

Communication au colloque international  
« Economie Politique Internationale et nouvelles régulations de la mondialisation »  
Poitiers, 14/15 Mai 2009

## « Is Bilateralism Bad ? » Le cas du régime international de l'investissement

**Aziz AMIRI**

Enseignant - Doctorant  
a.amiri02@laposte.net

**Pierre BERTHAUD**

Maître de conférences  
pierre.berthaud@upmf-grenoble.fr

Laboratoire d'Economie de la Production et de l'Intégration Internationale (LEPII)  
Université Pierre Mendès-France (UPMF)  
LEPII BP 47 - 38040 Grenoble CEDEX 9 - France 1221 rue des Résidences –  
38400 Saint Martin d'Hères  
Tél.: + 33 (0)4 76 82 56 92 - Télécopie : + 33 (0)4 56 52 85 71  
<http://www.upmf-grenoble.fr/lepii>

Mots clés : Traité Bilatéral d'Investissement, Accord Multilatéral sur l'Investissement,  
Problème d'action collective, économie politique, négociations, puissances  
Classification JEL : F23, F21, F53, F59

### Version provisoire

#### *Résumé*

Le régime international de l'investissement se compose aujourd'hui d'un enchevêtrement d'accords internationaux sur l'investissement où prédominent les traités bilatéraux (TBI). Il en existe environ 2500 actuellement. On est tenté d'interpréter la profusion des TBI comme une solution de second rang suite aux échecs répétés des projets d'accord multilatéral (AMI). Cette contribution examine cette hypothèse de sous-optimalité des TBI. Elle établit d'abord que les TBI sont une stratégie rationnelle pour au moins une catégorie de pays (ceux que nous qualifions de puissances émergentes). Elle suggère ensuite qu'un régime international fondé sur des TBI : i) n'est pas nécessairement moins efficace économiquement qu'un régime fondé sur un accord multilatéral, ii) est plus conforme aux nouveaux équilibres de la puissance entre les pays développés, les pays émergents et les autres pays en développement. Il semble donc que l'hypothèse de supériorité du multilatéralisme ne soit pas validée dans le domaine de l'investissement.

#### *Abstract*

The actual international investment regime is composed of an entanglement of international agreements where the bilateral investment treaties (BIT) are prevailing. We count at present around 2500 treaties. After the reoccurring failure of multilateral treaty projects, the profusion of BIT has been often viewed as a second best solution. This contribution examines the hypothesis of "sub-optimality" of BIT. It shows at first that BIT represents a rational strategy for at least one category of countries: those that we call emerging powers. It suggests then that an international regime founded on BIT: a) is not necessarily economically less efficient than a multilateral investment treaty; 2) is more in accordance with the actual distribution of power between developed countries, emerging countries and the other developing countries. It seems therefore that the hypothesis founded on the superiority of multilateralism is not validated in the field of investment.

La gouvernance mondiale peut être pensée comme un processus par lequel des règles et procédures sont créées et légitimées afin de promouvoir une mondialisation plus efficace (version économique) et/ou moins conflictuelle (version politique). Dans le domaine de l'investissement international qui nous intéresse ici, la problématique de la gouvernance mondiale gravite aujourd'hui autour de l'adoption par les Etats de règles communes visant à faciliter et à sécuriser les investissements directs extérieurs (IDE) et les actifs des firmes étrangères. La facilitation ou promotion des investissements englobe une variété de mesures possibles, depuis la libéralisation mouvements de capitaux (entrée et sortie) jusqu'aux règles d'établissement, de gestion et d'expansion en passant par les clauses de non-discrimination et de réciprocité entre les Etats. La sécurisation des investissements recoupe en partie la facilitation, mais elle justifie aussi des mesures spécifiques sur la protection des droits de propriété et le règlement des différends.

Des pas importants ont été effectués depuis la fin des années 1980 en direction de la facilitation et de la sécurisation globales des investissements internationaux. A ce jour, ils n'ont pas abouti à l'adoption d'un cadre multilatéral unifié. Le régime international de l'investissement qui se dessine prend plutôt la forme d'un enchevêtrement d'accords internationaux sur l'investissement (AII). Il s'appuie plus précisément sur un réseau dense de Traités bilatéraux d'investissement (TBI). La CNUCED en dénombrait près de 2500 en 2007, soit cinq fois plus qu'à la fin des années 1980<sup>1</sup>. A ces TBI s'ajoutent les clauses spécifiques à l'investissement inscrites dans les accords régionaux sur le commerce ou dans les traités régionaux. Selon la CNUCED, sur les 300 accords régionaux notifiés à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2005, plus des 2/3 incorporent de telles clauses.

Cette profusion d'accords locaux (bilatéraux et régionaux) fait contraste avec les échecs répétés des tentatives de multilatéralisation des règles. Il y eut d'abord l'échec de la négociation menée à l'OCDE en vue d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI) en 1998. Il s'agissait alors pour les pays de l'OCDE de concevoir un cadre harmonisé et spécifique à l'investissement. Il y eut ensuite l'échec de la tentative des pays développés de lier les sujets des investissements à ceux du commerce dans le cadre de l'OMC (un des sujets dits de Singapour du nom de la Conférence éponyme de 1996). Mais le sujet est aujourd'hui retiré de l'agenda des négociations<sup>2</sup>. Ces échecs n'ont pas annihilé toute velléité d'unifier les règles sur l'investissement comme en atteste l'adoption en 2006 du cadre d'action pour l'investissement de l'OCDE. Cependant, le contraste est frappant aujourd'hui entre le succès des accords locaux (TBI et accords régionaux) et les blocages auxquels se heurtent à l'évidence les projets multilatéraux.

Il est tentant alors d'interpréter les accords locaux comme des pis aller à un inaccessible AMI. L'incitation aux traités locaux serait d'autant plus grande que les projets d'unification échoueraient. Dans une logique de dilemme du prisonnier<sup>3</sup>, un AMI serait l'optimum collectif que les stratégies dominantes des parties (Etats) empêcheraient de pouvoir atteindre. Les accords locaux (TBI en particulier) seraient un moindre mal (par rapport à l'absence de toute réglementation) pour néanmoins avancer sur la voie de la facilitation et de la sécurisation des investissements.

Ce raisonnement présente pourtant des failles évidentes. Si le dilemme du prisonnier est un référentiel analytique utile pour comprendre pourquoi les Etats ne coopèrent pas ou pourquoi

---

<sup>1</sup> Ce chiffre englobe cependant une proportion de traités qui n'ont pas été ratifiés.

<sup>2</sup> L'accord sur les TRIMs encadre l'investissement au sein de l'OMC

<sup>3</sup> Une configuration de jeu mixte (partiellement conflictuel, partiellement harmonieux) où les stratégies dominantes des acteurs font obstacle à l'émergence de l'issue « pareto-optimale ». Pour plus de précisions, voir Kébabdjian (1999, p. 148 et suivantes).

ils « trichent » à la suite d'un accord, il est beaucoup moins adapté aux situations comme celle de l'investissement où la coopération est vivace, mais échoue à accéder au niveau multilatéral. La profusion des accords locaux nous confirme que la volonté de coopération est réelle – sans impliquer bien sûr que cette volonté serait égale pour toutes les parties. Ce type de configuration où les Etats souhaitent coopérer mais ne parviennent pas à s'accorder sur un cadre commun se rapproche plus du jeu de la bataille des sexes<sup>4</sup>. L'échec de la coopération multilatérale résulte des différends sur le contenu des règles et non de l'intérêt de chacune des parties à disposer de règles collectives.

L'objet de cette contribution est d'explorer cette analogie au jeu de la bataille des sexes au sujet de l'investissement international en vue de tester les propositions suivantes :

- un accord multilatéral serait supérieur économiquement et politiquement à l'écheveau des accords locaux existants ;
- les obstacles auxquels se heurte jusqu'à aujourd'hui la conclusion d'un AMI sont de nature essentiellement stratégique, entendant par là des différends entre Etats, non sur l'intérêt à la coopération mais sur le contenu des règles communes ;
- c'est plus fondamentalement dans la répartition de la puissance (hiérarchie trop peu marquée) qu'il faut chercher les causes de l'échec.

Nos conclusions sur chacune de ces propositions nous conduisent à valider dans ses grandes lignes l'analogie à la bataille des sexes. L'échec des tentatives d'AMI (celle de 1998 et les autres) ne traduit pas une défaillance du système mais la préférence rationnelle d'une partie des Etats pour une solution moins contraignante mais pas moins efficace pour le système international pris globalement. Les accords locaux sont un compromis satisfaisant pour l'ensemble des parties prenantes, aussi bien sur le plan économique que sur le plan politique. Ils le resteront tant qu'on n'aura pas apporté la preuve qu'un accord multilatéral garantirait au monde des gains supplémentaires.

La démonstration est organisée comme suit. La section 1 décrit les grandes lignes du régime international de l'investissement. La section 2 introduit un cadre analytique élémentaire. Elle différencie les principales catégories d'acteurs selon les préférences qui peuvent leur être attribuée à l'égard des règles sur l'investissement international. Les sections suivantes testent cette grille d'analyse et les trois propositions formulées plus haut. La logique de l'exposition nous conduit à examiner d'abord la deuxième proposition (section 3) puis la troisième (section 4) et finalement la première (section 5). Nous concluons en tirant les enseignements analytiques et politiques (section 6).

---

<sup>4</sup> Une configuration à nouveau mixte mais où les acteurs n'ont pas une stratégie dominante et où il existe plusieurs solutions optimales (équilibres multiples). Voir à nouveau Kébabdjian (1999, p. 164).

## 1. Le régime de l'investissement international : un enchevêtrement d'accords

Nous appelons régime de l'investissement international (ou indifféremment régime international de l'investissement, cf. annexe 1) l'ensemble des règles et arrangements que les Etats destinent individuellement et collectivement aux opérations enregistrées au titre des Investissements Directs Extérieurs (IDE) dans le compte financier de la balance des paiements. Ces règles affectent directement l'activité des firmes transnationales, mais elles touchent aussi indirectement à l'ensemble des structures du système productif.

Les contours actuels de ce régime se caractérisent par :

- l'absence de cadre multilatéral spécifique à ce domaine. Les projets et tentatives pour tendre vers une harmonisation des règles à l'échelle multilatérale ont en effet toutes échoué à ce jour. On se souvient notamment de la négociation ouverte en 1995 dans le cadre de l'OCDE. Il était prévu que ce projet d'accord plurilatéral soit ensuite élargi à l'échelle multilatérale. Les négociations sur cet AMI ont échoué en 1998, comme on sait<sup>5</sup>... Elles se sont entre autre heurtées à l'hostilité générale des pays en développement et à celle de nombreuses organisations syndicales et non gouvernementales<sup>6</sup>. L'ambition multilatérale ne se réduit pas à cet épisode. Une autre stratégie de négociation a été suivie dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui touche cette fois effectivement mais indirectement la régulation des investissements. C'est l'objet des mesures sur l'investissement et le commerce (accord TRIMs) et, pour partie aussi, celui de l'accord général sur le commerce des services (AGCS)<sup>7</sup>. Si l'on tient compte encore de la tentative d'inclure l'investissement dans les « sujets de Singapour » en 1996 – un projet qui avortera à son tour en 2003, on voit que l'OMC avec son principe de non-discrimination est devenu la cadre privilégié pour la recherche d'une régulation indirecte de l'investissement international.
- l'existence d'un cadre plurilatéral au sein de l'OCDE. L'échec de 1998 est l'échec d'un plan de multilatéralisation. Il n'a pas empêché les pays de l'OCDE de chercher à maintenir un cadre plurilatéral (ou « minilatéral »). Il existe deux instruments contraignants pour les pays membres ou ayant adhéré aux principes de l'OCDE : le « code » (*code de libération des mouvements de capitaux*) et la « déclaration » (*déclaration sur l'investissement international*). Les deux textes ont pour objet la suppression progressive du traitement discriminatoire à l'encontre des investisseurs non-résidents. En revanche, les « principes » (*principes directeurs de l'OCDE à l'intention des firmes multinationales*) de 2006 ne sont pas contraignants. Il peut s'agir de recommandations dans les domaines de l'emploi ou de l'environnement s'adressant aux entreprises qui s'installent sur le territoire de pays membres ou qui sont originaires de pays membres de l'OCDE.

---

<sup>5</sup> Sur la base d'un rapport commun intitulé « Accord Multilatéral sur l'investissement » et présenté par deux des Comités de l'OCDE, le Comité sur l'Investissement International et des Entreprises Multinationales (CIME) et le Comité des Mouvements de Capitaux et des Transactions Invisibles (CMIT), la « Ministérielle » de 1995 mandate un groupe formé des deux comités pour négocier un accord qui « fournisse une large structure multilatérale pour les investissements internationaux, avec des standards élevés de libéralisation et de protection de ces investissements, et disposant d'un mécanisme efficace de règlement des différends » et qui « constitue un traité autonome ouvert à tous les membres de l'OCDE et des Communautés européennes, et accessible aux pays non membres de l'OCDE ». Le communiqué final précise que l'objectif est d'aboutir à un accord pour la Ministérielle de 1997, Henderson [1999, p. 9].

<sup>6</sup> Bien que ce soit la défection d'un des pays de l'OCDE (la France) qui ait de fait mis fin à la négociation.

<sup>7</sup> L'AGCS distingue 4 types de services dont un (le mode 3) concerne l'activité des firmes sur un territoire étranger.

- L'essor des clauses spécifiques à l'investissement dans les traités régionaux et dans les accords régionaux de commerce (ARC) dont on sait qu'ils se sont considérablement développés depuis les années 1990 en devenant également plus asymétriques (suite à l'ALENA qui amorce le mouvement d'intégration de pays en développement dans les accords régionaux). Il est devenu fréquent que ces traités ou accords régionaux incorporent un « chapitre » (cas de l'Aléna) ou des articles sur l'investissement)
- L'essor encore plus rapide des TBI qui sont devenus en quelques années (années 1990) le socle de base du régime international de l'investissement et qui méritent à cet égard une attention toute particulière (voir plus bas)

Cet enchevêtrement d'accords et l'hétérogénéité des clauses qu'ils incorporent, n'empêchent cependant pas le régime international sur l'investissement d'afficher des finalités invariables. Deux objectifs se retrouvent systématiquement quels que soient l'échelle de l'accord et ses contours spécifiques

- la facilitation des investissements internationaux (leur promotion) : un objectif qui se manifeste par ailleurs dans les réformes des codes nationaux d'investissement<sup>8</sup>. Comme pour le commerce, les accords sur l'investissement se fondent sur le principe de l'ouverture des pays.
- La sécurisation des capitaux et des activités qui se traduit, elle, par des clauses très variées car un pays en développement et un pays développé qui s'appêtent à signer un accord ne conçoivent pas du tout la sécurité de la même manière. Le pays développé mettra l'accent sur la liberté d'action des firmes (entrée, sortie...). Le pays en développement veillera pour sa part à l'enracinement local des firmes étrangères, aux transferts de technologies...

En somme, si tous les accords statuent sur ces deux objectifs (et parfois sur d'autres), c'est sur celui de la sécurité que portent les enjeux essentiels – et celui sur lesquels les divergences entre les pays sont les plus grandes.

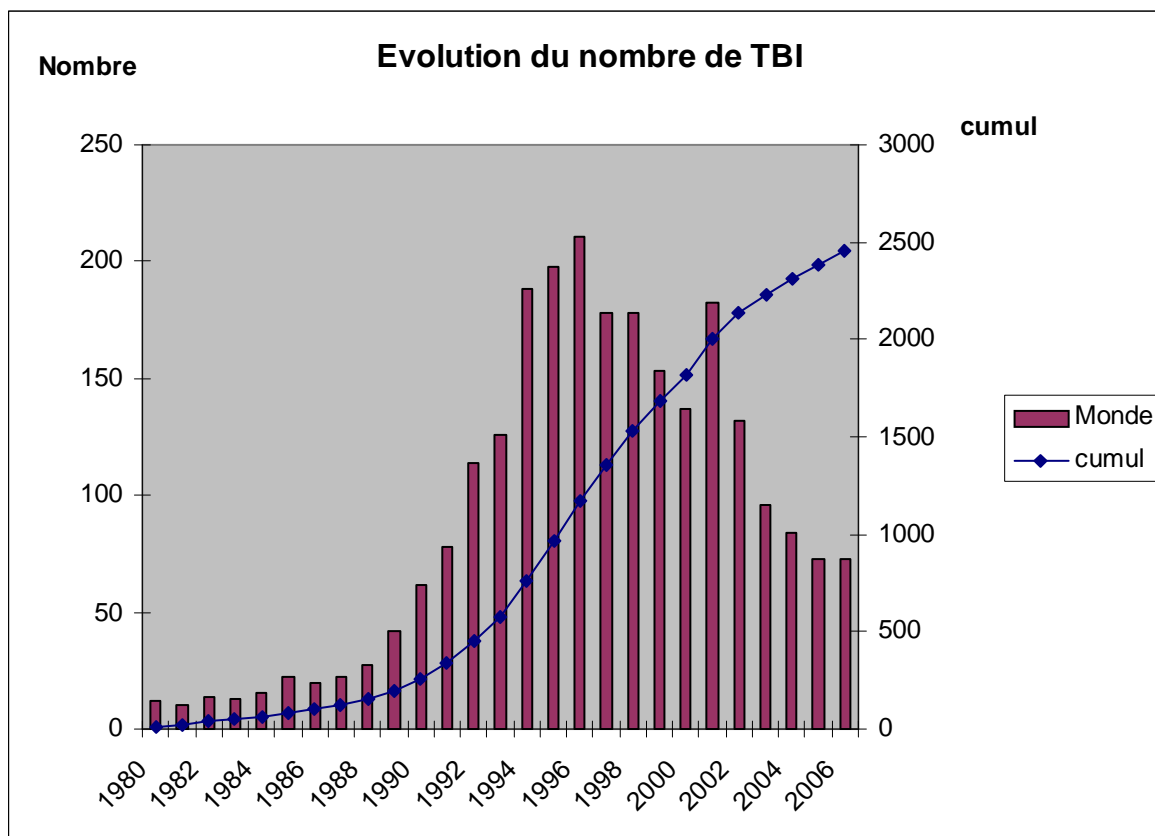
Ces bases étant posées, les données de la CNUCED sur les (seuls) TBI indiquent que :

- Le nombre cumulé de TBI s'accroît considérablement (environ 2500 en fin de période) même si le rythme d'accroissement ralentit depuis les années 2000<sup>9</sup> (graphes suivants)

---

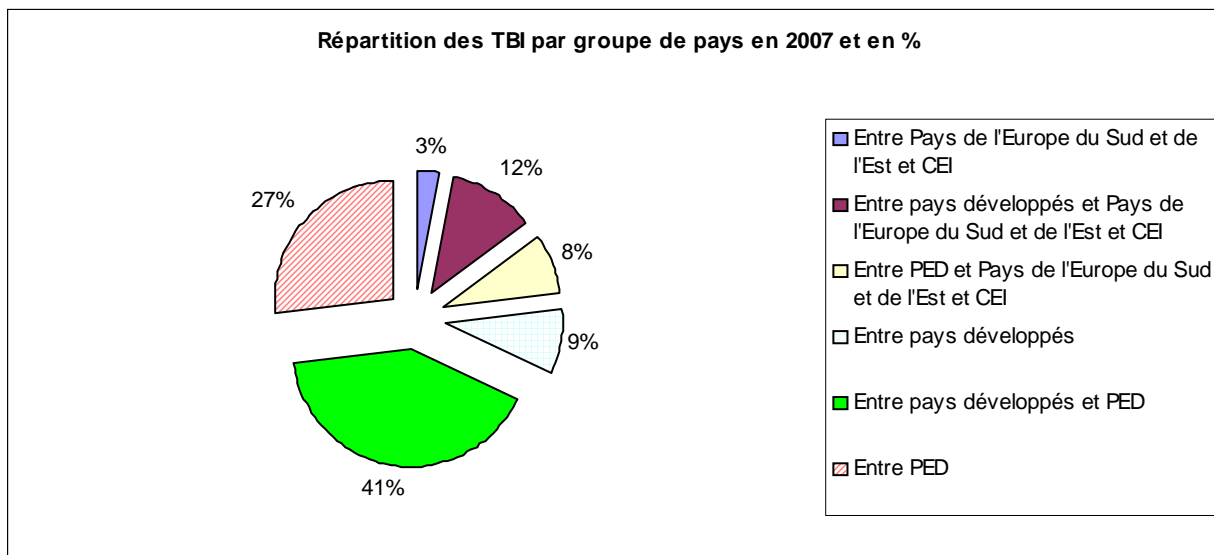
<sup>8</sup> En 2007, la proportion de changements plus favorables à l'investissement s'établit à 75 %. Les données globales dissimulent de fortes hétérogénéités régionales ou de niveaux de développement. 80 % des changements intervenus au sein des pays développés sont plutôt favorables à l'investissement. Pour les pays d'Amérique latine et des Caraïbes la proportion chute à moins de 40 %. En revanche, les pays d'Asie sont manifestement entrés dans une phase de libéralisation de l'investissement international, la proportion de changements favorables atteint 90 %. Globalement, la proportion de modifications plutôt défavorables reste faible (25 %) mais elle tend à augmenter depuis 2002 laissant craindre une forme de protectionnisme en matière d'investissement.

<sup>9</sup> L'hypothèse des rendements décroissants des TBI ne peut être écartée pour expliquer le ralentissement que l'on observe depuis 2002, d'autant que les recours devant les juridictions d'arbitrage international augmentent le coût de la signature de nouveaux traités. Il peut aussi s'expliquer en partie par l'essor des accords régionaux incluant des clauses sur l'investissement.



Source : <http://www.unctad.org>

- Le TBI est la forme d'engagement privilégiée lorsqu'il n'y a pas ou peu d'investissements croisés entre les pays. Les pays ou régions du monde où les investissements croisés (*quid pro quo investments*) sont les plus denses leur préfèrent de toute évidence des cadres réglementaires plurilatéraux (OCDE). C'est ainsi qu'on explique que 8% seulement des TBI concernent deux pays développés (type « nord – nord »). La grande majorité des TBI sont de type « nord- sud » (liant un pays développé et un pays en développement) et, dans une proportion croissante depuis le milieu des années 1990, de type « sud-sud ». En somme, ces accords bilatéraux encadrent pour l'essentiel des flux qui, indépendamment de leur intensité, sont en fait très déséquilibrés ou asymétriques (parfois unilatéraux). Un TBI vient le plus souvent encadrer les investissements d'un pays dans un autre – quand bien même il inclut le principe de la réciprocité. L'accord entre les Etats-Unis et le Maroc illustre bien cette situation. Mais c'est le cas aussi de la plupart des TBI de type « sud – sud » (par exemple ceux qui lient la Chine ou l'Inde d'un côté et différents pays d'Afrique de l'autre).



Source CNUCED [2008], *World Investment report*, Nations Unies, New York et Genève

De toute évidence, la typologie de la CNUCED (pays développés, pays en développement et pays en transition) n'est pas (ou n'est plus) la mieux adaptée pour rendre compte de la dynamique des TBI. Elle gagnerait à être corrigée pour se fonder sur une distinction entre les pays d'origine des IDE (et des firmes transnationales) et ceux qui ne le sont pas. Sachant que l'essor des investissements « sud – sud »<sup>10</sup> depuis une quinzaine d'années présente la même asymétrie de structure que l'investissement nord – sud traditionnelle, il conviendrait d'opter pour une typologie qui distingue les pays développés (le groupe des pays liés par des investissements croisés), les pays « émergents » (le groupe des pays qui reçoivent des investissements du « nord » mais qui investissent à leur tour au « sud »<sup>11</sup>) et, les pays sous développés (ceux qui reçoivent les investissements des deux autres groupes). On évitera d'assimiler purement et simplement ce dernier groupe aux pays les moins avancés (PMA) car tous ne relèvent pas « officiellement » de cette catégorie. Mais on retiendra que la position du pays dans la structure des investissements internationaux est un facteur clé de l'économie du régime international de l'investissement.

L'intérêt de cette typologie tient aussi à ce qu'elle nous renseigne aussi sur l'économie politique des accords sur l'investissement – en particulier sur le rôle que joue le facteur de la puissance. Le différentiel de puissance entre les pays semble effectivement être, avec leur position dans la structure des IDE mondiaux, un facteur qui influence les contours et la dynamique du régime international de l'investissement. Il apparaît que le TBI est privilégié lorsque l'écart de puissance entre les pays est grand. Lorsqu'il se réduit (entre pays développés ou entre pays développés et pays émergents) les pays concernés semblent leur préférer soit un cadre de régulation plurilatéral (voire multilatéral) soit pas de régulation du tout comme pour le cas de la Chine et des États-Unis dont les investissements bilatéraux ne sont couverts par aucun cadre spécifique.

Nous retiendrons qu'avec la montée de puissances émergentes « au sud », la typologie de la CNUCED est de moins en moins adaptée à l'analyse du rôle des deux déterminants du régime international de l'investissement que nous avons signalés.

<sup>10</sup> En 2004, plus du tiers des flux d'IDE à destination des pays en développement (hors pays en transition dans les études de la CNUCED) est originaire de pays en développement (CNUCED : 2006).

<sup>11</sup> Parfois même au « nord » (voir le *World Investment Report 2007* de la CNUCED) mais dans des proportions qui interdisent encore de parler d'investissement croisés avec le sud et/ou avec le nord.

## 2. Une grille d'analyse

Pour aller plus loin sur le terrain de l'économie politique des accords sur l'investissement, il nous faut maintenant chercher à définir les grands traits de la position de chacune des catégories d'acteurs dans la négociation. Nous le faisons ici dans le cadre d'une grille d'analyse factorielle, la seule à même selon nous de produire des conclusions claires sur l'offre et la demande de coopération, sur l'offre et la demande de règles. Cette approche reste très rudimentaire. Elle nécessite donc d'être nuancée en fonction des stratégies spécifiques des acteurs.

Le capital est en principe le seul facteur qui devrait être systématiquement favorable aux accords bilatéraux (si tant est qu'ils aillent dans le sens de la facilitation des investissements et de la sécurisation des actifs) et, plus largement encore, à l'harmonisation des règles dans un cadre multilatéral. Cette hypothèse sur la préférence du capital est conforme aux hypothèses de tous les modèles de l'économie internationale ; elle traduit son intérêt pour un cadre international à la fois libéral (le moins contraignant) et sûr (garantie des droits de propriété...). On se gardera de considérer que cette hypothèse reste valide au niveau des firmes. A ce niveau, il apparaît rapidement qu'il est impossible de définir à priori une préférence univoque. La position de chaque firme à l'égard des accords sur l'investissement (favorable, hostile ou indifférente) dépendra d'un grand nombre de variables : la taille, le secteur (type et structure), le pays (niveau de développement...) etc. La complexité qui en découle nous conduit à en rester au niveau factoriel avec l'uniformité de préférence qu'il permet de retenir. On n'oublie pas pour autant que ce sont des acteurs qui décident (avec toute leur diversité).

La position du facteur travail à l'égard des accords ne peut pas être déterminée à priori. Elle dépend à son tour de nombreux facteurs (souvent les mêmes que ceux que nous avons indiqués pour les firmes). On peut ainsi considérer que les travailleurs d'un pays en retard soutiendront les accords qui promeuvent l'IDE (source potentiel d'activité supplémentaire pour eux) alors que ceux d'un pays plus mature (et où les conditions salariales et sociales sont sur des standard plus élevés) y seront hostiles (le spectre des délocalisations...). Mais cette distinction est beaucoup trop rudimentaire pour être retenue : les variables relatives au secteur d'activité, au niveau de qualification des travailleurs etc. jouent autant que le niveau de développement du pays. En conséquence, nous renonçons à attribuer un type précis de préférence au facteur travail. Sauf mention particulière, nous le considérons par la suite comme un facteur indifférent ou neutre à l'égard des accords sur l'investissement.

Du côté des Etats, les préférences sont également moins univoques que celle du capital, mais elles n'ont pas pour autant le caractère indéterminé de celles des firmes ou du facteur travail. On peut grossièrement distinguer deux types de préférences selon que le pays est développé ou en développement. Le gouvernement d'un pays développé (mature sur le plan industriel et très ouvert aux investissements internationaux) sera favorable aux accords bilatéraux et, si possible, multilatéraux. Cette position est à tout le moins réclamée par le capital (résident et non résident) et elle privilégiera la sécurisation des activités. Le gouvernement d'un pays en développement (caractéristiques inverses) devrait naturellement avoir une position différente. Les accords internationaux sur l'investissement l'intéressent dans la mesure où ils portent la promesse d'afflux de capitaux. Mais il sera également soucieux de l'enracinement local de ces capitaux étant donné qu'en général la taille du marché est par définition (ou par hypothèse) trop étroite pour inciter les firmes à s'y implanter. Il veillera donc à assurer des transferts de technologies (par des accords de co-entreprise par exemple) et des effets d'entraînement locaux (par des prescriptions de résultat ou des clauses de contenu local par exemple...). Or, ce type de politique d'enracinement peut se heurter aux règles de facilitation et de sécurisation que réclament les pays développés. On en déduit que la divergence entre

les deux catégories de pays ne porte pas sur le besoin d'accords mais sur le design et le contenu concret de ces accords. L'offre d'accords des pays développés se focalisera sur les clauses les plus libérales possibles – entendons par là des clauses de facilitation et de sécurisation des investissements qui engagent et contraignent les politiques publiques des Etats et non le capital (ou les firmes). L'offre de coopération des pays en développement portera sur des clauses qui ménagent à tout le moins des marges de manœuvre importantes pour les politiques publiques à l'égard du capital et des firmes étrangères.

### 3. Divergence sur les règles communes

Qu'en est-il de la validité de ces hypothèses (puisqu'il ne s'agit que de cela) au regard des négociations concrètes et des contours du régime de l'investissement que nous avons décrit en section 1.

Concernant le facteur capital, la position de la CCI<sup>12</sup> confirme sans surprise l'hypothèse d'une préférence univoque pour des règles i) si possibles multilatérales et, ii) libérales c'est-à-dire contraignantes pour les Etats. La CCI a ainsi plaidé depuis fort longtemps et constamment pour le durcissement des procédures de règlement des différends et pour qu'elles soient assorties de sanctions à l'égard des Etats qui circonviendraient au principe du droit de propriété. Cela étant, au sein même de la CCI des divergences apparaissent entre différentes chambres nationales traduisant bien l'opposition entre les capitalismes nationaux et entre les stratégies des Etats<sup>13</sup>.

A propos du facteur travail, on se gardera de considérer qu'il y aurait une position unique dans le monde. On se contentera de noter que la plupart des syndicats des pays développés ont salué comme une victoire l'échec de l'AMI en 1998, nombre d'entre eux, appuyés par des ONG et des associations ayant effectivement participé à sa contestation. Plus largement, ces syndicats de travailleurs se montrent sinon totalement hostiles du moins plus que réservés et vigilants sur la promotion et, plus encore sur la sécurisation des investissements internationaux. Les recherches sur la mondialisation en cours ont montré combien elle différait de notre première mondialisation (Berger), celle de la fin du 19<sup>e</sup> siècle, sur la mobilité du travail. La mondialisation en cours n'a encore que faiblement remis en cause le quasi-monopole des institutions nationales sur la régulation du facteur travail, même à l'échelle de l'Union Européenne. On comprend par conséquent pourquoi les syndicats nationaux de travailleurs restent hostiles aux règles de sécurisation des investissements dès lors qu'ils y voient une source d'affaiblissement de l'Etat face aux firmes multinationales.

Les positions des Etats sont naturellement plus aisées à observer, ne serait-ce que parce que ce sont eux qui négocient des règles. L'examen synthétique des négociations qui ont eu lieu au cours des vingt dernières années vérifie globalement nos hypothèses. Les pays pro-actifs dans la négociation sont les pays développés et, pour une part croissante depuis le milieu des années 1990, le groupe des pays que nous avons qualifiés d'émergents. Les autres pays en développement (ceux que nous avons appelé plus haut les pays sous développés) ont une attitude essentiellement réactive. Il dépend d'un grand nombre de facteurs internes et internationaux que cette position réactive se traduise par un rejet de tout accord ou par une acceptation. Il serait beaucoup trop long de les détailler ici.

Le point essentiel est que les pays développés (OCDE) ne sont donc plus désormais les seuls à solliciter des accords. Mais ils restent les seuls à préconiser l'harmonisation des règles à l'échelle multilatérale. Le cours des négociations touchant à l'investissement à l'OMC atteste

<sup>12</sup> Voir La déclaration de politique générale de la CCI en 2003.

<sup>13</sup> Le projet d'accord au sein de l'OMC a mis en exergue les attentes différentes des CCI de l'Inde et de la Thaïlande par rapport à la position globale de la CCI.

que les pays émergents continuent de participer à la grande coalition des pays en développement pour bloquer les velléités multilatérales des pays de l'OCDE. Ils sont même les leaders de ce « front du refus ».

On se gardera d'exagérer l'unité de ce front du refus. De même, il ne faut pas surestimer l'unité du front « multilatéraliste ». La littérature spécialisée discerne en effet plus que des différences de surface au sein de l'offre de règles multilatérales de l'OCDE<sup>14</sup>. Les TBI comportent des dispositions communes (cf tableau page suivante) tout en conservant des singularités en fonction du modèle adopté, le modèle nord américain ou le modèle européen. Les deux s'appuient sur le principe de la non-discrimination (clauses NPF et du traitement national) et s'attachent à définir les obligations de chaque partie dans les domaines de l'admission et du traitement, des transferts, du personnel, de l'expropriation et du règlement des différends. Mais ils diffèrent sur la visée comme sur la portée des clauses de non-discrimination. Le modèle européen vise leurs seuls IDE alors que le modèle américain vise les investissements en général – y compris donc les investissements de portefeuille. Le modèle européen porte sur les activités des firmes après établissement (modèle dit de l'admission) alors que les clauses du modèle américain s'appliquent avant l'admission (principe de pré-établissement).

On le voit, ces différences sont substantielles. Faut-il y voir un obstacle supplémentaire à la multilatéralisation ? On serait alors dans un environnement pur de « querelle de ménage » : Il nous semble toutefois que cela reviendrait à sous-estimer à nouveau la capacité d'action qu'ont acquis les pays émergents.

---

<sup>14</sup> OCDE [2006], *Droit international de l'investissement, un domaine en mouvement*, Paris.

## Principales dispositions des Traités bilatéraux d'investissement

<i>Définition de l'investissement</i>	La définition de l'investissement revêt un enjeu majeur car elle détermine le niveau de protection et la liberté d'établissement auxquels peuvent prétendre les investisseurs. Les AII mis en place par les pays de l'OCDE ont tendance à donner une définition très large de la notion d'investissement perçue comme tout actif (y compris les créances par exemple) et pas seulement les parts détenues dans le capital. De nombreux traités utilisent la formule « <i>every kind of asset</i> » owned or controlled by an investor of another party »[CNUCED, 2007]. La définition de l'investissement est parfois tautologique comme dans le modèle américain qui suppose que l'investissement représente « <i>toute forme d'investissement...</i> ».
<i>Principes de non-discrimination et accès au marché</i>	Les AII prévoient l'absence de discrimination à l'encontre des investisseurs que ce soit vis-à-vis d'investisseurs étrangers, c'est l'objet du respect de la clause NPF, ou à l'égard des ressortissants ou firmes locales en vertu de la clause de traitement national. Le modèle américain s'inspire profondément du chapitre 11 de l'ALENA stipulant que les principes de non-discrimination doivent s'appliquer lors de l'établissement, l'acquisition, l'expansion, la gestion, la direction, l'exploitation et la vente ou autre aliénation d'investissements sur son territoire. <sup>15</sup> Egalement, les AII peuvent prévoir des clauses de prescription de résultat dans le cadre des dispositions prévues à travers l'accord sur les TRIMs. A ce titre, le modèle américain est sans doute plus coercitif s'inspirant des règles de l'ALENA puisqu'il intègre aussi l'absence de prescriptions de résultats quant à d'éventuels transferts de technologie.
<i>Protection de l'investisseur</i>	L'investisseur bénéficie d'un certain niveau de protection articulé autour de la notion de traitement juste et équitable, de l'expropriation <sup>16</sup> et de la liberté de transférer des capitaux ou tous les autres actifs du pays d'accueil vers un autre pays. L'expropriation peut-être directe (cas de la nationalisation par exemple) se traduisant par le transfert de la propriété d'actifs vers la puissance publique locale ou indirecte <sup>17</sup> lorsque l'investisseur étranger a subi une perte substantielle à la suite de décisions prises par l'Etat sans transferts de propriété. En effet, l'expropriation indirecte représente une mesure qui affecte le droit de propriété de l'investisseur sans toutefois se traduire par un transfert de propriété. Il s'agit donc d'une représentation très large de l'expropriation. La prise en compte de l'expropriation est très variable suivant les AII.
<i>Procédure de règlement des différends</i>	Le règlement des différends est différencié en fonction des parties. Deux cas sont alors possibles : conflit entre un investisseur et un Etat ou conflit entre Etats. Dans le cas d'un différend entre Etats, la voie diplomatique est privilégiée puis, en cas d'échec, un tribunal prendra une décision impérative. Dans le cas d'un différend entre un investisseur et un Etat, les parties doivent s'en remettre à l'arbitrage international souvent sous l'égide du CIRDI. De nombreux pays ont donc admis le fait qu'un différend entre un Etat et un investisseur pourrait faire l'objet d'une résolution devant une juridiction internationale, et ce, sans nécessairement impliquer une procédure judiciaire interne <sup>18</sup> .

<sup>15</sup> Le projet d'accord multilatéral sur l'investissement élaboré par l'OCDE en 1998 reprend ces termes dans le chapitre consacré à la protection des investisseurs, page 14. voir l'Accord multilatéral sur l'investissement (rapport du président au Groupe de négociation) DAF/MAI(98)17, 4 mai 1998, disponible sur : <http://www.oecd.org/daf/mai/pdf/ng/ng9817f.pdf>.

<sup>16</sup> Plusieurs pays développés ont repris à leur compte la « formule de Hull », énoncée pour la première fois par le secrétaire d'Etat américain Cordell Hull à la suite de la nationalisation par le Mexique des compagnies pétrolières américaines en 1936. Hull a soutenu que le droit international exigeait une indemnisation « prompte, adéquate et effective » en cas d'expropriation d'investissements étrangers. OCDE [2006], *Droit international de l'investissement*, Paris

<sup>17</sup> Le modèle américain inspiré du chapitre 11 de l'ALENA évoque la notion de « mesures équivalentes à une expropriation » pour désigner l'expropriation indirecte. Plusieurs litiges ont fait jurisprudences et permis de préciser cette notion. Ainsi au sein de l'ALENA, le tribunal a statué dans l'affaire *Pope & Talbot. Canada*<sup>37</sup> que l'imposition de contingents d'exportation à cette société avait certes, entraîné une réduction de ses bénéfices, mais qu'elle ne l'avait pas empêché totalement de vendre à l'étranger et que l'investisseur pouvait encore réaliser des bénéfices. Le tribunal a précisé que « ... une simple atteinte ne constitue pas une expropriation; il faut qu'il y ait un degré élevé de privation des droits de propriété fondamentaux. » OCDE [2006] *Droit international de l'investissement*.

Toujours dans le cadre de l'ALENA, l'affaire *Metalclad* a opposé la firme éponyme au Mexique. La firme a estimé que sa filiale n'a pas exploité une usine de décharge de déchets à la suite d'un ensemble de décisions prises par le gouvernement. Or ce dernier a pris un décret de protection de l'environnement dans le cadre de cette affaire après le dépôt de plainte effectué par la filiale. Le tribunal a rendu un arrêt en faveur de la *Metalclad* au titre de la violation de l'article 1110 de l'ALENA, en arguant que le décret remettait en cause les droits de la firme en impliquant une diminution de ses avantages économiques, et donc constituait une forme d'expropriation indirecte, et ce quelque soit la légitimité du décret.

<sup>18</sup> En contradiction avec la doctrine Calvo (du nom du juriste argentin Carlos Calvo au début du 20<sup>ème</sup> siècle) qui prévoyait qu'il n'était pas possible d'offrir un traitement plus favorable aux investisseurs étrangers par rapport aux nationaux. Les pays latino-américains étaient réticents à conclure des traités qui entraîneraient un transfert de compétence des tribunaux nationaux à des tribunaux internationaux en cas de litige portant sur des biens appartenant à des ressortissants étrangers.

#### 4. Une nouvelle répartition de la puissance : déficit ou trop plein de leader(s) ?

La ligne d'opposition entre les pays sépare désormais des puissances plus nombreuses qui sont favorables à des accords et des pays moins puissants et moins nombreux qui y sont hostiles. Ce facteur à lui seul contribue probablement à expliquer une part de l'essor des accords internationaux sur l'investissement (AII) – les puissances étant naturellement plus à même d'amener ou de contraindre les autres pays à coopérer. Une seconde ligne d'opposition émerge cette fois entre les puissances sur la volonté ou non d'harmoniser les règles de ces AII à l'échelle multilatérale. La différence entre l'Europe et les Etats-Unis n'en relève pas. Si leurs offres de règles diffèrent sur certains points, les pays de l'OCDE se retrouvent globalement pour réclamer l'harmonisation multilatérale. C'est l'opposition des puissances émergentes (BRICS) qui apparaît aujourd'hui comme l'obstacle le plus décisif à cette harmonisation. Comment l'expliquer ?

La réponse à cette question met en évidence les enjeux des clauses de réciprocité et de non discrimination que l'on retrouve aujourd'hui au cœur de la plupart des accords plurilatéraux et multilatéraux (accords sur le commerce...). L'application de ces clauses entre les pays développés est certes très contraignante pour les Etats – en particulier pour la politique industrielle. On le vérifie chaque jour dans le domaine du commerce. Ce serait aussi le cas, et de manière encore plus accentuée dans le domaine de l'investissement si un traité multilatéral était en vigueur – *a fortiori* si ce traité se fondait sur le modèle américain. Les clauses de la nation la plus favorisée et du traitement national qui régissent l'accès aux marchés exercent de puissants effets d'internalisation sur les économies.

Si la plupart des pays du monde en acceptent aujourd'hui les « coûts » dans le domaine du commerce (153 pays membres de l'OMC), ce n'est à l'évidence pas le cas dans le domaine de l'investissement. L'explication tient à deux facteurs :

- L'effet de réciprocité de l'ouverture au commerce ne se retrouve pas – en tout cas pas aussi systématiquement – dans le domaine de l'investissement. On entend par là que l'ouverture aux échanges d'un pays induit des flux d'exportations et d'importations du même ordre de grandeur (au solde près). Cette propriété de l'échange (y compris international) est à la base de la théorie économique et, dans le registre international, à la base de l'avantage comparatif (« rien contre rien » selon la formule de Smith et de Stuart Mill). L'investissement international n'a pas cette propriété. Un pays peut durablement investir dans un autre, sans contrepartie de même nature – quand bien même la réciprocité se retrouve sous forme d'autres flux dans la balance des paiements). Le cycle de la balance des paiements en rend compte. Aujourd'hui, le groupe des pays développés est le seul où la réciprocité des flux d'investissements existe (investissements croisés). Les pays émergents et les pays en développement présentent une structure beaucoup moins équilibrée. Dans ces conditions, l'application des clauses de non discrimination exercerait sur eux un effet d'internalisation incomparablement plus fort que celui exercé sur les pays développés. Il conduirait les gouvernements de ces pays à renoncer à tout type de politique de soutien réservé aux firmes et secteurs locaux. La possibilité même d'une politique industrielle s'en trouverait du même coup anéantie.

- Le facteur de la puissance intervient pour expliquer pourquoi certains pays en développement (les émergents) parviennent à bloquer la multilatéralisation des règles sur l'investissement et à imposer aux autres pays en développement des TBI qui incorporent ces mêmes principes. Les pays émergents entendent conserver un traitement différencié pour les investissements sortants (les promouvoir et les sécuriser) et pour les investissements entrants (les encourager aussi mais sans renoncer à tout espèce de contrôle et de discrimination). Ce traitement différencié qui font leur politique industrielle les conduit à adopter une position

asymétrique (ou à double détente) dans les négociations internationales sur l'investissement : une position suiviste des pays développés sur les investissements sortants (en faveur des règles de libéralisation et de sécurisation des actifs) mais sur une position de refus face aux pays développés sur l'application de règles identiques aux investissements entrants. On en prendra pour illustration – à défaut d'y voir une preuve – le refus de la Chine par exemple de signer tout accord sur l'investissement avec les Etats-Unis tant que ceux-ci lui proposeront un accord de réciprocité.

En somme, la demande de règles sur l'investissement est aujourd'hui satisfaite par des TBI. Un accord multilatéral incorporant les principes de non discrimination paraît inaccessible et il le restera probablement tant que la structure des investissements des pays émergents n'aura pas rejoint le profil de celle des pays développés. Mais qu'on ne s'y trompe. C'est bien le fait que ces pays émergents se trouvent être également des puissances capable de faire front individuellement aux pays les plus développés qui explique en dernier ressort cette situation. Aussi, nous concluons que dans le domaine de l'investissement comme dans de nombreux autres (commerce, climat...) ce sont en dernier ressort les variations dans la répartition de la puissance qui expliquent la « crise » du multilatéralisme. Même un club de puissances comme l'OCDE ne paraît pas en mesure de dénouer cette crise par le facteur hégémonique.

## 5. Optimalité d'un AMI ?

Il nous reste à examiner sommairement la première proposition et à nous demander si « l'équilibre en TBI » sur lequel s'est fixé le régime international de l'investissement serait préjudiciable sur le plan économique par rapport à un AMI ? Dans ce cas, les pays développés auraient des arguments pour tenter de convaincre les pays émergents, à défaut de pouvoir les forcer à faire évoluer leur position.

L'argument procède en deux temps.

- Premièrement, en l'absence d'AMI, les TBI et autres accords régionaux sont les seuls dont les effets sur l'investissement, la croissance et le bien-être puissent être testés économétriquement. Et si nous parvenons à établir que les TBI stimulent les IDE, nous pourrions en inférer avec le même corps de théorie qu'un AMI aurait au moins le même type d'effets positifs sur l'investissement, la croissance et le bien être. On admettra donc comme hypothèse de base que la mise en évidence d'un effet pro-investissement des TBI suffirait pour conclure à leur sous-optimalité et donc y trouver une justification économique à un AMI.

Les travaux économétriques qui ont traité cette question aboutissent à des résultats pour le moins contrastés.

Pour Hallward-Driemeier (2003) l'impact global des TBI sur les flux d'IDE est très limité. Rose-Ackerman et Tobin (2006) montrent pour leur part que les flux d'IDE en direction des pays en développement augmentent avec le nombre global de TBI, mais ils constatent que, pour un pays, l'efficacité marginale des TBI pour un pays (mesurée par le volume d'IDE entrants), décroît avec le nombre de TBI qui le lient à des pays de l'OCDE. L'étude de Aisbett (2007) est la seule qui conclue sur une forte corrélation entre les flux d'IDE et les TBI, tout en soulignant que la fonction de signal des TBI est faible.

Tous les travaux indiquent par ailleurs que l'attractivité des pays est fonction de la qualité des institutions. La question est donc de savoir si les TBI y contribuent et dans quelle mesure ? Or les PED qui attirent le plus les IDE sont aussi ceux qui disposent des institutions les plus efficaces. L'effet potentiel des TBI sera donc d'autant plus fort qu'il concerne des pays très en retard, mais il jouera sur une proportion infime des IDE.

Point intéressant pour notre propos, Banga (2003) et Neumayer et Spess (2005) observent que l'impact positif des TBI le plus fort est associé aux accords « nord-sud » fondés sur le principe de non discrimination. L'identification des causes reste néanmoins encore incertaine.

Au regard de ces résultats parfois contradictoires, il paraît délicat de se prononcer sur l'impact positif des TBI sur les IDE. Il n'existe pas pour l'instant suffisamment de preuves formelles d'une relation causale positive entre ces deux éléments.

- Deuxièmement, dans quelle mesure un AMI est-il susceptible d'accroître l'investissement, la croissance et le bien être collectif ? En l'absence d'AMI on est réduit à des spéculations théoriques. Sur ce plan, les arguments théoriques en faveur de la libéralisation du capital restent très « intuitives ». L'économie internationale propose sur ce plan une simple transposition du raisonnement sur le libre échange commercial en référence au théorème du miroir de Meade - Mundell (par exemple, Summers : 1999 ou Bhagwati). Mais les preuves formelles manquent et l'on dispose de nombreux indices ou arguments (triangle d'incompatibilités de Mundell) que la liberté du capital a des externalités négatives fortes : instabilité financière, contrainte sur les politiques souveraines. Sans entrer ici dans le détail d'une discussion qui est loin d'être tranchée par l'économie internationale, on se contentera de conclure que la supériorité économique des accords multilatéraux sur l'investissement est loin encore d'être aussi solidement acquise sur le plan économétrique et théorique que celle des accords multilatéraux sur le commerce. Et dans les arbitrages d'économie politique auxquels les Etats sont confrontés, il fait peu de doute que l'équilibre en TBI est plus conforme à la répartition de la puissance que « l'équilibre en AMI ».

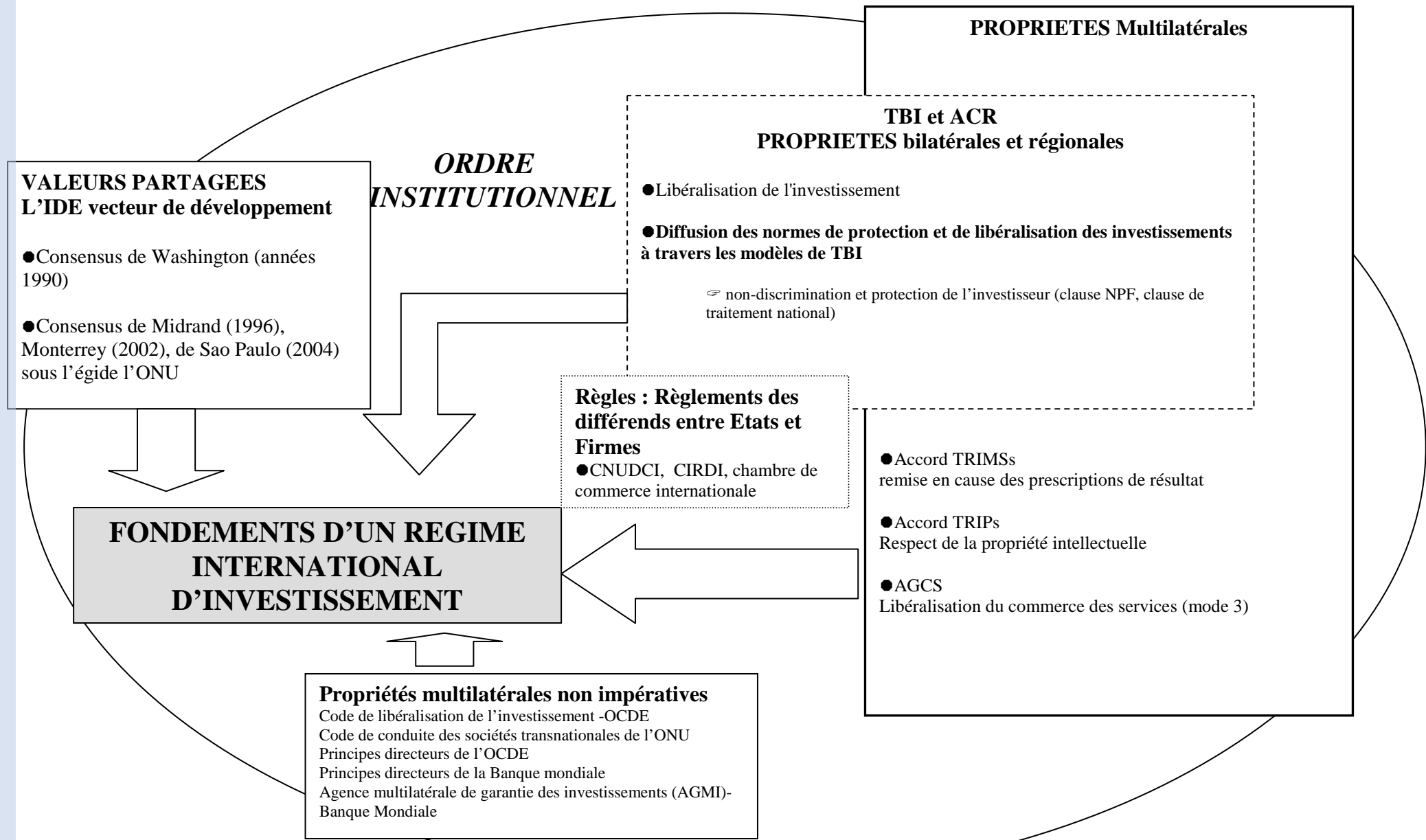
## 6. Conclusion

Les Etats ne semblent pas prêts à renoncer à leurs préférences et à l'exercice de leur puissance pour les faire valoir. L'enjeu et le déterminant fondamental du régime international de l'investissement n'est donc pas le trait conditionnel et aléatoire gain économique que procurerait pour le monde un cadre harmonisé à l'échelle multilatérale. L'enjeu fondamental est celui de la sécurisation des investissements. Un AMI serait à coup sûr profitable pour le capital globalement et pour les pays développés. Il serait probablement préjudiciable pour le facteur travail pris globalement. En toute hypothèse il est inacceptable pour les pays en développement – y compris pour les pays émergents. Le critère de la sécurité des investissements déplace l'enjeu sur le terrain politique et il désigne la question de la souveraineté (le dual de la sécurité) comme le point de conflit essentiel entre les nations comme entre les facteurs.

Nous y voyons une confirmation sur l'investissement que la puissance et gain relatif restent des déterminants fondamentaux des relations économiques internationales, sans qu'il faille en déduire que le monde devrait en subir des préjudices sur le plan économique. Sans surprise, l'équilibre en TBI pénalise les pays les plus faibles. Mais un AMI pourrait fort bien les pénaliser plus encore.

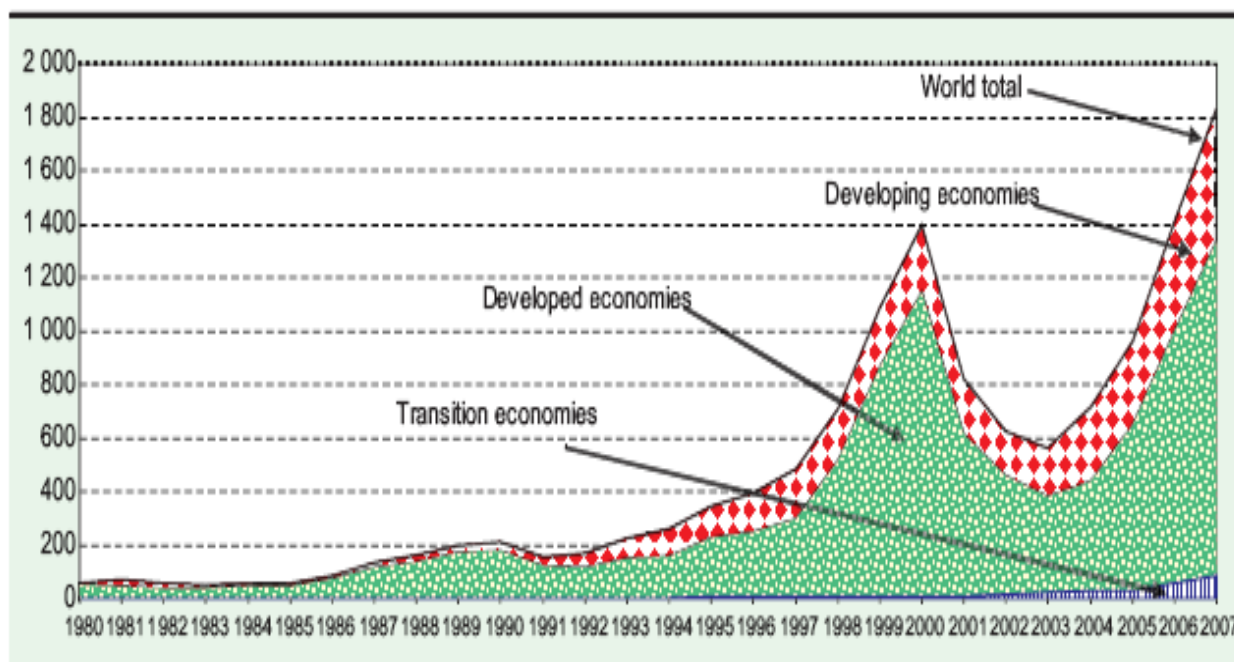
Annexe 1

halshs-00395600, version 1 - 16 Jun 2009



## Annexe 2

### Evolution des flux d'IDE (en milliards de dollars)



Source : CNUCED [2008], *World Investment Report*, Nations Unies, New York et Genève

## Annexe 3

### Répartition régionale des entrées et des sorties d'IDE 2007 (en milliards de dollars et en %)

	Entrées d'IDE		Sorties d'IDE	
Union européenne	804,3	43,9%	1142	57,2%
Autres pays d'Europe	44,2	2,4%	74,3	3,7%
Japon	22,5	1,2%	73,5	3,7%
Autres pays développés	143,7	7,8%	88,3	4,4%
USA	232,8	12,7%	313,8	15,7%
Afrique	53	2,9%	6,1	0,3%
Am.latine et caraïbes	126,3	6,9%	52,3	2,6%
Asie occidentale	71,5	3,9%	44,2	2,2%
Asie de l'Est	156,7	8,5%	102,9	5,2%
Asie du Sud-est	60,5	3,3%	33,5	1,7%
Asie du Sud	30,6	1,7%	14,2	0,7%
Océanie	1,2	0,07%	0,1	0,0%
Europe du sud-est et CEI	85,9	4,7%	51,2	2,6%

Source : CNUCED [2008], *World Investment Report*, Nations Unies, New York et Genève

## Références

ABBAS M. [2004], « Le régime commercial de l'Organisation mondiale du commerce : du multilatéralisme coopératif au multilatéralisme compétitif », *Cahier de recherche-EPIID*, UPMF-Grenoble.

AGOSTIN M.R, MAYER R. [2000] « Foreign Investment in Developing Countries : Does it Crowd in Domestic Investment ? » CNUCED, discussion paper N°146, disponible sur : [http://www.unctad.org/en/docs/dp\\_146.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dp_146.en.pdf)

AISBETT A. [2007] « Bilateral investment treaties and foreign direct investment : correlation versus causation », Munich Personal Repec Archive MPRA paper N° 2255. disponible sur : <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/2255/>

BACHAND R. [2001] « Etude comparative des accords et traités d'investissement dans les Amériques : existe-t-il une alternative au modèle ALENA ? » *Notes et Etudes*, 01-02, GRIC

BANGA R. [2003] « Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows to Developing countries : an empirical evidence », *Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi Working Papers*, New Delhi, India, disponible sur [http://www.gdnet.org/pdf2/gdn\\_library/awards\\_medals/2003/r\\_m/market\\_state/banga\\_paper.pdf](http://www.gdnet.org/pdf2/gdn_library/awards_medals/2003/r_m/market_state/banga_paper.pdf)

BERTHAUD P. & KEBABDJIAN G. [2006], *La question politique en économie internationale*, La Découverte, Collection Recherches, 310 p.

BERTHAUD P. [2008] « Réguler l'investissement (international) ou réguler l'activité des firmes (transnationales) ? » *papier présenté lors de la 12th EADI General Conference "Global governance for sustainable development : the need for policy coherence and new partnerships"*, Genève, 24-28 juin, 20 p.

BLOMSTRÖM M. & KOKKO A.[1997] « How Foreign Investment Affects Host Countries », *Policy research working paper 1745*, The World Bank

CNUCED [2003] *Foreign direct investment and performance requirements : net evidence from selected countries*, New York et Genève, 306 p.

CNUCED [2005] *Coopération Sud-Sud dans le domaine des accords internationaux d'investissement*, Nations Unies, New York et Genève, 94 p.

CNUCED [2006] *Investment provisions in Economic integration agreements*, Nations Unies, New York et Genève, 165 p.

CNUCED [2007] *Bilateral investment treaties 1995-2006 : trends in investment rules making* Nations Unies, New York et Genève, 155 p.

CNUCED [2003] « Accroître la contribution des accords internationaux d'investissement au développement » in *Rapport sur l'investissement dans le monde*, CNUCED, Nations Unies, New York et Genève, p. 83-144

CNUCED [2008], *World Investment Report*, Nations Unies, New York et Genève

CORDONNIER C. & SANTISO J. [2004] « Investissement direct étranger : le retour du débat », *Problèmes d'Amérique latine* N° 53, p.8-21

EGGER P., LARCH M., PFAFFERMAYER M., [2007] « Bilateral versus Multilateral Trade and Investment Liberalisation », *The World Economy*, Vol. 30, No 4, pp. 567-596

ELKINS Z., GUZMAN A.T, SIMMONS B.A. [2006] « Competing for Capital : the Diffusion of Bilateral Investment Treaties, 1960-2000 », *International organization*, No. 60, pp. 811-846

FERRARINI B. [2003] « A Multilateral Investment Framework : Would It Be Justifiable on Economic Welfare Grounds ? » *Working Paper*, World Trade Institute

GAGNE G. & MORIN J-F. [2007] « What Can Best explain the Prevalence of Bilateralism in the Investment Regime ? », *International Journal of Political Economy*, vol 36, n° 1, Spring , pp. 53-74

GILPIN R. [1987] *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press

GILPIN R. [2001] *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press

GÖRG H. & GREENAWAY D. [2003] « Much Ado About Nothing ? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment », *World Bank Research Observer*, Vol. 19, No. 2, 2004, pp. 171-197

GUZMAN A-T [1998] « Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them : Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties », *Virginia Journal of International Law*, Vol. 38, pp. 639-688

HALLWARD-DRIEMEIER M. [2003] « Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI ? Only a Bit...and They Could Bite », *Working Paper N° 3121*, Banque mondiale, disponible sur : <http://rru.worldbank.org/PapersLinks/Policies-Attract-Foreign-Direct-Investment/> (consulté le 8/08/2007)

HASLAM A. [2001] « The emerging foreign investment regime in the Americas », *FOCAL Policy paper* 05-01, Fondation Canadienne pour les Amériques

HENDERSON [1999] *L'accord multilatéral sur l'investissement. Leçons d'un échec*, Groupe d'Economie Mondiale, Sciences Po Paris, [http://www.gem.sciences-po.fr/content/publications/pdf/investissement\\_echec\\_henderson.pdf](http://www.gem.sciences-po.fr/content/publications/pdf/investissement_echec_henderson.pdf)

KEBABDJIAN G., [1999] *Les théories de l'économie politique internationale*, Paris, Point Seuil

KRASNER S.D. [1983] *International Regimes*, Ithaca, Cornell University Press

KUMAR N., PRADHAN J-P [2002] « Foreign direct investment, externalities and economic growth in developing countries : some empirical explorations and implications for WTO negotiations on investment », *RIS-DP 27/2002*, Research and information system for the non-aligned and other developing countries, New Delhi, Inde

MAINGUY C. [2004] « L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement », *Région et développement* N° 20, p.66-89

MALHOTRA K. [2004] « Will a trade and investment link in the global trade regime be good for human development ? » *The European Journal of Development Research*, Vol.16. N° 3 pp. 716-736

NEUMAYER E. & SPESS L. [2005] « Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries ? », London School of Economics online, disponible sur : <http://eprints.lse.ac.uk/archive/00000627>

NUNNENKAMP P. & PANT M. [2003] « Why the case for a Multilateral agreement on investment is weak », *Kiel discussion papers, Kieler Diskussionbeiträge*, Institut für Weltwirtschaft kiel, März, disponible sur : [www.uni-kiel.de/ifw/pub/listen/pub02\\_03.pdf](http://www.uni-kiel.de/ifw/pub/listen/pub02_03.pdf)

NUNNENKAMP P. & SPATZ J. [2002] « Determinants of FDI in developing countries : has globalization changed the rules of game ? », *Transnational Corporations*, Vol. 11, No 2, Nations Unies, CNUCED, Genève, p.1-34

OCDE [2006] *Droit international de l'investissement, un domaine en mouvement*, Paris, 175 p.

OMAN C. [2001] *Quelle politique pour attirer les investissements étrangers. Une étude de la concurrence entre gouvernements*. Etude du Centre de Développement, OCDE

OMC [2007] *Rapport sur le commerce mondial*, Genève

RAMAMURTI R. [2001] « The Obsolescing 'Bargaining Model' ? MNC-Host Developing Country Relations Revisited », *Journal of International Business Studies*, 32, 1, pp. 23-39

ROSE-ACKERMAN S. & TOBIN J. [2006] « Bilateral Investment Treaties : Do they stimulate foreign direct investment ? », *Working paper*, New Haven CT, Yale University, draft, October disponible sur : <http://www.upf.edu/dret/civil/clef/sra.pdf>

SAUVE P. [2006] « Multilateral Rules on Investment: Is Forward Movement Possible ? », *Journal of International Economic Law*, 9: pp. 325-355

SUMMERS L. [1999] « Reflections on Managing Global Integration », *Journal of Economic Perspectives*, 13(2), Spring, pp. 3 – 18

SMYTHE E. [2005] « What Do You Know ? Knowledge, Capacity-Building and Trade Negotiations. The Case of Investment Rules and the World Trade Organization », *Paper presented at the panel on Trade Disputes and Power Dynamics at the Annual Meeting of the International Studies Association*, Honolulu, Hawaii

THOMSEN S. [2004] « Stratégies d'incitation à l'investissement et IDE dans plusieurs pays de l'ANASE », in *Perspectives de l'investissement international*, OCDE,

UZUNIDIS D. [2006] « Nouveau mercantilisme et mondialisation. A propos du cadre légal d'accumulation et de ses conséquences sur les pays en développement » in SERFATI C. (sous la direction de) *Mondialisation et déséquilibres*, P.I.E Peter Lang, Bruxelles, p. 329-349

WADE R.H [2003] « What strategies are viable for developing countries today ? The World Trade Organization and the shrinking of development space », *Review of International Political Economy*, 10 : 4 November, pp 621-644

WEISS L. [2005] « Global governance, national strategies : how industrialized states make room to move under the WTO », *Review of International Political Economy*, 12:5 December, pp 723-749