

Les Possibles — No. 03 Printemps 2014

Investissement direct étranger, démiurge du capitalisme !

vendredi 23 mai 2014, par Jacques Cossart

Le terme « investissement » séduit-il en raison de la promesse d'avenir qu'il évoque ? Les propriétaires du capital prétendent sans vergogne que leurs profits sont le fait générateur indispensable pour investir, alors que cela n'est plus vérifié dans la période néolibérale (voir « [Le débat sur le taux de profit](#) » de Michel Husson). Par ailleurs, quand il s'agit d'investir à l'étranger, l'[IDE](#) (investissement direct à l'étranger) devient le Graal que recherchent tous les pays.

1/ Rapports CNUCED

Depuis 1991, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) établit chaque année un rapport sur le développement dans le monde ; elle a publié en 2013 son vingt-troisième [WIR](#) (*world investment report*). À propos des chaînes de valeur dont il est question dans cette étude, on se reportera à « [Le marché, outil indépassable ?](#) ». On pourra aussi voir les [tendances générales](#) sur la période 2005-2013.

On observera, sur les figures 2 et 5 du rapport (p. XIV et XX) montrant l'évolution du nombre des contrats portant sur les IDE (FDI, en anglais) au cours des périodes 1990-2012 et 1983-2012, que la reprise de l'IDE tardait. Tant en ce qui concerne les IDE d'entrées que de sorties, les chiffres de 2012 sont inférieurs – en dollars courants – à ceux enregistrés au milieu des années 2000, avant la crise. On remarquera aussi que les traités d'investissement bilatéraux sont très largement majoritaires.

Les IDE à destination des pays en voie de développement, emmenés par les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud), sont désormais plus importants que ceux à destination des pays développés (figure 2). Le cas particulier de la Chine est évoqué plus loin.

Même si la CNUCED ne se montre pas particulièrement suspicieuse quant à la nature de l'opération en supposant qu'il s'agit bien d'un « investissement » dès lors qu'il y a entrée de capitaux, elle attire néanmoins l'attention sur les pays d'accueil desdits capitaux. C'est ainsi qu'elle note que les paradis fiscaux, OFC (*offshore financial centres*), et les zones spéciales, SPE (*special purpose entities*), ont attiré, en 2012, 680 milliards de dollars, soit un peu plus de la moitié de l'IDE de l'année (voir figure 1.16, page 15).

Les profits annuels générés en 2011 par les 21 000 milliards de dollars de « stocks » d'IDE sont évalués à 1 500 milliards, faisant apparaître une rentabilité moyenne globale de 7 % (voir figure 1.22, page 20) qui va de 5 % pour les IDE dans les pays

développés à 8 % dans les pays en développement et 13 % dans les pays en transition. La CNUCED estime que 2/3 des revenus des IDE restent dans les pays où s'opère l'investissement.

On sait que les investisseurs font tout pour obtenir la plus grande [protection de leurs avoirs](#) à l'étranger ; ils y sont d'ailleurs aidés par les gouvernements. En outre, de nombreux accords bilatéraux (près de 3 000 en 2013 selon la CNUCED) imputent aux États hôtes les charges financières de ce qui sera jugé comme défavorable à l'investisseur. Tout en prônant l'arbitrage extra-judiciaire (composé de trois arbitres réputés indépendants, mais on sait les nombreuses déviations en la matière), les rapporteurs estiment que cet arbitrage doit être profondément modifié, notamment en établissant un mécanisme de recours et en instituant un tribunal international permanent de l'investissement.

Le rapport consacre plus de 120 pages aux chaînes mondiales de valeur (CMV). Quand on sait que ces CMV sont, pour l'essentiel, contrôlées par les transnationales, lesquelles sont à l'origine de près de 80 % du commerce mondial, on comprend que, aux yeux des investisseurs, le processus mérite d'être protégé de la compétition générale. Aussi la CNUCED propose-t-elle de renforcer les synergies entre commerce et institutions compétentes, de promouvoir des pactes de développement industriel régional, enfin d'établir des zones franches « viables ». On ne peut que redouter pareille orientation ; en effet, la zone franche a pour résultat essentiel d'instituer dans lesdites zones des règles spécifiques en matières fiscale et sociale, au détriment des États et au bénéfice des transnationales. En outre, les transferts de technologie, qui sont vantés comme devant permettre au pays d'accueil d'en profiter, sont très largement exagérés. Par exemple, les 20 % d'emplois formels concentrés dans les zones franches de [Madagascar](#) ne semblent guère avoir constitué un facteur de développement du pays ; en revanche, elles sont profitables aux entreprises qui s'y installent.

À propos du terme « entreprise », il convient de garder à l'esprit

quelques ordres de grandeur. En France, l'INSEE [recense en 2012](#) près de 2,5 millions d'entreprises. Dans le monde, elles se comptent sans doute en centaines de millions. Il y aurait [43 000 transnationales](#) dont à peine 1 300 formeraient le cœur du système et seulement 50 détiendraient un puissant réseau leur offrant un contrôle de plusieurs secteurs mondiaux de production de biens et services. Le [classement du Financial Times](#) <http://www.ft.com/intl/indepth/ft5002013> indique que les 500 transnationales les plus importantes réaliseraient, hors secteur bancaire, un chiffre d'affaires de près de 17 500 milliards de dollars. Celles dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 100 milliards seraient, toujours d'après FT, 43, mais réaliseraient un volume d'activité annuel de près de 7 800 milliards avec un profit déclaré de 6,25 % de ce montant. S'agissant des banques, la CNUCED indique que les 50 banques les plus importantes possèdent en 2012 un [total d'actifs](#) de plus de 45 000 milliards de dollars. On comprend que la compétition générale évoquée plus haut ne tracasse guère ces quelques dizaines d'entreprises dans le monde.

Un autre rapport de la CNUCED, « [Promoting Low-Carbon Investment](#) », paru fin 2013, est fort peu mentionné dans les médias. Serait-ce parce que l'un des six messages clés lancés par l'organisation de Genève se rapporte à la réglementation à mettre en place pour faire en sorte que les IDE participent à une véritable action de développement ?

2/ IDE chinois aux États-Unis

Le consultant états-unien Rhodium Group (Rh), qui s'est baptisé du nom du métal rare rhodium, est spécialisé sur l'Asie et, d'abord, la Chine. Il publie [Chinese FDI in the US](#) qui rend compte de l'IDE chinois aux États-Unis pour 2013 et 2014.

On y verra une nouvelle illustration de la place sans cesse grandissante de la Chine dans l'économie mondiale, particulièrement états-unienne.

Inexistant en 2000, l'IDE chinois outre-Atlantique a atteint, en 2013, 14 milliards de dollars, trois fois plus qu'en 2011. Pour apprécier ce montant, il faut le comparer à celui du total de l'IDE chinois dans le monde, soit 84 milliards de dollars en 2012, et à la somme des IDE enregistrés aux États-Unis, 168 milliards de dollars (moins de 10 milliards pour l'Europe).

On remarquera que :

- Trois secteurs d'investissement, énergie, immobilier et surtout nourriture, absorbent quelque 90 % du total.
- En 2005, 100 % de l'IDE se portent sur le secteur public, alors qu'en 2013, le secteur privé en concentre plus de 78 %.
- Les emplois générés par des investissements sont évalués 75 000 environ en 2013, alors que c'était moins de 10 000 en 2005.
- Les principaux attraits des États-Unis pour les investisseurs chinois, outre l'importance du marché, sont la sécurité juridique, le niveau d'instruction de la main-d'œuvre. Cette analyse aboutit à des résultats semblables à ceux de toutes les études sérieuses portant sur les motivations des investisseurs dans leurs choix d'implantation géographique : elles portent d'abord sur la qualité environnementale des affaires. Cela montre, s'il en était besoin, que les discours sur la « compétitivité » sont très largement « incomplets » quand ils se lamentent sur le niveau des charges fiscales ou sociales ; dans les enquêtes, elles figurent en queue de liste des incitations à investir. S'il n'en allait pas ainsi, comment pourrait-on expliquer que, au vu des [statistiques](#) de la CNUCED, la France, souvent dénoncée comme le pays aux charges et réglementations insupportables, figure, de 1975 à 2010, parmi les cinq premières destinations de l'IDE. Il est vrai que, après 2005, la Chine apparaît aux premières places mettant à profit la proximité des « clients » ; figurent aussi, Singapour, Hong Kong ou les îles Vierges britanniques dont on imagine parfaitement, en l'occurrence, les motivations des « investisseurs ».