

Investissement direct étranger (IDE) : Un catalyseur de développement pour les pays en développement (PED)

Retombées, obstacles et enjeux.

BENAMEUR Djilali,

DANI EL KEBIR Maâchou,

Université Djillali Liabes de Sidi Bel Abbas

BOUROUBA Mohamed el Hadj,

Université de Mostaganem

Introduction :

Depuis les années 90, l'investissement direct étranger (IDE) a fortement progressé dans le monde, c'est pourquoi la plupart des pays en développement (PED), qui se trouvaient confrontés parallèlement au problème de financement de leurs économies, ont commencé des réformes à la fois institutionnelles et économiques pour attirer l'IDE qui constitue pour eux, un catalyseur de développement, il se substitue à l'endettement extérieur, il finance l'économie, il crée la richesse et il facilite l'accès à de nouvelles méthodes de gestion et technologies.

Cette croyance que l'IDE contribue au développement va faire des politiques d'attractivité de l'IDE, la principale substance des politiques économiques, portant sur le renforcement de la législation, l'intensification de la concurrence interne, le développement de l'infrastructure et du capital humain et le renouvellement du secteur financier national, afin de créer un environnement favorable et adéquat aux affaires.

I. Définitions :

Nous examinons ici, les définitions de l'IDE.

1) Définitions :

Vu la diversité des définitions de l'IDE dans le monde, nous avons opté pour la définition de référence de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE)¹ puisqu'elle facilite la collecte, l'analyse et la comparaison des données de l'IDE au niveau mondial.

a) Investissement direct à l'étranger :

¹OCDE «Définition de référence pour les investissements directs internationaux » Paris, 3^{ème} édition 1995, p 07.

Il désigne : « *les investissements qu'une entité résidente d'une économie (Investisseur direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (l'entreprise d'investissement direct)² ». Cela implique l'existence d'une relation à long terme et d'influence de gestion entre l'investisseur direct et l'entreprise. Il traduit en matière de composantes « *la somme des ressources concernant la participation au capital (par fusion, acquisition, création de nouvelles installations et réinvestissement sur place des bénéfices d'une filiale implantée à l'étranger, ou prêts entre une société mère et sa filiale)* »³.*

Il se fait selon deux principales modalités :⁴

1. la construction d'un site de production, on parle alors d'investissement greenfield (création de nouvelles installations, réinvestissement sur place des bénéfices* ou prêts entre une société mère et sa filiale).
2. le rachat d'un site de production existant (fusion ou acquisition internationale).

a-1) Investisseur direct étranger (IDE) **:

C'est « *Une personne physique, une entreprise publique ou privée ayant ou non, la personnalité juridique, un gouvernement, un groupe de personnes physiques liées entre elles, ou un groupe d'entreprises ayant ou non la personnalité juridique, liées entre elles, et qui possède une entreprise d'investissement direct, c'est-à-dire, une filiale, une société affiliée, ou une succursale⁵* ».

a-2-1) Entreprise d'investissement direct : C'est « *Une entreprise ayant ou non la personnalité juridique, dans laquelle un investisseur étranger détient au moins 10 % des actions ordinaires, ou des droits de vote, dans le cas d'une entreprise ayant la personnalité juridique ou l'équivalent* »⁶.

a-2-2) Différentes formes juridiques de l'entreprise d'investissement direct :

Il s'agit de déterminer la nature juridique et le degré de contrôle exercé sur l'entité étrangère par la maison mère. Il s'agit de la filiale, la société affiliée et la succursale. Elles sont définies par l'OCDE comme suit : ⁷

1. Filiale :

* Y compris joint-venture.

² OCDE, Op.Cit, p 08.

³ Idem, p09.

** L'investissement étranger en portefeuille représente l'investissement indirect étranger.

⁴ Mucchielli J L & Mayer T « **Economie internationale** », éditions Dalloz, Paris, France 2005, p279.

⁵ OCDE, Op.Cit, p 09.

⁶ Idem p10.

⁷ OCDE, Op.Cit, p 08.09 et10.

C'est « Une entreprise dotée de la personnalité juridique ou l'investisseur direct possède plus de 50% des actions ordinaires ou des droits de vote, et il a le droit de désigner ou de révoquer la majorité des membres du conseil d'administration ».

2. Société Affiliée :

C'est «Une entreprise dans laquelle l'investisseur direct possède entre 10 % et 50 % au maximum des actions ordinaires ou des droits de vote ».

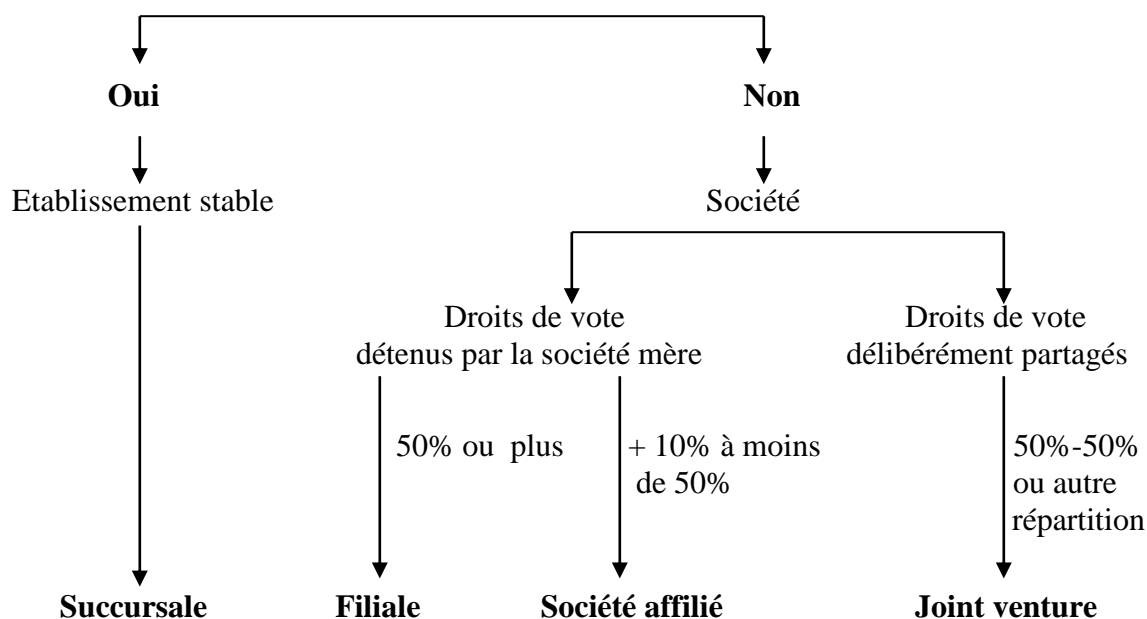
3. Succursale :

C'est «Une entreprise n'ayant pas la personnalité juridique selon le droit du pays d'accueil, elle peut être un établissement stable, un bureau, ou une société de personnes ».

Il convient aussi de mentionner la co-entreprise (joint-venture) qui peut lier la société mère et une ou plusieurs entreprises locales ou étrangères. Elle sera dotée d'une autonomie juridique, par exemple une société qui sera possédée à 50/50 dans le cas le plus simple de deux entreprises⁸.

Figure n° 01 : Nature de contrôle sur l'entité étrangère

L'entité étrangère a-t-elle une personnalité morale (autonomie juridique) ?



Source : MAZEROLLE F « Investissements internationaux » notes de cours, France, 2007, p 45.

3) Stocks et revenus de l'IDE :

L'obtention d'un bilan complet permettra d'estimer le stock total des actifs en valeurs comptables ou du marché. Elles représentent pour les filiales et les sociétés affiliées, les parts sociales et les réserves (y compris les bénéfices non distribués) attribuables à l'investisseur direct,

⁸ Idem, p13.

les prêts et les titres de créance y compris les dividendes déclarés et non encore versés à l'investisseur direct, moins les emprunts et autres engagements. Elles représentent pour les succursales : les immobilisations de la société et ses actifs réalisables, moins les engagements de l'établissement envers des tiers.

En ce qui concerne les revenus, ils sont représentés pour les filiales et sociétés affiliées par les dividendes payables pendant l'année en cours, plus la part de l'investisseur direct dans les bénéfices réinvestis. On ajoute pour les succursales, les bénéfices rapatriés par la succursale auprès de l'investisseur direct, plus la part revenant à l'investisseur direct dans les bénéfices réinvestis par la succursale.

II. Les retombées de L'IDE pour les pays en développement :

L'évolution des Investissements étrangers dans les PED :

L'IDE a fortement progressé au cours des années 90. Ces années ont été marquées par une libéralisation importante des conditions d'investissement dans les pays d'accueil. La croissance des investissements directs étrangers au niveau mondial a permis d'accroître la part des IDE dans les économies des pays en développement.

Tableau n° 02 : Flux d'IDE dans le monde pour les périodes:
(1980-1982,1990-1992,2000-2002 et 2004-2006) (Unité en Milliards de \$)

Région / Pays	Moyenne 1980-1982	Moyenne 1990-1992	Moyenne 2000-2002	Moyenne 2004-2006
Monde	20,0	49,5	255,8	311,6
Pays développés	0,7	5,9	33,3	19,9
Pays en développement	19,3	42,9	211,5	265,3
Afrique	1,3	3,3	14,4	27,7
Amérique latine	7,1	11,8	68,5	67,5
Caraïbes	0,3	0,8	11,7	12,7
Asie	10,4	26,6	120,0	157,4
Océanie	0,1	0,5	0,2	0,5
Europe du Sud-Est	0,0	0,1	3,8	8,3
CEI	-	0,5	7,2	18,1

Source: Base de données de la CNUCED, www.CnuCED.org.

On remarque d'après ce tableau que la part des flux d'IDE destinée aux PED a enregistré à partir de 1982 jusqu'à 2006 une croissance remarquable pour les trois premières périodes (0.7M\$, 5.9M\$, 33.3M\$) pour atteindre entre 2004 et 2006 une forte croissance qui s'élève à un montant de 265.3M\$, soit 85% des flux destinés au monde entier.

Parmi les diverses régions des pays en développement, l'Asie enregistre la grande concentration des IDE, soit un taux de 59% de la totalité des flux destinés aux PED. L'Afrique enregistre un avancement très faible depuis les années 80 (6%) car elle a réalisé entre 2004 et 2006, un taux de

10% de la totalité des flux d'IDE destinés aux PED qui ont déjà commencé à investir dans divers pays de sud : la Chine y investit 25% de ses investissements mondiaux, l'Inde, l'Egypte et les pays pétroliers du golf arabe ont commencé à diversifier leurs investissements vers des pays du Sud⁹.

Retombées des IDE sur les pays en développement :

L'intérêt de l'IDE pour les pays hôtes ne se limite pas à l'apport d'un flux financier non générateur de dette ou à une augmentation des recettes fiscales tirées des bénéficiaires des multinationales. Cependant il est difficile d'évaluer l'ensemble des effets de l'IDE en raison de la complexité du paquet de ressources que représente une implantation étrangère, depuis la technologie, jusqu'à l'introduction de nouveaux concurrents sur le marché local.

1) La stimulation de la croissance économique :

Dans le cadre de l'école de la croissance endogène, qui souligne l'importance de l'accumulation du capital humain et du progrès technique dans le processus de développement, l'IDE est désormais perçu comme un vecteur potentiellement puissant de transfert des connaissances, dans les pays en développement, dans la mesure où l'introduction de nouveaux entrants et de nouvelles technologies, affectent la fonction de production et la diffusion de connaissances, ou la recherche et le développement (R&D), l'accumulation du capital humain et les externalités apparaissent comme des ingrédients clés de la croissance, auxquels les pays en développement peuvent accéder.

La contribution de l'IDE à la croissance peut s'opérer à deux niveaux : ¹⁰

- a) A travers l'accumulation du capital : l'IDE devrait stimuler la croissance en encourageant l'introduction de nouvelles technologies étrangères dans la fonction de production.
- b) A travers les transferts de connaissances : l'IDE devrait augmenter le stock de connaissances du pays hôte grâce à la formation de la main-d'œuvre et à l'introduction de nouvelles techniques et formes de gestion et d'organisation.

Le tableau suivant montre que les PED ont opté pour une politique de financement de leurs économies par des flux d'IDE en parallèle avec les apports d'aide publique de développement (APD) depuis longtemps. Ce nouveau type de financement ne cesse de s'accroître avec le temps.

Tableau n° 03 : Flux d'IDE et apport d'APD dans le monde pour les périodes:
(1980-1982,1990-1992,2000-2002 et 2004-2006) (Unité en Milliards de \$)

⁹ <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/cpci/cpci2007/f5-5.pdf>

¹⁰ DEMELLO J, LUIZ R, "Foreign Direct Investment-led growth: evidence from time series and panel data" Oxford Economic Papers, UK, 1999, p 134.

Région / Pays	Moyenne 1980-1982		Moyenne 1990-1992		Moyenne 2000-2002		Moyenne 2004-2006	
	IDE	APD	IDE	APD	IDE	APD	IDE	APD
Monde	20,0	27,3	49,5	53,7	255,8	46,5	311,6	54,8
Pays développés	0,7	0,9	5,9	4,1	33,3	2,8	19,9	1,2
Pays en développement	19,3	26,4	42,9	48,0	211,5	38,0	265,3	49,8
Afrique	1,3	9,9	3,3	23,8	14,4	16,6	27,7	21,9
Amérique latine	7,1	1,6	11,8	4,3	68,5	4,1	67,5	3,6
Caràibes	0,3	0,9	0,8	0,7	11,7	0,6	12,7	0,6
Asie	10,4	13,0	26,6	17,8	120,0	15,4	157,4	22,7
Océanie	0,1	0,9	0,5	1,3	0,2	1,3	0,5	0,9
Europe du Sud-Est	0,0	-0,0	0,1	0,6	3,8	2,1	8,3	1,7
CEI	-	-	0,5	1,0	7,2	3,5	18,1	2,2

Source: Base de données de la CNUCED, Rapport 2007

On remarque qu'il a atteint entre 2004 et 2006, un ratio (IDE/APD) de 9.4. Cela exprime, d'une part, l'importance de l'IDE dans la stimulation de la croissance économique pour les PED et d'autre part, la volonté de ces pays pour attirer plus d'IDE.

2) Le développement de la politique commerciale :

L'ampleur de l'impact de l'IDE sur la croissance dépendait du régime de la politique commerciale adopté, que ce soit pour la stratégie de promotion des exportations ou substitution des importations¹¹. L'impact de l'IDE sur le commerce extérieur est considéré comme fondamental pour les pays en développement, pour lesquels, il s'agit de pallier le manque des devises, sachant que la relation entre l'IDE et les échanges commerciaux internationaux sont au cœur du processus de mondialisation, ou les 40% du commerce extérieur sont des échanges intra firmes.¹²

La croissance rapide des économies asiatiques de l'Est et du SUD-EST* a montré l'importance du commerce dans la stratégie de développement, due à la politique de promotion des exportations, qui a joué un rôle primordial dans leur développement, leurs exportations manufacturées ont été multipliées par 16 entre 1977 et 1995, faisant progresser, leur part de marché mondiale de 6 % à 16 %¹³. Entre 1980-1995, l'Asie représentait 78 % de l'ensemble des exportations manufacturées des PED dont 30% concernant la technologie**, ou les produits *high-tech* représentaient 89 %¹⁴. Ces pays ont pu réaliser des économies d'échelle et de générer les devises nécessaires, pour financer leurs importations de biens et services.

¹¹ SACHWALD F & SERGE F « Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales » Agence Française de Développement, édition MAGELLAN & Cie, Paris, France, 2003, p55.

¹² ONU, le conseil économique et social " la mondialisation et les sociétés multinationales" Genève Juin 2003. p 02.

* (Hong-Kong, Singapour, Corée du Sud, Taiwan, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie)

¹³ LIPSEY R. «Affiliates of U.S. and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade», 2000, p 155.

**Pour la typologie des produits. Produits *high-tech* : chimie et pharmacie, électronique avancée, aéronautique, instruments de précision. Produits *medium-tech* : machinerie industrielle, automobiles, électronique (moyenne gamme), chimie de base. Produits *low-tech* : textile, habillement, équipements de sport, jouets, produits métalliques simples et en plastique, chaussures.

¹⁴ LIPSEY R. «Affiliates of U.S. and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade», 2000, p 156.

Des études empiriques étaient menées pour détecter l'effet de l'IDE dans la promotion des exportations. En 1995, la CNUCED a confirmé à travers un modèle simple couvrant 33 pays en développement et en décomposant les exportations selon leur intensité technologique, qu'une augmentation de 1 % de l'IDE par habitant dans un pays est associée à une hausse de 0,45 % des exportations manufacturières totales du pays et 0,78 % pour les exportations les plus intensives en technologie¹⁵. Une deuxième étude menée par Fontagné en 1999 sur 14 pays de l'OCDE a permis de constater qu'un dollar investi à l'étranger apporte environ 2 dollars d'exportations supplémentaires.¹⁶

3) Développement des entreprises nationales :

Il est admis que les externalités se diffusent par la concurrence, la formation de la main d'œuvre et le transfert technologique. La concurrence semble être le principal vecteur de transmission des externalités, dans la mesure où les FMN pénètrent des marchés ouverts. L'investissement dans le capital humain (à travers les programmes de formation interne) constitue une autre source de gain potentiel pour le pays hôte. Pour le transfert technologique s'effectue facilement au niveau des firmes multinationales. En effet, les objectifs de mise à niveau et l'efficacité des entreprises locales passent nécessairement par la mise en place de partenariats avec des firmes étrangères. Il s'agit de procéder par le biais de l'investissement direct étranger, au renouvellement de leurs technologies, d'acquérir le savoir-faire et d'introduire des outils de gestion performants pour construire des avantages concurrentiels significatifs. Les PED ont participé avec un taux de 17% dans le monde en 2005, aux opérations de fusions acquisitions des grandes entreprises. On doit signaler, à ce propos, qu'environ 38% des délocalisations entre 2002 et 2004 ont été réalisées dans les PED, notamment dans les pays d'Asie.¹⁷

Tableau n°04 : Répartition des projets de délocalisations par destinations
(Par secteurs et par groupes de pays)

	Pays en développement			Dont pays d'Asie (2)			Total (1)		
	2002	2003	2004*	2002	2003	2004*	2002	2003	2004*
BPO et ITO	50%	52%	65%	72%	78%	83%	78	106	40
Front et back office	43%	52%	62%	65%	64%	85%	183	262	95
R&D	55%	37%	29%	89%	84%	86%	326	517	243
Industrie manufacturière	29%	26%	26%	39%	51%	52%	1966	3193	1174
Total (3)	40%	36%	38%	38%	48%	52%	5699	9314	3523

* Premier trimestre seulement.

Source : Base de données de la CNUCED, Rapport 2007

¹⁵ CNUCED, rapport 1999, p 247.

¹⁶ Fontagné L & Pagot M « Investissement direct à l'étranger et le commerce international : Sont-ils complémentaires ou substituables », OCDE, 1999, p 05.

¹⁷ <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/cpci/cpci2007/f5-5.pdf>

a) Changement du mode de gestion :

Les rachats d'entreprises locales par des firmes multinationales entraînent des changements de mode de gestion puisque les FMN imposent leurs propres stratégies, et leurs principes de gestion aux entreprises qu'elles acquièrent, ou un certain nombre de cadres étrangers sont désormais détachés sur place. Dans le cas de la privatisation des entreprises étatiques, les expériences à cet égard, comme le cas des pays de l'Europe de l'Est, ont été largement positives en matière de changement du mode de gouvernance et de management. A cet effet la participation des firmes multinationales aux opérations de privatisation avait systématiquement amélioré l'efficacité des entreprises achetées¹⁸.

b) Création de la concurrence :

Depuis les années 90, le paysage international des entreprises est remodelé, par une vague de fusions et d'acquisitions. Plusieurs travaux empiriques ont expliqué que l'effet de l'IDE sur la concentration des marchés des pays d'accueil est plus puissant dans les PED que dans les économies plus matures¹⁹. Par ailleurs, l'arrivée des FMN risque aussi d'intensifier les pressions de la concurrence sur le marché local, cela peut causer la fermeture des entreprises les plus faibles.

c) Augmentation de la productivité :

Il est impératif que la population ait un certain niveau minimum d'instruction pour qu'un pays puisse à la fois attirer l'IDE et exploiter pleinement les retombées des FMN sur le plan du capital humain. Selon Lucas, les rendements de l'IDE sont plus importants là, où la main d'œuvre est la mieux formée et les infrastructures les plus développées²⁰. La littérature théorique parle aussi des effets externes positifs sur le capital humain, En apportant de nouvelles méthodes de management, la compétence du personnel local s'améliore. Cela encourage la concurrence interne, en poussant les entreprises locales à améliorer leurs productivités générales des facteurs (PGF*). Des études empiriques** ont confirmé la progression de la productivité des firmes locales à l'arrivée des FMN. Selon ces études, la république Tchèque a pu séduire largement les investisseurs étrangers en réalisant un taux élevé de croissance relatif à la PGF dans les entreprises à participation étrangère²¹. Selon Ritchie, les FMN influencent sur la formation de ce qu'il appelle le « capital

¹⁸ BENKO G «Les chemins du développement régional : du global au local », sans pays, ni année, p27.

¹⁹ Idem, p 83.

²⁰ Mishra D, Mody A, Murshid AP, « flux de capitaux privés et croissance » Finances et développement 2001.

²¹ DJANKOV S & B. HOEKMAN « Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises » World Bank Economic Review, Vol. 14, 2000, p 49-64.

* PGF = Production/quantité de facteurs (K+W+CI) = progrès technique

** Il s'agit des études de : CAVES sur le secteur manufacturé en Australie (1974), GLOBERMAN au Canada (1979), BLOMSTROM et WOLF au Mexique (1994), CHUANG et LIN à Taiwan (1999).

technique intellectuel », c'est-à-dire la connaissance et les qualifications des managers, ingénieurs, scientifiques et techniciens dans l'économie locale car elles investissent plus dans la formation²².

Plusieurs FMN ont opté pour la formation de leurs personnels dans les PED. Motorola, Siemens et Xerox ont mis en place des instituts en Chine pour la formation du personnel local des entreprises, partenaires et fournisseurs nationaux, or Harvard a établi plusieurs liens avec les centres de recherche en Amérique du Sud, et les plus importantes écoles de commerce canadiennes sont actives en Chine²³.

Tableau 5 : Répartition des emplois délocalisés par destinations
(Par secteurs et par régions groupes de pays)

	Pays en développement			Dont pays d'Asie (2)			Total (1)		
	2002	2003	2004*	2002	2003	2004*	2002	2003	2004*
BPO et ITO	71%	62%	88%	93%	89%	99%	29173	30658	14200
Front et back office	56%	61%	80%	87%	80%	97%	42794	70687	21711
R&D	71%	77%	74%	94%	75%	96%	36372	42938	22920
Industrie manufacturière	78%	75%	87%	44%	44%	27%	323125	260949	144556
Total (3)	71%	68%	77%	47%	52%	43%	496604	470828	210367

* Premier trimestre seulement.

Source: Base de données de la CNUCED, Rapport 2007

d) Transfert de la technologie et les effets d'apprentissage :

Les FMN possèdent une bonne partie avancée de technologie au monde entier, d'ailleurs, c'est au sein de ces firmes, que s'effectue la grande partie du transfert de technologie, dont l'implantation représente un substitut ou un complément au développement en matière de recherche pour de nombreux PED, n'ayant pas un avantage technologique. Le capital technologique des entreprises locales peut donc s'améliorer lorsque les FMN prennent pied sur le marché local, ou elles fournissent une assistance technique et forment des travailleurs y compris des cadres qui seront peut être ultérieurement recrutés par les entreprises locales. Plusieurs FMN aident les fournisseurs locaux à l'achat des matières premières et biens intermédiaires et à moderniser les installations de production. La diffusion de la technologie peut être aussi délibérée, par exemple, lorsque la filiale cède une licence à une entreprise locale. Plusieurs travaux empiriques²⁴ qui ont tenté de montrer la relation entre l'IDE, la diffusion technologique et la croissance économique des pays hôtes, indiquent que dans les cinq premières années de leur commercialisation, la nouvelle technologie se

²² LIPSEY.R & F. SJOHOLM « Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing », NBER WP N° W8299, 2001, p 113.

²³ CNUCED, World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and Workplace, 1994, p. 215.

²⁴ BLOMSTROM M, GLOBERMAN S, Kokko A, " The determinants of host country spillovers from Foreign Direct Investment " CEPR, paper, 2350, 2000, p 52.

diffuse à l'étranger, essentiellement par le biais des filiales des FMN, à titre d'exemple, les IDE américains ont aidé en Asie, les firmes locales à accumuler un savoir-faire et à améliorer la qualité de leurs produits à l'exportation, dans la machinerie et le matériel électrique et électronique²⁵.

III. Obstacles et Enjeux limitant les retombées de l'IDE :

Il se trouve qu'il existe des obstacles et des enjeux qui limitent les retombées de l'IDE sur les PED.

1. Les obstacles :

Les pays en développement ont appelées à surmonter certains obstacles fondamentaux qui limitent ses externalités.

a) Le régime commercial :

Le régime commercial peut influencer les retombées de l'IDE par la distorsion commerciale (droits de douanes élevés), c'est pourquoi l'IDE attiré et axé vers des marchés intérieurs protégés, n'est pas compétitif quand il s'agit de produire pour l'exportation. Les FMN auront alors tendance à ne transférer que les technologies nécessaires à la production vu l'absence de concurrence sur le marché extérieur. L'ampleur et l'efficacité des flux d'IDE dans l'évolution de la croissance économique seront plus grandes dans les pays qui poursuivent une stratégie de promotion des exportations que dans les pays ayant adopté un régime commercial protégé²⁶

b) Le faible niveau de capital humain :

Le capital humain joue un rôle important dans l'attraction des IDE, car l'existence d'aptitudes technologiques et d'un stock de capital humain, conditionne l'assimilation du savoir-faire développé ailleurs. Le stock de capital humain est essentiel pour déterminer l'amplitude des effets de l'IDE sur la croissance des pays qui disposent un niveau de capital humain très faible. Les pays hôtes doivent disposer d'un stock minimal de capital humain et de savoir-faire, qui permet l'assimilation de technologies étrangères. Sans une politique d'amélioration de la qualification de la main d'œuvre, les pays du Sud Est Asiatique, n'auraient pas été en mesure de bénéficier des transferts de technologies des FMN²⁷. Lorsque persiste un important "écart de savoir" entre les investisseurs étrangers et le reste de l'économie d'accueil, on n'a plus de chances d'enregistrer de retombées significatives.

c) L'écart technologique :

²⁵ SACHWALD F & PERRIN S, Op.Cit, p53.

²⁶ BHAGWATI, J.N « **Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes** » Vol. 1, Studies in International Economic Relations n°10, NBER, New York, USA, 1978, p 45.

²⁷ AUBIN C, BERDOT JP, GOYEAU D & LÉONARD J « **Le rôle des effets de change sur l'investissement direct étranger : Analyse comparative des investissements américains et européens dans les PECOS** », Colloque international « les nouvelles frontières de l'Union Européenne » 16/17 mars 2005, Marrakech (Maroc), p77.

Lorsque le niveau technologique absolu du pays d'accueil est faible, les entreprises locales ont peu de chances de pouvoir absorber les technologies étrangères. Le volume et la nature de la technologie transférée sont en grande partie influencés par le niveau de compétitivité du pays d'accueil qui possède une base technologique endogène qui ne demande qu'à être stimulée.

Cantwell²⁸ a constaté après l'examen des entreprises locales à la présence des firmes américaines dans le marché européen entre 1955 et 1975, que l'impact positif le plus important sur la technologie locale est observé dans les firmes qui ont une grande tradition technologique, les effets externes sont une fonction croissante de l'écart technologique²⁹. Dans les pays à faible capacité technologique, l'existence des FMN peut développer l'apprentissage local et la concurrence peut obliger les entreprises locales à utiliser des technologies avancées, notons que pour ces pays à retard technologique, l'accumulation de capital humain et le développement des activités d'apprentissage sont indispensables pour qu'ils bénéficient au mieux des retombées positives des flux d'IDE sur la croissance.

d) L'absence de la protection de la propriété intellectuelle et industrielle :

L'existence d'une faible protection des droits de propriété intellectuelle et industrielle (DPI), dans certains pays ou les entreprises locales sont plus susceptibles de ne pas respecter les contrats de licence pour concurrencer directement le propriétaire d'une technologie, constitue un obstacle qui détourne les firmes multinationales vers d'autres territoires qui respectent la propriété intellectuelle et industrielle. Une enquête auprès des multinationales européennes présentes en Chine souligne aussi que la faible protection intellectuelle constitue un obstacle important à la localisation d'activités dans un pays étranger³⁰

2. Enjeux :

Il s'agit principalement de l'enjeu environnemental qui prend beaucoup de préoccupation dans la communauté internationale.

a) Environnement et le risque du « dumping environnemental » :

La multiplication des échanges mondiaux entraîne, par les carburants utilisés, une pollution supplémentaire de la terre, concernant les transports de la mer (maritime), l'atmosphère (aérien), et la terre (terrestre). La pollution des mers est provoquée par les bateaux de transports qui pratiquent le dégazage en mer, pour éviter les coûts élevés de nettoyage. Le transport de matières

²⁸ CANTWELL, J. A. « **Technological Innovation and Multinational corporations** » Oxford, UK, 1999.

²⁹ BLOMSTROM, M & E. WOLFF « **Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico** » in W. BAUMOL, R. NELSON & E. WOLFF, *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*, Oxford: Oxford University Press, UK, 1994.

³⁰ BENNETT D, X. LIU, D. PARKER, F. STEWARD & K. VAIDYA « **Technology Transfer to China, A Study of Strategy in 20 EU Industrial Companies** » *International Journal of Technology Management*, 2001, p 151.

dangereuses, notamment le pétrole, a produit un nombre de catastrophes ayant gravement nuit à la nature. En général, le transport représente 27 % des émissions de gaz polluants dans le monde, mais la plus grosse partie de cette pollution vient des transports personnels (automobile) où les livraisons de marchandises s'effectuent par camions sur de courtes distances³¹.

Depuis une trentaine d'années, les pays développés ont mis en place des législations environnementales contraignantes vis à vis des entreprises, qui ont délocalisé leurs activités dans des pays ayant des normes environnementales moins contraignantes. En 1988, W.J. Baumol et W.E. Oates ont tenté de décrire cela en comparant un pays riche appliquant une réglementation contraignante et un pays pauvre aux normes environnementales laxistes. Ils ont conclu que les industries polluantes se délocaliseraient dans le pays pauvre et que celui-ci avait donc intérêt à pratiquer un « dumping environnemental »³². La production des produits dans le pays sans normes qui est moins coûteuse, provoque une hausse pollution par la multiplication de la demande de ce produit, qui incite les pays pauvres à conserver des normes laxistes pour qu'ils réalisent plus de gains. Des études plus tardives ont pu par exemple remarquer la délocalisation des productions de solvants (production hautement nuisible à la qualité de l'air) dans les villes à la frontière américaine mexicaine, du fait de la souplesse de la réglementation sur la qualité de l'air au Mexique comparativement aux USA³³. Une autre étude menée en 1998 par la Banque Mondiale a constaté en 1992, que parmi les 45 % des investissements américains à l'étranger qui se faisaient vers des pays en développement, 2,25 % concernaient des industries polluantes (pétrole, gaz et produits chimiques)³⁴.

b) Dégradation des termes d'échange :

La valeur des produits qu'exportent les pays pauvres (notamment en matières premières) serait en baisse comparativement à celle des productions industrielles et technologiques des pays riches. A long terme, ce phénomène appauvrirait les pays pauvres et les contraindrait à une surexploitation de leurs ressources naturelles au détriment de la logique du développement durable. Pour d'autres la croissance économique induite par la libéralisation des échanges permet à :³⁵

- Enrichir les citoyens qui deviendraient alors davantage soucieux de l'environnement qui est considéré comme un bien de luxe (de fait les réglementations environnementales sont bien plus contraignantes dans les pays riches démocratiques.

³¹ http://fr.wikipedia.org/wiki/Effets_de_la_mondialisation_sur_l'environnement

³² http://fr.wikipedia.org/wiki/Effets_de_la_mondialisation_sur_l'environnement

³³ Idem.

³⁴ Banque mondiale, **rapport d'investissement direct étranger**, 1999, p 23.

³⁵ http://fr.wikipedia.org/wiki/Effets_de_la_mondialisation_sur_l'environnement

- Dégager des suppléments de revenus susceptibles d'être alloués à la protection de l'environnement.
- Découvrir de nouvelles technologies susceptibles de permettre une meilleure utilisation des ressources naturelles.
- Réclamer par les entreprises des mesures visant à protéger un environnement nécessaire à la bonne marche de leurs activités.

Conclusion

Pour les PED, l'attractivité des IDE peut constituer un moteur de croissance et de développement durable et facilite l'insertion dans l'économie mondiale, si ces pays exploitent bien l'arrivée des FMN. Pour cela, toute politique d'attractivité territoriale doit, s'évertuer à conjuguer les avantages nationaux, à la crédibilité et à la lisibilité du climat d'investissement.

Les enquêtes de la banque mondiale montrent que pour les firmes multinationales, les coûts liés aux difficultés d'exécution des contrats, aux délits, à la corruption et à la réglementation, et au manque de fiabilité des équipements d'infrastructure, peuvent représenter plus de 25 % de leur chiffre d'affaires, soit plus de trois fois le montant des impôts qu'elles versent à l'état³⁶.

Dans ce sens, l'amélioration de la bonne gouvernance, un cadre réglementaire crédible et transparent, la primauté du droit et la stabilité politique et sociale, sont autant d'éléments indispensables pour créer un climat favorable à l'investissement direct étranger. Notons que les firmes ne réagissent pas uniquement aux politiques officielles, elles jugent la façon dont ces politiques seront effectivement appliquées.

Enfin, les pays en développement ne devront avoir aucun mal à attirer davantage l'investissement direct étranger s'ils parviennent à surmonter certains obstacles qui ralentissent les réformes économiques et à exploiter les potentiels, au contraire ils doivent s'investir beaucoup plus dans l'amélioration du climat des affaires, en mettant en place une véritable politique de promotion des IDE, pour y profiter de ses différentes retombées.

Bibliographie :

- 1- AUBIN C, BERDOT JP, GOYEAU D & LÉONARD J « **Le rôle des effets de change sur l'investissement direct étranger : Analyse comparative des investissements américains et européens dans les PECOS** », Colloque international « les nouvelles frontières de l'Union Européenne » 16-17/03/2005, Marrakech, Maroc.

³⁶ Banque mondiale «Pour un meilleur climat d'investissement pour tous», Op.Cit, p 13.

- 2- Banque mondiale, **rapport d'investissement**, 1999.
- 3- BENKO G «**Les chemins du développement régional : du global au local** », sans pays, ni année.
- 4- BLOMSTROM M, GLOBERMAN S, Kokko A, “ **The determinants of host country spillovers from Foreign Direct Investment**” CEPR, France, 2000.
- 5- BENNETT D, X. LIU, D. PARKER, F. STEWARD & K. VAIDYA « **Technology Transfer to China, A Study of Strategy in 20 EU Industrial Companies** » International Journal of Technology Management, 2001.
- 6- BHAGWATI, J.N « **Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes**» Vol. 1, Studies in International, economic relations n° 10, NBER, New York, USA, 1978.
- 7- BLOMSTROM, M & E. WOLFF « **Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico**» in W. BAUMOL, R. NELSON & E. WOLFF, **Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence**, Oxford: Oxford University Press, UK, 1994.
- 8- CANTWELL, J. A “**Technological Innovation and Multinational, corporations**” Oxford, UK, 1999.
- 9- CNUCED, base de données, rapport 2007
- 10- CNUCED, **World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and Workplace**, 1994
- 11- DEMELLO J, LUIZ R, “**Foreign Direct Investment-led growth: evidence from time series and panel data**” Oxford Economic Papers, UK, 1999.
- 12- DJANKOV S & B. HOEKMAN « **Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises** » World Bank Economic Review, Vol. 14, 2000.
- 13- FONTAGNE. L & PAGOT M « **Investissement direct à l'étranger et le commerce international : Sont-ils complémentaires ou substituables** », OCDE, 1999.
- 14- LIPSEY R. «**Affiliates of U.S. and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade**», 2000.
- 15- LIPSEY.R & F. SJOHOLM « **Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing**”, NBER WP N° W8299, 2001
- 16- MAZEROLLE F « **Investissements internationaux** », pas d'édition, France.2007
- 17- MISHRA D, MODY A & MURSHID AP, « **flux de capitaux privés et croissance**» Finances et développement 2001.
- 18- MUCCHIELLI.J.L. & MAYER.T « **Economie internationale** », éditions Dalloz, Paris, France 2005.
- 19- OCDE «**Définition de référence pour les investissements directs internationaux** » Paris, 3^{ème} édition 1995, p 07.
- 20- ONU, le conseil économique et social” **la mondialisation et les sociétés multinationales**” Genève Juin 2003.
- 21- SACHWALD F & PERRIN S « **Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales** » Agence Française de développement, Édition MAGELLAN & Cie, Paris, France, 2003

Biblio net :

- 1- Base de données de la CNUCED, www.Cnuced.org
- 2- <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/cpci/cpci2007/f5-5.pdf>
- 3- http://fr.wikipedia.org/wiki/Effets_de_la_mondialisation_sur_l'environnement