

# ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

RESTRICTED  
WT/WGTI/M/7  
27 janvier 1999

(99-0277)

## Groupe de travail des liens entre commerce et investissement

### RAPPORT DE LA RÉUNION DES 25 ET 26 NOVEMBRE 1998

#### Note du Secrétariat

1. Le Groupe de travail des liens entre commerce et investissement a tenu sa septième réunion les 25 et 26 novembre 1998 sous la présidence de M. l'Ambassadeur Krirk-Krai Jirapaet.

2. Les questions inscrites à l'ordre du jour de la réunion étaient les suivantes: A) Poursuite de l'examen des points I-IV de la Liste des questions proposées pour examen; B) Demandes de statut d'observateur présentées par des organisations internationales intergouvernementales; et C) Rapport du Groupe au Conseil général.

A. POURSUITE DE L'EXAMEN DES POINTS I-IV DE LA LIS

B. TE DES QUESTIONS PROPOSÉES POUR EXAMEN

#### Incidence des liens entre commerce et investissement sur le développement et la croissance économique (point I de la Liste des questions proposées pour examen)

3. Le Président a fait état d'une note du Secrétariat récemment distribuée et intitulée "The Effects of Foreign Direct Investment on Development: Technology and other Know-How Transfers and Spillovers" (WT/WGTI/W/65).

4. Le représentant du Secrétariat a expliqué que cette note était une révision de la note informelle préliminaire, qui avait été diffusée en septembre (job n° 5229) et qui avait été enrichie de discussions plus nourries sur les études empiriques réalisées sur différents types d'effets secondaires de l'investissement étranger direct ("IED"), comme il était illustré à la section C de la note. La note devait faire partie d'une étude plus vaste sur les effets de l'IED sur le développement que le Secrétariat menait en réponse à une demande faite par le Groupe de travail (WT/WGTI/M/5, paragraphe 12).

5. Le représentant des Philippines, parlant au nom des pays de l'ANASE Membres de l'OMC, a dit que la note (job n° 5229) traitait de façon équilibrée des effets secondaires pouvant découler de l'IED. Sa délégation partageait l'opinion exprimée dans cette note voulant que les effets indirects de l'IED sur le développement qui découlaient de la diffusion de la technologie et d'autres formes de savoir étaient plus importants que les effets directs de l'IED, et qu'il fallait tenir compte non seulement du transfert réel de technologie, mais aussi de la diffusion de meilleures pratiques de gestion et de la contribution que l'IED pouvait apporter pour intensifier la concurrence sur les marchés du pays d'accueil. Il était justifié de mettre l'accent sur les effets secondaires de l'IED lié à la technologie compte tenu du fait que la majorité de l'IED était effectué par un petit nombre de pays développés ayant joué un rôle décisif dans la production de technologies et que les entreprises multinationales dans ces pays dominaient la demande et l'utilisation de technologies. En outre, il avait été démontré que les accords officiels de transferts technologiques n'étaient pas un outil important à l'aide duquel de nouvelles technologies de pointe pouvaient être diffusées. Les effets positifs globaux de l'IED lié à la

technologie étaient indéniables, qu'ils se produisent à l'aide de transferts officiels, de la concession de licences ou des effets de ruissellement, de "contagion" ou de démonstration. L'importance, qu'avait fait ressortir la note informelle, du niveau de développement, du niveau de capacités technologiques locales et du degré de concurrence sur les marchés pour qu'un pays d'accueil puisse tirer parti des retombées de l'IED était une question qu'il ne fallait pas perdre de vue au moment d'examiner les répercussions de l'IED sur le développement. À cet égard, l'intervenant a proposé que soient étudiées en outre les circonstances dans lesquelles les pays en développement, où les entreprises nationales étaient parfois incapables de faire face à l'innovation et à la concurrence manifestées par les entreprises multinationales, avaient bénéficié des retombées technologiques. Cela permettrait au Groupe de travail d'étudier les moyens à l'aide desquels les liens entre les entreprises multinationales et les entreprises nationales pourraient être renforcés, entre autres, grâce au perfectionnement des ressources humaines de sorte à accroître la capacité des entreprises nationales à absorber les divers effets secondaires associés à l'IED.

6. La représentante du Mexique a mis en évidence les conclusions tirées dans la note (job n° 5229), selon lesquelles les effets positifs de l'IED, par le truchement des retombées technologiques, variaient selon les caractéristiques et les politiques des pays d'accueil, et selon lesquelles l'existence d'un environnement concurrentiel et de capacités locales dans le domaine technologique était particulièrement importante pour en tirer parti. Cela confirmait que la meilleure façon de maximiser les avantages de l'IED consistait à adopter des mesures générales visant à améliorer l'environnement réglementaire et économique au moyen de l'intensification de la concurrence et de l'accroissement des compétences des ressources humaines et de la capacité technologique. Si le cadre d'ensemble de l'activité économique était solide, l'IED avait pour effet d'accroître la concurrence dans les pays d'accueil et de contribuer à la diffusion de la technologie et au perfectionnement des ressources humaines. De ce fait, il existait une étroite complémentarité entre les effets indirects de l'IED et les caractéristiques et politiques des pays d'accueil dans leur contribution respective au développement technologique. Les conclusions tirées dans cette note allaient de pair avec l'opinion exprimée par le Groupe de travail selon laquelle il existait des liens d'appui mutuel entre la libéralisation des politiques en matière d'IED et l'application des politiques de la concurrence.

7. Le représentant du Venezuela a dit que s'imposait un examen plus approfondi des liens entre les mécanismes de transfert et de diffusion de la technologie et le rôle de certains types d'incitations et de prescriptions de résultat, et que ces liens devraient être examinés à la lumière des imperfections des marchés de la technologie. L'expérience avait montré que les entreprises multinationales étaient tout à fait capables d'exercer leurs activités dans un environnement où des prescriptions de résultat compatibles avec le marché étaient utilisées pour maximiser les retombées technologiques, en particulier lorsque de telles prescriptions n'avaient aucun rapport avec la technologie à laquelle ces entreprises avaient recours pour exercer leur activité principale. En conséquence, le bien-fondé de l'interdiction contenue dans plusieurs accords d'investissement et dans le projet d'Accord multilatéral sur l'investissement concernant les prescriptions de résultat relatives aux transferts de technologie et à la promotion des activités de recherche et développement dans les pays d'accueil était discutable. L'expérience d'un certain nombre de pays avait montré qu'il était possible de promouvoir les transferts de technologie en utilisant des incitations et des prescriptions de résultat axées sur le marché et qui n'impliquaient, en aucune façon, l'expropriation de technologies. Pour comprendre le rôle principal de ce type de prescriptions et d'incitations, il était essentiel de tenir compte du fait que les marchés de la technologie ne correspondaient pas au modèle de concurrence parfaite, mais qu'ils se caractérisaient généralement par l'existence d'un équilibre oligopolistique et de barrières à l'entrée de petites et moyennes entreprises. Cela nécessitait l'application de mesures d'établissement d'un équilibre grâce auquel de telles entreprises pouvaient négocier sur un pied d'égalité des accords de transferts de technologie ou former des alliances avec d'autres entreprises. Les investissements des entreprises multinationales n'étaient pas seulement motivés par la maximisation des bénéfices à l'égard d'un seul investissement, mais aussi par des considérations stratégiques relativement à la maximisation des bénéfices dans une perspective plus globale. Ce comportement stratégique était illustré par le fait que,

même s'il était possible pour une entreprise multinationale d'acheter des intrants dans un marché local, elle préférerait plutôt utiliser des intrants fabriqués dans des installations de production qu'elle possédait dans d'autres marchés pour protéger sa position dominante sur le marché. L'existence de ce type de comportement stratégique dans un contexte d'équilibre oligopolistique exigeait l'application de mesures axées sur le marché pour promouvoir la création de liens avec les fournisseurs nationaux et pour effectuer des transferts de technologie.

8. Le représentant des Communautés européennes a fait observer que, si les entreprises multinationales avaient tendance à garder le contrôle sur la technologie à laquelle elles avaient recours pour exercer leur activité principale, c'était parce qu'elles craignaient que le transfert de cette technologie ait des effets négatifs sur leur position concurrentielle. Il était donc difficile de voir comment l'application d'incitations et de prescriptions de résultat pourraient les rassurer. D'autre part, si le transfert d'autres types de technologies était logique sur le plan commercial, l'application de telles mesures était inutile.

9. Répondant à cette observation, le représentant du Venezuela a indiqué qu'il n'était pas possible de montrer *ex ante* dans quelles circonstances il était nécessaire d'appliquer des incitations ou des prescriptions de résultat pour promouvoir les transferts de technologie, mais qu'il était possible de montrer que ces mesures ne perturbaient pas le marché dans un environnement oligopolistique. L'identification des politiques axées sur le marché visant à promouvoir les transferts de technologie était une tâche importante à laquelle le Groupe de travail pourrait contribuer activement pour, d'une part, aider les pays développés et les pays en développement à trouver un terrain d'entente et pour, d'autre part, donner suite à bon nombre des préoccupations soulevées par ses membres concernant les effets de l'IED sur le développement.

10. Le Groupe de travail a pris note des déclarations.

Liens économiques entre commerce et investissement (point II de la Liste des questions proposées pour examen)

11. Des déclarations ont été faites, d'une part, sur les incitations à l'investissement et les prescriptions de résultat et, d'autre part, sur les liens entre investissement et politique de la concurrence. En outre, le Groupe de travail a entendu une déclaration du représentant de la CNUCED sur le *World Investment Report 1998*.

*Incitations à l'investissement et prescriptions de résultat*

12. Présentant une communication écrite distribuée sous la cote WT/WGTI/W/64, la représentante du Mexique a mentionné qu'il était souvent soutenu que les incitations fiscales à l'investissement étaient un moyen utile d'augmenter la compétitivité des pays d'accueil, de favoriser le développement régional, de corriger les imperfections du marché et d'absorber les externalités positives associées à l'IED, mais que dans la plupart des cas le recours à des incitations fiscales constituait un "optimum de second rang", car il existait des solutions de rechange plus efficaces pour atteindre les objectifs visés. Par exemple, il était plus efficace d'atteindre les objectifs de développement régional en consacrant des dépenses plus importantes à l'amélioration du capital physique et des ressources humaines de la région. Lorsque les incitations étaient accordées pour compenser les distorsions, la solution optimale consistait, de toute évidence, à réformer la réglementation pertinente. L'utilisation d'incitations destinées à absorber les externalités positives associées à l'investissement étranger rendait difficile le calcul des externalités et la détermination du niveau approprié des incitations, et soulevait le risque que ces incitations génèrent des coûts supérieurs aux bénéfices, notamment dans les cas où divers pays se faisaient concurrence pour attirer un projet d'investissement précis. Pour résumer, dans la plupart des cas, l'utilisation d'incitations fiscales ne se justifiait ni par des critères d'efficacité ni par des critères d'équité et la meilleure ligne

de conduite était de corriger, plutôt que de compenser, les imperfections structurelles ou réglementaires. D'autre part, les incitations fiscales occasionnaient des coûts élevés et des distorsions importantes. Étant donné que les études empiriques avaient montré que les décisions relatives à l'investissement étaient souvent prises indépendamment de la disponibilité d'incitations fiscales, l'octroi de telles incitations entraînait des coûts inutiles. De plus, lorsque les incitations fiscales étaient un facteur déterminant dans la décision d'investir, il y avait le risque que les investisseurs qui bénéficiaient d'incitations temporaires cherchent à les obtenir à titre permanent. De même, si les incitations fiscales étaient exclusivement destinées aux investisseurs étrangers, les entreprises nationales tenteraient d'obtenir des avantages similaires. Les autres effets négatifs importants engendrés par les incitations fiscales découlaient de la diminution de l'assiette de l'impôt, qui était elle-même provoquée par la concurrence entre pays et entre les différents niveaux d'administration des pays, des distorsions dans l'activité économique attribuables au fait que les incitations fiscales accordées dans certains secteurs équivalaient à une taxe dans d'autres secteurs, et des distorsions dans les structures du commerce international. Au sujet de ce dernier point, l'intervenante a souligné que les incitations fiscales avaient des effets à la fois indirects et directs sur le commerce international. Les effets indirects découlaient de l'impact des incitations fiscales sur les flux d'IED. Étant donné les liens étroits entre le commerce et l'investissement, les incitations fiscales qui entraînaient une affectation inefficace de l'investissement, provoquaient aussi des distorsions dans les structures du commerce international. Comme tous les pays n'avaient pas les ressources financières nécessaires pour participer à la course à l'IED, l'utilisation d'incitations fiscales s'était traduite par un détournement des courants d'investissements et d'échanges, au bénéfice des pays qui avaient les moyens d'accorder ces incitations. Les incitations fiscales pouvaient aussi avoir un effet direct sur le commerce international lorsqu'elles avaient pour but d'influer sur la latitude opérationnelle, par exemple les incitations fiscales liées à la production destinée à l'exportation. Les effets sur le commerce de ces incitations fiscales étaient semblables aux effets entraînés par les prescriptions de résultat. De fait, ces deux types de mesures étaient souvent appliqués ensemble.

13. Le représentant de la République dominicaine a affirmé que, pour attirer l'IED, il était d'abord essentiel d'appliquer des mesures pour résoudre les problèmes structurels de l'économie, bien que ces mesures nécessitent souvent du temps et exigent la prise de décisions politiques difficiles. Il a souligné la nécessité d'analyser la question de l'utilisation d'incitations fiscales dans une perspective historique appropriée, une mesure particulièrement utile pour connaître les conséquences des incitations sur le développement. Même s'il était recommandé de s'en remettre à des instruments pertinents de l'OMC tels que l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires et l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, cette question devait aussi être examinée à la lumière des droits des pays en développement Membres en vertu des dispositions de la Partie IV du GATT. La perspective historique était essentielle pour comprendre le rôle positif que les incitations pouvaient jouer dans le processus de diversification économique des pays en développement, où la colonisation s'était souvent traduite par une spécialisation dans une gamme limitée de produits. À cet égard, l'intervenant a mentionné l'expérience positive que la République dominicaine a retirée de l'octroi d'incitations à l'investissement dans le cadre des zones franches, lequel s'est traduit par une hausse et une diversification importantes des exportations et par la création d'emplois. L'importance des incitations était montrée non seulement par leur utilisation généralisée dans les pays en développement, mais aussi par le fait que bon nombre de pays développés étaient parvenus à se développer grâce à de bonnes politiques en matière d'incitations, et par le fait qu'ils continuaient à utiliser les incitations, par exemple dans le cadre des programmes de développement local et régional. La note du Secrétariat distribuée sous la cote WT/WGTI/W/56 montrait amplement l'importance du rôle des incitations en tant qu'instrument efficace de développement, car elles avaient permis à des pays de diversifier leur capacité d'exportation et de mieux s'intégrer aux marchés internationaux. Étant donné la valeur des incitations comme instrument efficace de développement axé sur le marché, il était justifié d'agir avec prudence en ce qui a trait aux initiatives éventuelles de l'OMC.

14. Le représentant des Communautés européennes a dit qu'il souscrivait à l'idée que les incitations à l'investissement n'étaient pas un élément déterminant dans le choix du lieu d'investissement. Cela ne signifiait cependant pas qu'elles n'avaient pas d'effets. L'expérience montrait qu'elles produisaient de nombreux effets négatifs de distorsion sur les courants d'investissements et d'échanges. L'efficacité des règles existantes de l'OMC sur les subventions à remédier aux effets de distorsion qu'avaient les subventions était limitée. Ces règles n'entraient en jeu qu'une fois que les marchandises commençaient à être échangées, mais elles ne réussissaient pas à remédier au problème découlant du fait que les incitations créaient des investissements non rentables. L'intervenant a en outre souligné que la première solution pour les pays qui souhaitaient attirer l'investissement consistait à améliorer l'environnement réglementaire et économique, ce qui était également important pour stimuler l'investissement au pays. En ce qui concerne, par exemple, les incitations accordées en vue d'atteindre les objectifs de développement régional, la meilleure politique consistait à renforcer l'infrastructure générale de la réglementation et de l'économie dans certaines régions. Il fallait cependant admettre que cela n'était pas toujours possible à court terme. Il était donc compréhensible que les pouvoirs publics prennent souvent la décision de subventionner l'implantation d'entreprises dans des régions particulières. Il ne fallait cependant pas perdre de vue qu'il s'agissait là d'un optimum de second rang et que, indépendamment des objectifs sociaux importants que pouvait permettre de réaliser l'octroi de ces incitations, leur utilisation engendrait inévitablement des coûts sur le plan de l'efficacité économique.

15. Le représentant des Philippines, parlant au nom des pays de l'ANASE Membres de l'OMC, a évoqué le point dans la note du Secrétariat distribuée sous la cote WT/WGTI/W/56 selon lequel il ne semblait pas y avoir beaucoup de preuves systématiques des effets qu'avaient les incitations et les prescriptions de résultat sur le commerce international en raison de graves problèmes de données, et selon lequel les enquêtes par entrevue étaient nettement inférieures à l'analyse statistique systématique. À la lumière de ces limites importantes, aucune conclusion nette ne pouvait être tirée sur cette question. Sa délégation considérait que les arguments opposés au recours aux incitations ne diminuaient en rien leur utilité comme instrument de la politique de développement, et il restait que les incitations pouvaient aider à attirer des investissements générateurs de croissance, de revenus et d'emplois. Pour appuyer cette opinion, l'intervenant s'est reporté à une étude empirique qui montrait que, dans le cas des Philippines, les entrées de capitaux associées à l'investissement étranger réalisé par des entreprises auxquelles avaient été accordées des incitations à l'investissement étaient 27 fois supérieures au montant des incitations octroyées. D'autres pays avaient tiré des avantages d'une ampleur similaire. Bon nombre des problèmes dont on prétendait qu'ils découlaient du recours aux incitations pouvaient être réglés en renforçant les capacités administratives des pays d'accueil. L'intervenant a rappelé que les opinions exprimées par certaines délégations semblaient souffrir d'une contradiction interne puisqu'il était dit, d'une part, que les incitations à l'investissement faussaient souvent les courants d'investissement et d'échanges, et, de l'autre, qu'elles ne jouaient pas un rôle déterminant dans le choix du lieu d'investissement. En ce qui concerne la note du Secrétariat distribuée sous la cote WT/WGTI/W/56, le représentant a également signalé que les stratégies de promotion des investissements de chaque pays différaient essentiellement au niveau du choix des incitations. Les pays en développement recouraient principalement à des instruments fiscaux, tels que des trêves fiscales, alors que les pays développés faisaient surtout appel à des incitations financières, notamment des subventions en espèces. Comme il était mentionné dans cette note, cela était vraisemblablement dû aux écarts de richesse, car les pays développés pouvaient se permettre de verser des subventions initiales pour financer une partie de l'investissement alors que les pays en développement n'avaient au mieux que les moyens d'alléger le fardeau fiscal *ex post*. Ces différences relatives au type d'incitations accordées constituaient un élément important de tout examen se rapportant à la dimension développement. L'intervenant a insisté sur l'importance de prêter une attention particulière à l'octroi d'incitations à tous les niveaux d'administration, y compris les administrations régionales et locales. Quant aux prescriptions de résultat, il était d'avis que l'analyse présentée dans la note du Secrétariat aurait pu être menée dans une optique plus dynamique et en tenant compte du fait que les prescriptions de résultat étaient *a priori* connues de l'investisseur et/ou

du pays d'origine. Par conséquent, lorsque l'investisseur décidait de procéder à un projet d'investissement, en sachant qu'il y avait des prescriptions de résultat associées au projet, cela signifiait que le projet était viable malgré les prescriptions de résultat. Les prescriptions de résultat, qui étaient appliquées dans les paramètres des règles en vigueur de l'OMC, constituaient, comme les incitations à l'investissement, un outil important de développement pour les pays en développement. Donnant son avis sur le point soulevé dans la note du Secrétariat distribuée sous la cote WT/WGTI/W/65 selon lequel les incitations et les prescriptions de résultat pouvaient détourner l'attention des réformes générales, notamment les réformes commerciales, ce qui permettrait d'améliorer le climat d'investissement, l'intervenant a fait observer que l'objectif primordial de la politique de la plupart, sinon de l'ensemble, des gouvernements était d'améliorer le climat d'investissement précisément au moyen de réformes des politiques. Dans ce sens, les incitations et les prescriptions de résultat jouaient un rôle très utile, quoique compensatoire seulement, et elles n'étaient pas utilisées pour éviter de procéder à des réformes nécessaires de politiques.

16. La représentante des États-Unis a dit qu'il fallait entreprendre d'autres études sur la question des incitations à l'investissement. Elle a ajouté que, au moment d'analyser la question des prescriptions de résultat, le Groupe de travail devrait soigneusement tenir compte des engagements déjà admis par les Membres, par exemple à l'article III du GATT et dans l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce.

17. Le représentant du Japon a souscrit au point soulevé dans la note du Secrétariat distribuée sous la cote WT/WGTI/W/56 selon lequel il était difficile d'évaluer les coûts et les avantages des incitations à l'investissement. Il a en outre indiqué que les prescriptions de résultat privaient les entreprises de la marge de manœuvre dont elles avaient besoin pour s'adapter à la nouvelle conjoncture économique, et que les prescriptions de résultat et les incitations créaient non seulement des distorsions sur les marchés internationaux, mais aussi sur les marchés nationaux des pays d'accueil, en ce sens que la concurrence entre les différents investisseurs était faussée lorsque les investissements effectués à différents moments étaient soumis à différentes prescriptions et incitations.

18. Le représentant de Hong Kong, Chine a dit que l'utilisation effrénée d'incitations à l'investissement pour attirer l'investissement étranger posait des problèmes sur le plan de l'efficacité économique pour plusieurs raisons. Premièrement, l'offre d'incitations était habituellement sélective et discrétionnaire, et différents investisseurs étrangers pouvaient se voir appliquer un traitement différent. Deuxièmement, le recours aux incitations était susceptible de fausser les courants d'échanges internationaux, les courants d'investissements et l'affectation des ressources. Troisièmement, les incitations étaient souvent accordées pour compenser les insuffisances de l'environnement pour l'investissement, par exemple l'accès limité aux marchés, les prescriptions de résultat et l'infrastructure insuffisante. Les incitations en vigueur ralentissaient la libéralisation et l'amélioration du régime d'investissement concerné. Certaines incitations à l'investissement pouvaient toutefois avoir des effets uniquement sur la répartition des avantages, plutôt que sur l'existence d'avantages. De plus, certains Membres continueraient d'utiliser, à tort ou à raison, les incitations à l'investissement en tant qu'instruments d'action pour répondre à leurs besoins en matière de développement. Il ne semblait donc pas possible, à ce stade-ci, d'empêcher le recours à toutes les incitations à l'investissement dans le contexte de l'OMC. Une approche plus appropriée pourrait consister à trouver des façons de dissuader les Membres de se livrer à une concurrence malsaine en pratiquant une véritable course aux incitations à l'investissement et de minimiser les effets de distorsion des incitations à l'investissement. Il serait en outre utile d'étudier le critère à utiliser pour faire la distinction entre les incitations à l'investissement qui sont contestables et celles qui ne le sont pas. À cet égard, l'expérience qu'ont retirée les Membres de l'OMC du classement des subventions pouvant donner lieu à une action et des subventions ne donnant pas lieu à une action au titre de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires pourrait être utile. Deux grands principes de base pourraient aider à minimiser les effets de distorsion des incitations à l'investissement.

Premièrement, il faudrait appliquer les incitations à l'investissement d'une manière non discriminatoire pour minimiser les distorsions découlant de la discrimination positive en faveur des entreprises étrangères ou nationales. Deuxièmement, il était nécessaire d'assurer le maximum de transparence par la diffusion de renseignements d'intérêt pour les investisseurs, dont les types et le montant des incitations qui avaient été ou qui seraient accordées et les critères à observer pour obtenir ces incitations. Grâce à une bonne connaissance des incitations à l'investissement octroyées, les investisseurs potentiels seraient ainsi en mesure de mieux évaluer les coûts et les avantages réels des projets d'investissement qui, à leur tour, les aideraient à prendre les bonnes décisions d'investissement.

19. Le représentant du Venezuela a indiqué que, pour analyser le bien-fondé des incitations à l'investissement et des prescriptions de résultat, il était d'abord nécessaire de faire la distinction entre les différents objectifs spécifiques. La politique d'investissement pourrait simplement avoir pour but d'attirer l'investissement ou de moderniser l'économie, de créer des liens et d'accroître la compétitivité de l'économie au moyen d'un processus d'innovation technologique. L'utilisation d'incitations pour attirer l'investissement sans engendrer d'effets secondaires, tel que l'investissement dans l'exploitation de ressources naturelles, ne constituait généralement pas une bonne politique. En revanche, il a été montré que l'utilisation d'incitations visant à attirer l'investissement à une étape donnée de la chaîne de production pour créer des liens avec d'autres secteurs avait des effets positifs. De même, si les prescriptions de résultat liées au commerce, telles que les prescriptions relatives au contenu national, ont fait la preuve qu'elles ne produisaient pas d'effets positifs, les prescriptions de résultat relatives aux transferts de technologie, à la promotion de la recherche et du développement et à la promotion des alliances entre des entreprises étrangères et des entreprises nationales se sont, quant à elles, révélées avoir des effets positifs. Si leur application était compatible avec le marché, les prescriptions de résultat relatives aux transferts de technologie et à la recherche et au développement pouvaient être considérées comme contribuant indirectement à l'atteinte des objectifs de la politique de la concurrence, en ce sens qu'elles facilitaient l'accès des entreprises, y compris des petites et moyennes entreprises, à la technologie et à la diversification économique. Pour illustrer les points relatifs aux avantages que procuraient les incitations à l'investissement et les prescriptions de résultat, l'intervenant s'est reporté à l'expérience du Venezuela, qui avait appliqué des prescriptions de résultat liées aux incitations dans le but de promouvoir la création d'alliances entre des entreprises internationales et des entreprises nationales dans l'industrie pétrolière, mesure qui s'est traduite par une hausse considérable de la capacité des entreprises nationales d'exporter des services et des biens d'équipement. Il a également fait part de l'expérience positive de l'industrie de l'automobile du Venezuela où les prescriptions de résultat liées aux incitations ont fait la preuve qu'elles pouvaient aider le développement d'usines nationales de montage au moyen de la création d'alliances avec des investisseurs étrangers. Pour résumer, les prescriptions de résultat compatibles avec le marché et liées aux incitations qui visaient à faciliter les transferts de technologie et la recherche étaient un instrument efficace et légitime pour tirer parti des avantages de la contribution de l'IED au renforcement de capacités technologiques nationales des pays d'accueil en développement.

20. Le représentant des Communautés européennes a répondu à l'observation des Philippines selon laquelle il y avait une contradiction entre l'argument voulant que les incitations n'étaient pas un déterminant important des décisions d'investissement et l'argument voulant que les incitations pouvaient provoquer des effets de distorsion sur le commerce et l'investissement en affirmant que les investissements pouvaient tirer des avantages de l'octroi d'incitations, même lorsque la disponibilité d'incitations n'était pas un élément déterminant dans le choix du lieu d'investissement. Dans une situation pareille, les courants d'échanges étaient faussés parce que la production de marchandises bénéficiait d'un avantage concurrentiel artificiel.

21. Répondant à une observation faite par la République dominicaine, la représentante du Mexique a indiqué que, s'il était vrai que les réformes structurelles étaient parfois difficiles à mettre en œuvre, l'utilisation d'incitations à l'investissement risquait de retarder les réformes structurelles nécessaires. Le fait que certains Membres aient retiré une expérience positive de l'octroi d'incitations,

mais que d'autres aient eu une expérience négative, mettait en évidence la nécessité pour le Groupe de travail d'effectuer un examen plus poussé des coûts et des avantages des incitations. Il y avait lieu de reconnaître que la question de l'octroi d'incitations au développement régional était délicate, comme le dénotait l'existence de dispositions spéciales sur les subventions de développement régional dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. De façon plus générale, un thème important nécessitant d'autres études était de savoir si certains types d'incitations justifiaient un traitement différent. Répondant à l'observation selon laquelle le renforcement des capacités institutionnelles réglerait la plupart des problèmes associés aux incitations, la représentante a signalé que cet argument ne remédiait cependant pas au problème des distorsions créées par l'octroi d'incitations à l'investissement lorsque les différents pouvoirs publics se faisaient concurrence pour attirer l'investissement. Ce problème ne pouvait être réglé que dans une perspective internationale plus large. Quant à l'observation voulant qu'il y ait une contradiction entre l'argument selon lequel les incitations faussaient l'investissement et les échanges et l'argument selon lequel les incitations n'étaient pas un élément déterminant dans le choix du lieu d'investissement, la représentante a indiqué que les incitations n'étaient pas un facteur fondamental des décisions relatives aux investissements, mais qu'elles jouaient un rôle secondaire dans un contexte marginal où toutes les autres conditions entre deux sites potentiels d'investissement étaient égales. Dans la mesure toutefois où elles influençaient sur le choix du lieu d'investissement, les incitations pouvaient aussi avoir des effets de distorsion sur les courants d'échanges. Quant au point selon lequel les incitations qui avaient pour objet de réaliser des objectifs de politique spécifiques pouvaient être avantageuses, l'intervenante a fait état du concept de spécificité, lequel était un des principaux critères d'applicabilité des règles de l'OMC aux subventions. Le point selon lequel certains types d'incitations provoquaient peut-être moins de distorsions que d'autres indiquait la nécessité de réaliser une étude plus poussée des différents types d'incitations.

22. La représentante de la Nouvelle-Zélande a indiqué que les incitations visaient à réorienter l'activité économique dans un pays ou entre les pays. Par conséquent, bien que les incitations à l'investissement soient souvent utilisées dans le but de stimuler la création d'emplois, d'attirer l'investissement dans une région particulière ou de favoriser le développement de branches de production spécifiques, une telle réorientation de l'activité économique était susceptible de se faire au détriment de la croissance économique dans d'autres secteurs de l'économie. Les incitations représentaient donc une subvention pour le bénéficiaire et constituaient une taxe implicite sur d'autres activités économiques. Cela avait pour conséquence, quand les investissements affluaient dans des secteurs inefficients à cause des distorsions introduites par les incitations dans les décisions relatives à l'investissement, de réduire le bien-être à la fois sur le plan national et international. À cet égard, la représentante a indiqué que la Nouvelle-Zélande avait eu recours à une gamme d'incitations fiscales jusqu'au milieu des années 80. Ces incitations fiscales ont semblé avoir l'effet escompté puisqu'elles ont donné de l'élan à l'investissement en général et dans certains secteurs en particulier. Pourtant, la croissance économique stagnait. Si le volume d'investissements était élevé, il n'avait pas toujours été possible d'en dire autant de la qualité de l'investissement. Un coût financier élevé était également associé à l'octroi d'incitations. En 1984, la Nouvelle-Zélande a commencé à supprimer les incitations et à réformer le régime fiscal pour modifier le comportement des contribuables, habitués à profiter d'avantages fiscaux. Ces réformes ont été d'un apport important et le niveau d'investissement en Nouvelle-Zélande, à la fois national et étranger, était élevé. La concurrence dans l'octroi d'incitations pouvait engendrer plus d'effets négatifs pour tous les pays que ce ne serait le cas si les incitations étaient inexistantes. Les exemples servant à illustrer le "dilemme du prisonnier" fournis dans certaines communications expliquaient bien la situation. Ce dilemme donnait à penser que, en dépit du fait que la suppression unilatérale des incitations introduisant des effets de distorsion procurait des gains sociaux, la question devait être débattue dans une enceinte multilatérale pour que chacun des pays ait plus de facilité à prendre cette mesure. Bien que l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires contienne des disciplines sur les subventions liées à la production (c'est-à-dire celles qui introduisaient des effets de distorsion dans les extrants), les incitations, qui étaient en fait des subventions introduisant des distorsions dans les intrants, débordaient le cadre des disciplines



multilatérales. Il semblerait donc approprié d'étudier davantage la façon dont le système multilatéral tentait de discipliner les subventions à la production au titre de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

*Liens entre investissement et politique de la concurrence*

23. Le représentant des Communautés européennes, présentant une communication écrite (WT/WGTI/W/63), a souligné la nécessité d'étayer les politiques libérales en matière de commerce et d'investissement de même que les politiques de déréglementation à l'aide de l'établissement d'une politique nationale de la concurrence et de la nomination d'autorités nationales chargées de la concurrence. Premièrement, une bonne politique nationale de la concurrence garantissait la concurrence dans des secteurs non visés par la libéralisation des échanges et de l'investissement. Deuxièmement, le succès de la démonopolisation reposait sur l'existence d'une saine concurrence dans des secteurs ayant fait l'objet d'une démonopolisation. Troisièmement, un cadre stable de politique nationale de la concurrence était un des principaux moyens d'inspirer la confiance des investisseurs dans le cadre de réglementation des pays d'accueil. La politique de la concurrence était un instrument d'action plus efficace que les mécanismes d'examen *ex ante* de l'investissement étranger, qui occasionnaient souvent des coûts importants et qui décourageaient l'investissement étranger et les transferts de technologie. Étant donné que l'incidence de l'investissement étranger sur le niveau de concurrence sur les marchés du pays d'accueil pouvait varier, un examen de chaque investissement à la lumière de la législation sur la concurrence s'imposait. L'existence d'une législation efficace en matière de concurrence était aussi nécessaire pour éliminer les pratiques anticoncurrentielles des entreprises nationales qui pouvaient opposer des obstacles à l'investissement étranger. En somme, une structure de politique nationale de la concurrence permettait aux pays d'accroître les avantages que rapportait l'IED, et les avantages que procurait la mise en œuvre d'une politique de la concurrence l'emportaient sur ses coûts. La complémentarité entre la libéralisation des échanges et de l'investissement et la politique de la concurrence s'était manifestée dans l'Accord général sur le commerce des services et dans un certain nombre d'autres accords internationaux. Sa délégation était d'avis que l'élaboration d'un cadre multilatéral à la fois sur la politique en matière d'investissement et la politique de la concurrence contribuerait à accroître la cohérence, la prévisibilité et la convergence et à renforcer le système commercial multilatéral.

24. Le représentant de Hong Kong, Chine a indiqué que l'expérience de Hong Kong, Chine a montré que l'existence d'un cadre stable et transparent de concurrence non discriminatoire n'exigeait pas nécessairement l'existence d'une législation nationale sur la concurrence. La meilleure approche consistait à ne pas assujettir l'investissement à des mécanismes d'examen inefficaces qui entraînaient de nombreux inconvénients administratifs.

25. Répondant à cette observation, le représentant des Communautés européennes a indiqué que la politique de la concurrence ne devait pas être vue comme une autre procédure administrative qui pouvait être utilisée pour examiner l'investissement étranger. Au contraire, la politique de la concurrence était plus efficace et présentait moins d'inconvénients administratifs que les mécanismes d'examen pour l'évaluation des effets négatifs potentiels que l'IED pouvait avoir sur la concurrence, lesquels servaient souvent à justifier l'existence des mécanismes d'examen.

26. Le représentant de Australie a indiqué que la politique de la concurrence était un instrument très utile pour remédier aux problèmes de concurrence causés par l'IED, mais qu'il ne s'agissait pas là d'un argument favorable à la suppression des mécanismes d'examen. Comme le montrait les entrées importantes d'IED en Australie, c'était la méthode d'application des mécanismes d'examen, plutôt que le mécanisme en soi, qui constituait, dans certaines circonstances, un obstacle à l'IED. S'il était appliqué de façon transparente, un mécanisme d'examen ne constituait pas un obstacle à l'IED. Ainsi, il était important d'examiner un mécanisme d'examen donné en tenant compte du contexte politique

dans lequel il était utilisé. Le représentant de la Nouvelle Zélande partageait l'opinion selon laquelle un mécanisme d'examen n'était pas en soi incompatible avec une politique libérale en matière d'IED.

27. La représentante des États-Unis a souscrit aux opinions des Communautés européennes sur la nécessité de mettre en œuvre une politique nationale de la concurrence efficace pour appuyer les politiques libérales en matière de commerce et d'investissement et s'est reportée, à cet égard, à la communication écrite sur les liens existant entre l'investissement et la politique de la concurrence qui avait été présentée par sa délégation à la dernière réunion (WT/WGTI/W/55). Répondant aux observations sur les mécanismes d'examen, l'intervenante a mentionné que le recours à la procédure d'examen n'était pas forcément incompatible avec la nécessité de traiter les investisseurs étrangers d'une façon non discriminatoire.

28. Le représentant des Philippines, parlant au nom des pays de l'ANASE Membres de l'OMC, a indiqué qu'il n'y avait pas de substituabilité possible entre la politique de la concurrence et l'utilisation de mécanismes d'examen parce que l'examen de l'investissement visait non seulement des objectifs liés à la concurrence, mais aussi des objectifs de développement, des objectifs de localisation et des objectifs sectoriels. Sa délégation était d'avis que la question de savoir si les politiques d'investissement devaient être complétées par une politique de la concurrence n'admettait pas de réponse générale et que chaque pays devait l'évaluer à la lumière de sa situation.

29. Répondant à cette observation, le représentant des Communautés européennes a dit que les mécanismes d'examen pouvaient effectivement servir à diverses fins, mais que, dans la mesure où la justification présumée du recours à un tel mécanisme était la nécessité de remédier aux problèmes de concurrence, l'application de la législation sur la concurrence donnait de meilleurs résultats.

30. Le représentant de l'Égypte a indiqué que son pays avait procédé à l'examen de l'investissement étranger, entre autres, pour des motifs environnementaux à un moment où sa capacité administrative n'était pas encore suffisamment développée pour faire respecter la réglementation environnementale. Les diverses fins auxquelles pouvaient servir les procédures d'examen mettaient en évidence la nécessité pour le Groupe de travail d'étudier plus avant la question.

31. Le représentant du Brésil a rappelé que, précédemment, sa délégation avait signalé que le concept d'examen de l'investissement étranger méritait des éclaircissements.

32. Le représentant de la République dominicaine a indiqué que le point soulevé dans la contribution présentée par les Communautés européennes et leurs États membres, selon lequel l'existence d'une politique de la concurrence efficace était essentielle au succès de la privatisation et de la déréglementation, était étayé par l'expérience d'un certain nombre de pays où la privatisation et la déréglementation n'avaient pas rapporté les avantages attendus à cause de l'abus de pouvoir d'intervention sur le marché par des entreprises qui y occupent une position dominante. L'intervenant a aussi souligné que les dispositions de l'Accord général sur le commerce des services relatives à la politique de la concurrence devaient être renforcées. Bien que des dispositions spécifiques aient été élaborées dans le domaine des télécommunications de base, la présence de pratiques anticoncurrentielles dans bon nombre de secteurs de services, par exemple le tourisme, signifiait que l'absence de règles horizontales adéquates sur la concurrence poserait des problèmes dans les futures négociations au titre de l'Accord général sur le commerce des services. Sa délégation était d'avis que l'existence de lois nationales sur la concurrence n'était pas une condition nécessaire à la négociation d'un ensemble de règles multilatérales sur la concurrence. L'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce était un exemple d'accord multilatéral qui avait été conclu à un moment où bon nombre de pays n'avaient pas encore adopté de lois nationales pertinentes. Enfin, l'intervenant a fait observer que, étant donné le lien qui existait entre l'investissement et la politique de la concurrence, il fallait tenir compte de certaines mesures commerciales qui pourraient

fausser l'investissement, telles que les règles d'origine et les restrictions quantitatives qui s'appliquent aux textiles et qui n'étaient pas visées par les lois sur la concurrence.

33. Dans une observation qu'il a faite relativement aux points soulevés par la République dominicaine, la représentante des États-Unis a indiqué que les dispositions actuelles de l'Accord général sur le commerce des services au sujet de la concurrence suffisaient.

*World Investment Report 1998 de la CNUCED*

34. Le représentant de la CNUCED, se rapportant à l'élément du point II concernant les facteurs déterminants de l'investissement, a fait état du récent *World Investment Report 1998*. En plus d'une analyse des tendances mondiales en matière d'IED, de l'importance des fusions et des acquisitions, et de l'élaboration de politiques aux niveaux national, régional, plurilatéral et multilatéral, le rapport renfermait une étude spéciale sur les facteurs déterminants de l'IED dans les pays d'accueil. Cette étude mettait l'accent sur trois facteurs. Le premier de ces facteurs était le cadre réglementaire aux niveaux national, régional et multilatéral. Bien que le cadre réglementaire puisse être extrêmement défavorable si l'IED n'était pas autorisé, la création d'un cadre d'autorisation de l'IED était une condition nécessaire, quoique insuffisante pour que l'IED ait lieu. À la lumière de la tendance généralisée à adopter des politiques plus libérales en matière d'IED, on pourrait prétendre que l'importance relative du cadre réglementaire comme facteur déterminant de l'IED était en diminution. Le deuxième facteur traité dans le rapport était l'adoption par bon nombre de pays de politiques proactives pour attirer l'IED, comme en témoignaient les mesures visant à réduire le fardeau financier des entreprises et l'établissement d'organismes de promotion de l'investissement. Compte tenu de ces tendances, le rôle des caractéristiques économiques fondamentales en tant que facteur déterminant de l'IED, qui était le troisième facteur analysé dans le cadre de l'étude, prenait de plus en plus d'importance. Si, par le passé, il était relativement facile de faire la distinction entre l'investisseur étranger en quête de marchés, l'investisseur étranger à la recherche de ressources ou d'éléments d'actif, et l'investisseur étranger en quête d'efficacité, la différence qui existait entre ces trois types d'investisseurs était de plus en plus subtile à cause de la tendance des entreprises multinationales à adopter des stratégies complexes d'accroissement de la concurrence. L'actif ainsi créé, tel que la capacité technologique, était devenu relativement plus important en tant que facteur déterminant de l'IED, par comparaison avec les facteurs déterminants traditionnels tels que la taille du marché et la présence de ressources naturelles. La baisse de l'importance relative des facteurs déterminants traditionnels de l'IED signifiait que, pour attirer l'IED, il ne suffisait plus aux pays d'offrir uniquement un site d'implantation avantageux, mais une gamme d'avantages, notamment des éléments d'actif de qualité.

35. Le Groupe de travail a pris note des déclarations.

Bilan et analyse des instruments et activités internationaux existants concernant le commerce et l'investissement (point III de la Liste des questions proposées pour examen)

36. Les représentants du Pérou et du Venezuela ont informé le Groupe de travail qu'un symposium avait eu lieu à Lima du 4 au 6 novembre 1998 sur les accords d'investissement internationaux et leur incidence sur les pays membres de la Communauté andine. Le symposium avait été organisé par la CNUCED et le Secrétariat de la Communauté andine avec le soutien de l'OEA. Le symposium avait pour objectif d'analyser les accords d'investissement existants et, en particulier, leur dimension développement, pour habiliter les représentants des gouvernements des pays membres de la Communauté andine à se familiariser avec les principales questions abordées dans le cadre des négociations internationales sur l'investissement. Le symposium avait été particulièrement utile en ce sens qu'il avait permis un échange de vues entre des pays d'une même région ayant des intérêts communs au sujet de l'investissement étranger et participant tous aux diverses négociations sur l'investissement, par exemple dans le contexte de l'initiative de l'ALEA ou

des traités d'investissement bilatéraux. Au symposium, une attention particulière avait été accordée à la dimension développement des accords d'investissement internationaux, au traitement de l'admission de l'investissement étranger, au transfert de technologie et à la politique de la concurrence. Le symposium avait fait ressortir l'importance de poursuivre les travaux à la CNUCED sur les aspects de développement des accords d'investissement internationaux.

37. La représentante de l'OCDE a indiqué que le Comité de l'investissement international et des entreprises multinationales de l'OCDE ("CIME") avait récemment parrainé deux événements spéciaux avec des pays non membres. Le premier événement était une conférence organisée en collaboration avec le gouvernement de la Hongrie à Budapest, du 16 au 18 novembre, sur les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales. Cette conférence avait eu lieu dans le cadre du lancement de l'examen officiel des Principes directeurs. Des représentants du secteur public, du secteur privé, des syndicats et d'autres organisations non gouvernementales de même que des représentants d'organismes internationaux y avaient assisté. Les participants avaient surtout cherché à savoir de quelle façon les Principes directeurs pouvaient être plus efficaces, notamment en actualisant le chapitre sur les relations du travail et les relations industrielles, en donnant suite à de nouvelles questions, telles que les droits de la personne et le développement durable, et en renforçant les procédures de mise en œuvre. Il avait également été question d'étendre l'application des Principes directeurs aux entreprises multinationales qui exerçaient des activités dans les pays en développement. Le deuxième événement était un atelier organisé par le Comité de l'investissement international et des entreprises multinationales de l'OCDE avec des pays non membres et donné les 9 et 10 novembre 1998 à Bangkok, en Thaïlande, en collaboration avec le Conseil d'investissement de la Thaïlande, sur la libéralisation de l'IED, la crise financière et les règles multilatérales sur l'investissement. Des représentants de dix pays asiatiques, plusieurs pays membres de l'OCDE, la Commission européenne, la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement avaient pris part à l'atelier. Une attention particulière avait été accordée aux tendances actuelles dans le domaine de l'IED en Asie, aux répercussions des politiques en matière d'IED sur la crise financière et aux avantages économiques de l'IED dans la région. La conclusion la plus importante qui avait été tirée de cet atelier était que l'IED jouait un rôle stabilisateur dans le contexte de la crise financière actuelle. Parmi les événements ultérieurs organisés par le CIME avec les pays non membres, il y avait, à Lima, du 15 au 17 décembre, un atelier, organisé en collaboration avec le gouvernement du Pérou sur la politique en matière d'IED et la promotion de l'investissement en Amérique latine, et une conférence, organisée avec le gouvernement des Pays-Bas, sur les grandes questions de politique suscitées par les liens entre l'IED et l'environnement dans le contexte d'une économie qui se mondialisait, laquelle était prévue pour les 28 et 29 janvier à La Haye.

38. La représentante de l'OCDE a rappelé que, à la dernière réunion du Groupe de travail, elle avait indiqué que le Groupe de négociation sur l'Accord multilatéral sur l'investissement ("AMI") reprendrait ses travaux à sa réunion du 21 octobre, c'est-à-dire après la période de six mois que s'étaient donnée les participants à la Réunion ministérielle de l'OCDE d'avril pour se consulter. Or, après qu'une des délégations ait annoncé qu'elle ne prendrait dorénavant plus part aux négociations, la réunion n'avait pas eu lieu. Des consultations informelles avaient plutôt eu lieu pour témoigner de l'appui constant qui était fourni au développement d'un cadre multilatéral pour l'investissement et à la poursuite des discussions avec les parties intéressées. En conséquence, il avait été décidé de tenir un séminaire informel le 2 décembre sur les règles multilatérales en matière d'investissement avec des représentants des pays membres de l'OCDE et du secteur privé, des syndicats et d'autres organisations non gouvernementales. Le 3 décembre, des pays membres de l'OCDE et huit autres pays en qualité d'observateurs devraient tenir des consultations sur des questions connexes.

39. Le Groupe de travail a pris note des déclarations.

Point IV de la Liste des questions proposées pour examen

40. Le représentant du Japon, présentant une communication écrite (WT/WGTI/W/67), a indiqué que des différences existaient entre les accords d'investissement bilatéraux et le cadre d'investissement multilatéral sur trois plans: la négociation des règles, les caractéristiques fondamentales des règles et l'usage des règles. En ce qui concerne la négociation des règles, une distinction pouvait être établie entre les accords bilatéraux et un cadre multilatéral sur les plans de la justice et de l'équité, de l'efficacité et de la durée des négociations. La négociation d'un accord d'investissement bilatéral, particulièrement entre un pays en développement et un pays développé, risquait d'être affectée par des disparités d'ordre politique ou économique qui pouvaient exister entre les deux nations. La négociation d'un accord d'investissement multilatéral réduisait ce risque. Même s'il existait des différences entre les économies de chaque pays, il était possible en effet d'adapter les obligations stipulées dans un accord multilatéral de façon à les rendre acceptables par toutes les parties. Une approche multilatérale permettrait aux pays d'adopter une approche plus progressiste face à la libéralisation. L'élargissement du réseau actuel des accords d'investissement bilatéraux aurait pour effet de rendre à la fois plus coûteux et inefficace l'établissement du cadre juridique nécessaire - vu la mondialisation croissante de l'activité économique - que la conclusion d'un accord d'investissement multilatéral qui s'appuierait sur les dispositions communes des accords bilatéraux existants. Cependant, la négociation d'un accord multilatéral durerait généralement plus longtemps que la négociation d'un accord d'investissement bilatéral. Quant aux différences qui existaient entre les caractéristiques fondamentales des règles contenues dans les accords d'investissement bilatéraux et dans les accords multilatéraux, l'intervenant a indiqué que la conclusion d'un accord d'investissement multilatéral pourrait résoudre les problèmes liés à l'incohérence entre chacun des accords d'investissement bilatéraux, et que la négociation d'un accord multilatéral dans le cadre de l'OMC tendrait à assurer sa cohérence avec les dispositions d'accords tels que l'AGCS, l'Accord sur les MIC et les autres accords de ce type. Un accord multilatéral offrirait en outre plus de latitude pour harmoniser les règles et, puisque les modifications à l'accord multilatéral devraient être entérinées par les parties à cet accord, la prévisibilité des règles s'en trouverait renforcée. Le réexamen périodique d'un seul ensemble de règles contenues dans un cadre multilatéral était plus efficace et prenait moins de temps que le réexamen de nombreux accords d'investissement bilatéraux en vigueur. L'intervenant a ajouté que, par rapport aux nombreuses règles que renfermaient les accords d'investissement bilatéraux, l'existence d'un seul ensemble de règles dans un cadre multilatéral renforcerait la prévisibilité que recherchaient les investisseurs, et que les mécanismes de règlement des différends seraient plus équitables et efficaces dans un contexte multilatéral que dans un contexte bilatéral. L'établissement de règles applicables aux investissements dans une organisation internationale élargirait le champ d'application de ces règles puisque tout pays qui demanderait à adhérer à cette organisation devrait accepter l'ensemble de ces règles.

41. Le représentant des Communautés européennes a indiqué que les règles applicables aux investissements multilatéraux avaient aussi l'avantage important de comporter une dimension développement. Un accord multilatéral, auquel seraient parties des pays développés et des pays en développement, prendrait nécessairement en compte les répercussions de l'ensemble de leurs dispositions sur les pays en développement, tout en procurant des avantages mutuels et des bénéfices accrus à toutes les parties à l'accord. Un tel accord devrait permettre de poursuivre les objectifs de développement, par exemple en permettant aux pays en développement de déroger à certaines de ses dispositions. L'opportunité d'un cadre multilatéral en matière d'investissement avait également découlé de la nécessité de traiter de façon intégrée les échanges et l'investissement dans le même cadre multilatéral, de la contribution que pouvait offrir un cadre multilatéral à la consolidation de la libéralisation unilatérale des régimes d'investissement qui avait eu lieu au cours des dernières décennies, de la nécessité de disposer de disciplines pour éviter les effets de distorsion que la concurrence pourrait avoir sur l'IED, de la plus grande cohérence et efficacité des règles multilatérales, comparativement à la diversité des accords d'investissement internationaux en vigueur,

et de la possibilité de s'appuyer sur les principes et les mécanismes de règlement des différends qui ont été établis par l'OMC.

42. Le représentant de la Corée a indiqué que, si l'établissement de règles multilatérales en matière d'investissement était souhaitable, cela ne signifiait pas que les règles multilatérales devaient remplacer les accords d'investissement bilatéraux. Les règles multilatérales en matière d'investissement et les accords d'investissement bilatéraux pouvaient se compléter et se renforcer mutuellement. Il était permis de douter qu'un cadre multilatéral en matière d'investissement puisse supprimer toutes les lacunes des accords d'investissement bilatéraux.

43. Se rapportant à la communication présentée par le Japon, le représentant du Pakistan a indiqué que, pour justifier l'argument selon lequel l'établissement d'un cadre multilatéral en matière d'investissement procurerait des avantages importants, par rapport surtout aux accords d'investissement bilatéraux existants, il faudrait prouver qu'un tel cadre accorderait le même niveau de marge de manœuvre, dont ont besoin les pays pour poursuivre les objectifs de développement et attirer l'investissement étranger, que les accords d'investissement bilatéraux. Il fallait également régler la question de savoir si un tel cadre procurerait l'avantage de stimuler les flux d'IED et de promouvoir les transferts de technologie vers les pays en développement. À cet égard, l'intervenant a dit que les propositions qui avaient été faites jusqu'ici en faveur d'un cadre multilatéral en matière d'investissement étaient trop générales pour être convaincantes. Les affirmations selon lesquelles il était possible d'adapter les obligations stipulées dans un accord multilatéral de façon à les rendre acceptables par toutes les parties, et selon lesquelles un tel accord pouvait prendre en compte le caractère unique de chaque pays, ne semblaient pas très plausibles compte tenu des récentes expériences dans les négociations multilatérales. De même, l'opinion voulant qu'un cadre multilatéral soit préférable à des accords d'investissement bilatéraux, parce que ceux-ci étaient affectés par des rapports de force qui pouvaient exister entre deux pays, était contredite par le fait que les pays qui préconisaient des accords d'investissement bilatéraux étaient les pays en développement. En outre, l'argument selon lequel les rapports de force n'entreraient pas en jeu dans un contexte multilatéral était mis en doute. Quant à l'opinion selon laquelle un accord multilatéral contribuerait à renforcer la prévisibilité parce qu'il y aurait ainsi moins d'occasions d'y apporter des modifications, l'intervenant a fait observer que si, comme il était prétendu, les accords d'investissement bilatéraux supposaient des rapports de force inégaux, il était fort peu probable que de tels accords fassent l'objet de fréquentes modifications. Répondant à une observation faite par les Communautés européennes selon laquelle les règles en matière d'échanges ou d'investissement, dans un contexte bilatéral ou multilatéral, ne pourraient pas garantir l'accroissement des courants d'échanges ou d'investissements, mais seulement l'augmentation des possibilités d'échange ou d'investissement, le représentant a mentionné que, s'il était de toute évidence impossible de garantir que les règles multilatérales en matière d'investissement se traduiraient par une hausse des flux d'IED, il appartenait aux pays favorables à l'adoption de telles règles de faire valoir que les avantages que procureraient ces règles surpasseraient leurs coûts potentiels.

44. Le représentant des Communautés européennes a fait observer que c'était de manière générale que le Groupe de travail avait débattu de la question d'un cadre multilatéral éventuel en matière d'investissement, car il était déjà tard quand le débat a été amorcé. Dans le cadre de ses futurs travaux, le Groupe devrait engager un débat plus approfondi sur les divers types possibles de règles que pourrait contenir un cadre multilatéral.

45. Le représentant du Costa Rica a présenté une communication écrite (WT/WGTI/W/68) sur les principes du traitement national et du traitement de la nation la plus favorisée sur lesquels reposent les accords d'investissement. En ce qui concerne le traitement national, la question était surtout de savoir s'il s'appliquait à la fois lors de l'étape antérieure et lors de l'étape postérieure à l'investissement. Les accords qui prévoyaient l'application du traitement national à la fois lors de l'étape antérieure et lors de l'étape postérieure à l'investissement comprenaient généralement une liste négative, ce qui

signifiait que le traitement national s'appliquait à l'ensemble de la législation, de la réglementation et des secteurs, exception faite des réserves figurant expressément dans la liste. De même, d'ordinaire, ces accords interdisaient l'adoption de nouvelles mesures contrevenant au principe du traitement national. L'intervenant a mentionné, à titre d'exemple d'accord qui s'appuyait sur cette approche, l'Accord de libre-échange entre le Costa Rica et le Mexique, lequel contenait des dispositions sur l'investissement. Ces considérations au sujet de l'application du principe à la fois lors de l'étape postérieure et lors de l'étape antérieure à l'investissement, aux accords contenant un engagement de statu quo et à la liste de réserves spécifiques s'appliquaient aussi au principe de la nation la plus favorisée. Des exceptions au traitement de la nation la plus favorisée étaient souvent prévues dans les accords commerciaux régionaux et les conventions fiscales bilatérales.

46. Le représentant du Brésil a indiqué que la définition du principe du traitement national, ses liens avec le principe de la nation la plus favorisée, et la nature et l'étendue des exceptions au traitement national devraient former l'un des thèmes centraux des futurs travaux du Groupe de travail.

47. Le représentant du FMI a présenté une communication (WT/WGTI/W/61) sur la définition de l'investissement étranger donnée par cette organisation en réponse à une demande de renseignements présentée par le Groupe de travail à sa dernière réunion.

48. Les représentants du Canada et des Communautés européennes ont relevé que, dans le Manuel de la balance des paiements du FMI, l'IED désignait les investissements qu'une entité résidente d'une économie effectuait dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie. Par intérêt durable, on entendait qu'il existait une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et que l'investisseur exerçait une influence significative sur la gestion de l'entreprise. À cet égard, les deux représentants ont demandé quels étaient les critères utilisés par le FMI pour déterminer l'existence d'un intérêt durable et un degré d'influence significative.

49. En réponse, le représentant du FMI a souligné que le concept d'intérêt durable n'était pas défini par le FMI sous forme de période spécifique, et que le critère le plus pertinent était le niveau de participation dans une entreprise. Une participation de 10 pour cent ou plus était souvent considérée comme un intérêt durable. Bien que ce critère ait été précisé dans le Manuel, certains pays pouvaient choisir d'admettre d'autres conditions subjectives. Dans le cas d'un investisseur direct qui possédait moins de 10 pour cent des actions ordinaires ou des actions avec droit de vote d'une entreprise, mais qui toutefois exerçait une influence significative sur la gestion de l'entreprise, l'investissement pouvait être considéré comme un IED.

50. Se rapportant à une communication sur la définition de l'investissement qui a été présentée à la dernière réunion par le Costa Rica (WT/WGTI/W/60), le représentant des Communautés européennes a indiqué que cette communication établissait une distinction intéressante entre l'IED, l'investissement de portefeuille et les mouvements de capitaux qui ne constituaient pas réellement des investissements, mais seulement des transactions financières à des fins spéculatives. Il serait intéressant d'obtenir des précisions sur ce qu'englobait exactement la notion de mouvement de capitaux à des fins spéculatives et sur la façon, en pratique, de distinguer de tels mouvements des autres formes d'investissement. À cet égard, le représentant a indiqué que, dans le contexte du processus interne de libéralisation des mouvements de capitaux de la Communauté européenne, une telle distinction avait été jugée impossible à établir.

51. Le représentant du Costa Rica a indiqué que sa délégation reviendrait sur la question soulevée par les Communautés européennes à une réunion ultérieure.

52. Le représentant des Philippines, parlant au nom des pays de l'ANASE Membres de l'OMC, a indiqué que la définition de l'investissement devrait être évaluée à la lumière des objectifs d'un accord

d'investissement, et que sa délégation n'était pas encore convaincue de la nécessité d'établir des règles dans le cadre de l'OMC. Ainsi, le fait que les pays de l'ANASE Membres de l'OMC aient adopté une large définition de l'investissement dans l'Accord de l'ANASE sur la promotion et la protection des investissements ne voulait pas nécessairement dire qu'ils préconisaient l'utilisation d'une large définition dans le contexte du Groupe de travail.

53. Le Groupe de travail a pris note des déclarations.

C. DEMANDES DE STATUT D'OBSERVATEUR PRÉSENTÉES PAR DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES INTERGOUVERNEMENTALES

54. Compte tenu du processus en cours au sein du Conseil général, le Groupe de travail est convenu de s'en tenir au statu quo en invitant les organisations présentes à la réunion à assister à la prochaine réunion dans les mêmes conditions.

D. RAPPORT DU GROUPE AU CONSEIL GÉNÉRAL

55. Le Groupe de travail a adopté la partie descriptive de son rapport au Conseil général et a approuvé sous réserve *ad referendum* le texte d'une recommandation faite au Conseil général concernant la reconduction du mandat du Groupe. Cette recommandation a été officiellement adoptée le 7 décembre.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Le rapport et la recommandation du Groupe ont été communiqués dans le document distribué sous la cote WT/WGTI/2.