui provoquent un développement déséquilibré. On en connaît un certain nombre d'exemples en Afrique subsaharienne qui ont engendré des tensions économiques. Ou encore, une surconcentration sur l'IED axée sur les ressources peut se traduire par des recettes d'exportation soumises aux fluctuations relativement marquées des cours

internationaux. Selon les observations empiriques, les ateliers clandestins ou à effectifs sous payés associés à l'IED peuvent être des lieux d'exploitation des travailleurs et des enfants.

Dans l'ensemble, malgré les pressions en faveur d'une réglementation de l'investissement²³, toutes ces questions mettent les pays en développement et les PMA au défi d'élaborer une politique de l'IED qui prévoit l'indispensable régime d'incitations mais susceptible de tirer profit des subventions ne donnant pas lieu à une action de l'OMC.

Partie 4 : Conclusions

En dépit de la complexité des questions que l'on vient de soulever, les recherches empiriques montrent que les domaines dans lesquels l'IED a des conséquences critiques pour le pays d'accueil sont : a) les salaires – dans la mesure où des comparaisons salariales s'établissent entre investisseurs étrangers et investisseurs nationaux – les retombées salariales et les salaires moyens; b) la productivité – dans la mesure où des comparaisons s'établissent entre l'industrie étrangère et l'industrie nationale – et les effets induits sur la productivité et le savoir-faire industriels; c) la création de nouvelles industries et les résultats à l'exportation; d) la croissance nationale.

Les instances décisionnaires des pays en développement et des PMA doivent surmonter la difficulté que représente la compréhension profonde de la dynamique de l'IED, sur le plan général et plus précisément dans les domaines que l'on a mentionnés ci-dessus, pour pouvoir mettre en place des dispositifs cohérents et efficaces susceptibles d'attirer l'IED sous la forme et de la qualité voulues. La double asymétrie qui continue de caractériser l'IED, dont le principal va aux pays industrialisés et le reste à une poignée de pays en développement, donne à penser que la plupart des pays en développement se heurtent toujours à de graves problèmes. La puissance économique et organisationnelle des SM est telle que depuis les années 70 on appelle périodiquement à soumettre leurs opérations à des contrôles²⁴ [Soros (1998); Servan-Schreiber (1967); Vernon (1971)].

Les pays en développement et les PMA, en particulier en Afrique, ont à faire face à un nouveau défi dans le domaine de l'investissement international : celui de l'industrie des services. En écho à la redistribution géographique des activités de production des années 80 et 90, les industries de services se mondialisent²⁵ dans leur quête de coûts plus faibles pour assurer des fonctions de grande qualité. Dans ce nouveau cycle de mondialisation, il semble qu'une fois encore ce sont les pays du pourtour de l'Océan indien qui s'approprient la part du lion de l'IED dans les services²⁶, et les pays africains, largement laissés à l'écart par le

²³ Voir Noboru Hatakeyama, "The World Need Investment Rules", *Financial Times*, 1er août 2003, p. 13.

²⁴ Jonathan Birchall, "UN looks to keep check on multinationals", *Financial Times*, 13 août 2003, p.1 et 4.

²⁵ Voir "Outsourcing - Service industries go global: how high-wage professional jobs are migrating to low-cost countries", *Financial Times*, 20 août 2003, p. 11 qui montre que les compétences informatiques et linguistiques jouent un rôle déterminant dans ce phénomène.

²⁶ "The New Global Job Shift", *Business Week*, 3 février 2003, pp. 36 à 48 qui donne un

premier cycle de relocalisation internationale des activités de production, qui sont en situation de passer encore leur tour dans cette seconde vague de répartition internationale des services. C'est d'autant plus regrettable que les pays africains connaissent les grandes langues internationales de par leurs relations avec les anciennes puissances métropolitaines²⁷. La nécessité d'élaborer des politiques propres à mettre en valeur l'avantage géographique qu'ils présentent pour attirer une partie de l'IED dans le secteur des services, afin de profiter des transferts de compétences en gestion, est donc pour les pays en développement et les PMA une exigence grave.

Cela dit, les données empiriques²⁸ montrent que les investisseurs étrangers versent indubitablement des salaires plus élevés que leurs homologues nationaux. Il y a aussi le fait que la présence de l'IED fait monter le niveau moyen des salaires. Les études de productivité montrent que, comme dans le cas des salaires, les sociétés de propriété étrangère affichent des niveaux de productivité plus élevés que les sociétés nationales. L'intérêt relatif des retombées de cette surproductivité sur les sociétés nationales est incertain mais il n'en reste pas moins que la présence de l'IED se traduit par un relèvement général de la productivité. On voit aussi que les investisseurs étrangers apportent la contribution de leurs connaissances, en particulier en matière de demande des marchés mondiaux, à l'économie locale. Enfin, par la combinaison de tous ces effets et par l'introduction de nouveaux procédés de production, l'IED est directement lié à l'accélération de la croissance économique.

Il va sans dire que c'est justement parce que l'accélération de la croissance économique entraîne par définition un équilibre non linéaire entre les secteurs et, par là, une perturbation des schémas économiques établis sur le plan interne, qu'il reste à résoudre la question du choix entre la stabilité de l'organisation industrielle (au niveau par exemple des qualifications traditionnelles) et le progrès économique. En matière d'IED, il y a les gagnants et les perdants, il y a les avantages et les coûts. Il faudrait que les gains qu'il engendre profitent aux intérêts les plus larges et non aux plus étroits. Les coûts et les pertes devraient être atténués par les décisions de politique générale prises par les pays en développement et les PMA pour améliorer l'efficacité de leur économie, la gestion rationnelle de l'environnement et la création d'emplois productifs. Le problème que les pays africains ont à résoudre reste considérable et il faudra lui donner les solutions qu'apporte une politique bien conçue.

aperçu de la nature des services qui se redistribuent sur le plan international.

²⁷ Le problème tient à la structure totalement inadéquate des moyens de communication et d'information qui caractérise la plupart des pays africains.

²⁸ Voir Robert E. Lipsey, "Home and Host Country Efforts of FDI", monographie NBER, 2002, qui recense la littérature sur le sujet.

Résumé

Un certain nombre de questions critiques qui touchent plus ou moins les pays en développement qui s'efforcent d'attirer l'investissement étranger direct. (IED) ont été soulevées ici. Les asymétries de la répartition de l'IED et l'absence d'investissement interne dans une grande partie de l'Afrique sont de graves sujets d'inquiétude. Ces questions critiques sont les suivantes :

1. La grande asymétrie des flux et du capital d'IED dans le monde et de la répartition géographique des filiales et des moyens de production des sociétés multinationales;
2. La domination des pays industrialisés comme pays d'origine et comme pays d'accueil de l'IED;
3. La domination de quelques pays en développement comme pays d'accueil de l'IED;
4. La marginalisation presque totale de l'Afrique, et surtout de l'Afrique subsaharienne, par rapport aux flux principaux d'IED destinés au secteur manufacturier et aux exportations;
5. Le mal qu'ont les pays en développement à tirer profit des motivations de l'IED des sociétés multinationales;
6. Les difficultés que rencontrent les pays en développement qui recherchent des solutions politiques maximisant le profit qu'ils tirent des externalités positives de l'IED et atténuant les effets de ses retombées négatives.

Bibliographie

- 1) Bartels F.L., Pass C.L., 2000, *International Business: A Competitiveness Approach*, Singapour, Prentice Hall.
- 2) Banque mondiale, 1993, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford, Oxford University Press.
- 3) Birkinshaw J., 1996, How Multinational Subsidiary Mandates are gained and lost, *Journal of International Business Studies*, Vol. 27, No.3, pp. 467-495.
- 4) Brewer T.L., 1993, Government Policies, Market Imperfections, and Foreign Direct Investment, *Journal of International Business Studies*, Vol. 24, No. 1, 1st Qtr, pp. 101-120.
- 5) Brooke M.Z., Buckley P.J., 1988, *Handbook of International Trade*, Londres, Macmillan.
- 6) Buckley P.J., Casson M.C., 1976, *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres, Macmillan.
- 7) Buckley P.J., Casson M.C., 1985, *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, Londres, Macmillan.
- 8) Claessens S., Klingebiel D., Schmukler S.L., 2002, FDI and Stock Market Development: Compliments on Substitutes, Communication à la conférence Banque mondiale – BID sur le thème “The FDI Race: Who gets the prize? Is it worth the effort?”, Washington, D.C., 3-4 oct. 2002.
- 9) CNUCED, 1991-2002, *World Investment Reports*, Genève, ONU. (<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1485&lang=1>)
- 10) CNUCED, 2003, *World Investment Report, FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, Genève, ONU.
- 11) Dicken P., 2003, *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, Londres, SAGE Publications.
- 12) Dunning J.H., 2000, The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity, *International Business Review*, Vol. 9, No. 2, pp. 163-190.
- 13) Dunning J.H., 2003, Some Antecedents of Internalization Theory, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, No. 2, March, pp. 108-115.
- 14) Egelhoff W., 1988, *Organizing the Multinational Enterprise: An Information-processing Perspective*, Cambridge, Mass., Ballinger.
- 15) Greenwald B.C., Stiglitz J.E., 1986, Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101, May, pp. 229-264.
- 16) Janeba E., 2001, Attracting FDI in a Politically Risky World, National Bureau of Economic Research, Working Paper 8400, July.
- 17) Kim K., Park J.-H., Prescott J.E., 2003, The Global Integration of Business Functions: A Study of Multinational Businesses in Integrated Global Industries, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, No.4, pp. 327-344.
- 18) Lall S., Streeten P., 1977, *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*, Londres, Macmillan.
- 19) Lawrence P., Lorsch J., 1967, Differentiation and Integration in Complex Organizations, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 12, pp. 1-47.
- 20) Le Grand J., 1991, The Theory of Government Failure, *British Journal of Political Science*, Vol. 21, No.4, Octobre, pp. 423-442.
- 21) Le Grand J., Propper C., Robinson R., 1991, *The Economics of Social Problems*, 3^e ed., Londres, Macmillan.
- 22) Lehmann A., 2002, Foreign Direct Investment in Emerging Markets: Income, Repatriations and Financial Vulnerabilities, IMF Working Paper, WP/02/47, Mars.
- 23) OCDE, 2002, *Foreign Direct Investment for Development: Maximizing Benefits, Minimizing Costs*, Paris, OCDE.

Table ronde 5 Promotion des investissements dans les pays en développement
(en particulier en Afrique) : difficultés, perspectives et expériences

- 24) Olson M., 1967, *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- 25) Oman C., 2000, Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to attract FDI, OCDE Development Center.
- 26) ONUDI, 2002, *Industrial Development Report 2002/03*, Vienne, ONU.
- 27) ONUDI, 2003, *Guidelines for Investment Promotion Agencies: Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries*, Vienne, ONU.
- 28) Plasschaert, Sylvain R.F., 1994, The Multiple Motivations for Transfer Pricing Modulations in Multinational Enterprises and Governmental Counter-Measures: An Attempt at Clarification, *Management International Review*, Vol. 34, No. 2.
- 29) Porter M. E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.
- 30) Servan-Schreiber J-J., 1967, *Le Défi américain*, Paris, Fayard.
- 31) Soros G., 1998, *The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered*, New York, Public Affairs.
- 32) Stopford J., Strange S., Henley J.S., 1991, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 33) Vaitos C. V., 1974, *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Oxford, Oxford University Press.
- 34) Vernon R., 1971, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises*, New York, Basic Books.
- 35) Williamson O.E., 1975, *Markets and Hierarchies*, New York, Free Press.
- 36) Wolf C., 1979, A Theory of Nonmarket Failure, *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, pp. 107-139.
- 37) Wolf C., 1988, *Markets or Governments: Choosing between Imperfect Alternatives*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- 38) Yeyati E.L., Stein E., Daude C., 2002, Regional Integration and the Location of FDI, communication à la conférence Banque mondiale – BID sur le thème “the FDI Race: Who gets the prize? Is it worth the effort?”, Washington D.C., 3-4 oct. 2002.