

11,2 p. 100.<sup>2</sup> Entre 1985 et 1991, le total mondial des investissements étrangers directs est passé de 733 à 1.882 milliards de dollars américains.

Il faut signaler que ce sont les pays développés qui bénéficient de la plus grande partie des investissements étrangers directs : ils recevaient en 1967 69,4 p. 100 des investissements mondiaux, proportion qui a atteint 76,6 p. 100 en 1991. Il est faux de croire qu'en règle générale les pays développés investissent surtout dans les pays en développement, attirés par des salaires plus faibles et des normes de travail moins exigeantes. Au plan régional, les investissements étrangers effectués dans les pays asiatiques en développement ont augmenté de façon marquée entre 1980 et 1991, leur part passant de 7,1 à 14,3 p. 100 des investissements mondiaux. Cependant, ces derniers pays, comme d'ailleurs l'ensemble des pays en développement, ne constituent pas une source importante d'investissements à l'étranger.

Les entreprises choisissent d'investir à l'étranger pour un certain nombre de raisons. On a déterminé qu'il y avait cinq principaux objectifs qui les poussaient à investir<sup>3</sup> : faciliter leur entrée sur les marchés étrangers, exploiter les possibilités offertes par le changement technologique, établir une présence dans tous les grands centres de production et marchés de consommation, maintenir les coûts au plus bas et exploiter la souplesse que permettent la fabrication et la distribution à l'échelle internationale. Outre ces facteurs, les entreprises prendront en compte la fiabilité des réseaux de transport et de communications, la stabilité politique, le contexte social et autres facteurs connexes, avant de décider d'investir et d'arrêter leur choix sur un pays d'accueil. Bien entendu, la décision d'investir reste fonction des intérêts propres d'une société. La création d'emplois n'est généralement pas un objectif explicite.

Lorsque l'investissement à l'étranger est motivé par la nécessité de contourner des barrières tarifaires ou non tarifaires, l'entreprise n'a pas à choisir entre exporter son produit ou investir dans un pays étranger. Ne pas investir signifie renoncer à un marché potentiellement lucratif, dont l'accès commercial est entravé. Dans pareil cas, les termes de l'alternative ne sont pas ou bien investir au pays ou bien investir à l'étranger, mais plutôt investir à l'étranger ou ne pas investir. En outre, l'investissement à l'étranger dans des secteurs où le pays d'origine a perdu ses avantages comparatifs constitue une stratégie de production par laquelle rester en affaires plutôt que de fermer ses portes. Soulignons encore une fois qu'il ne s'agit pas de choisir entre l'investissement à l'étranger ou sur le marché intérieur : le second terme de l'alternative est de ne pas investir du tout.

---

<sup>2</sup> Rutter, John, «Recent Trends in International Direct Investment: The Boom Years Fade», U.S. Department of Commerce, août 1993.

<sup>3</sup> Vickery, Graham, «Global Industries and National Policies», dans *l'OECD Observer*, n° 179, décembre 1992/janvier 1993.