



**Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement**

Distr.  
LIMITÉE

TD/B/COM.2/EM.2/L.1  
26 septembre 1997

FRANÇAIS  
Original : ANGLAIS

---

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT  
Commission de l'investissement, de la technologie  
et des questions financières connexes  
Réunion d'experts sur la promotion de l'investissement  
et les objectifs de développement  
Genève, 24-26 septembre 1997  
Point 3 de l'ordre du jour

PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT ET MESURES PROPOSEES POUR AIDER  
A ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE DEVELOPPEMENT

Conclusions concertées<sup>1</sup>

1. La Réunion d'experts a examiné les expériences nationales et régionales en matière de promotion de l'investissement. Si la plus grande partie des efforts de promotion visait à attirer les investissements étrangers directs (IED), la promotion des investissements extérieurs avait néanmoins pris de l'importance ces dernières années. Les discussions ont donc porté sur la promotion à la fois des IED et des investissements directs extérieurs. Un échange de vues animé a également eu lieu sur le rôle des incitations dans la promotion de l'investissement.
2. La Réunion d'experts a bénéficié de contributions de spécialistes des secteurs public et privé et, en particulier, de membres de la World

---

<sup>1</sup>Telles qu'adoptées par la Réunion d'experts à sa séance plénière de clôture, le 26 septembre 1997.

Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA) (Association mondiale des organismes de promotion des investissements). Les experts se sont félicités des discussions de groupe tenues avec des investisseurs internationaux.

3. L'importance croissante des IED a constitué la toile de fond des discussions de la Réunion. Au cours des dix dernières années, beaucoup de pays avaient libéralisé leur politique et leur législation en faveur de l'investissement étranger direct. Bien que les flux d'IED dans le monde aient fortement augmenté, y compris les flux vers les régions en développement, une grande partie restait concentrée sur un petit nombre de pays. Pour de nombreux gouvernements, les apports d'IED restaient inférieurs aux attentes. Devant l'ouverture croissante des régimes d'investissement, les pays constataient qu'ils devaient redoubler d'efforts pour attirer les investissements dont ils avaient besoin pour atteindre leurs objectifs de développement.

4. Concernant la promotion des investissements étrangers directs, les experts ont noté que les programmes donnant les meilleurs résultats ciblaient des catégories spécifiques d'investisseurs. Le ciblage impliquait un certain nombre de choix concernant les industries, les entreprises et les activités, et les pays d'accueil. Il exigeait un important travail de recherche pour identifier les entreprises susceptibles d'investir dans le pays et les moyens de concilier les besoins des investisseurs et la réalisation des objectifs de développement. Correctement conçu, le ciblage permettait d'identifier de nouveaux débouchés d'investissement découlant de la généralisation d'une production internationale intégrée, par exemple des créneaux fonctionnels pour les pays en développement dans des domaines tels que la comptabilité, le traitement des données et la programmation d'applications micro-informatiques. Il permettait également d'identifier des entreprises étrangères pouvant nouer avec des entreprises locales des relations interindustrielles verticales, renforçant ainsi les capacités technologiques et productives nationales.

5. Les experts ont noté que certains pays en développement, en particulier les pays les moins avancés, devaient élargir leurs marchés, accroître leur stabilité et renforcer leurs compétences pour attirer des investisseurs étrangers. Dans un pays pauvre et sous-développé, il importait de se concentrer sur les potentialités à long terme et de les rattacher aux perspectives d'investissement immédiates. Une forte population constituait à la fois une source de main-d'oeuvre abondante et un marché futur (considéré

par les investisseurs comme le principal avantage en matière d'implantation qu'un pays pouvait offrir). Une petite population n'était pas nécessairement synonyme de petit marché si l'on replaçait les choses dans un contexte régional ou dans la perspective d'une activité d'exportation, mais cela pouvait signifier qu'il fallait accorder une plus grande priorité à l'éducation et à la formation que dans d'autres pays. Une infrastructure insuffisante était un obstacle à l'investissement dans le secteur manufacturier, mais ce pouvait être aussi un débouché intéressant pour l'industrie internationale des infrastructures. Tous les pays possédaient des avantages spécifiques en matière d'implantation, d'un type ou d'un autre, qui pouvaient être exploités et commercialisés.

6. Concernant la promotion des investissements directs à l'étranger, les experts ont noté que les mesures utilisées par les pays d'accueil pour attirer les investisseurs étaient souvent compatibles avec les mesures appliquées par les pays d'origine pour encourager leurs entreprises à investir à l'étranger. Ces mesures comprenaient la diffusion d'informations, la création de centres de facilitation de l'investissement, et diverses incitations et garanties pour compenser les risques non commerciaux et les incertitudes. Les experts ont recommandé une plus grande coopération entre les organismes de promotion des deux catégories d'investissement. Reconnaissant que les fonctions de promotion des investissements à l'étranger étaient souvent réparties entre de multiples institutions dans les pays d'origine, ils ont suggéré que l'on recense les principaux organismes s'occupant de la promotion des investissements étrangers dans les pays membres de l'OCDE, ainsi que dans d'autres pays; cela permettrait aux pays souhaitant attirer des investissements de s'adresser à un seul et unique organisme capable de les orienter dans leur recherche d'investisseurs potentiels.

7. Concernant les incitations, les experts ont noté que leurs avantages et leurs inconvénients dans le cas des apports d'investissement n'avaient pas été établis de façon convaincante et ne le seraient probablement jamais. Des succès spectaculaires côtoyaient des échecs notoires; le résultat dépendait souvent de l'interaction d'une multitude de facteurs complexes. Cela dit, de nombreux experts, en particulier des responsables d'organismes de promotion de l'investissement, tenaient que les incitations restaient un important élément des stratégies de développement des pays d'accueil. Bien entendu, l'incitation la plus importante était l'élimination des

désincitations et autres obstacles aux apports d'investissement. Par ailleurs, il a été largement reconnu que les subventions financières étaient plus coûteuses que les incitations budgétaires et autres.

8. L'octroi d'un accès préférentiel aux marchés extérieurs, par le biais d'accords bilatéraux, régionaux ou internationaux, renforcerait considérablement les efforts de promotion des investissements des pays en développement, en particulier des petits pays, puisqu'une taille de marché minimale était un important préalable pour de nombreux investisseurs.

CNUCED

9. La CNUCED a été priée d'établir un nouveau système de classement des pays d'accueil des IED à des fins analytiques, qui devrait tenir compte non seulement du montant des IED, mais aussi d'un certain nombre de critères, à savoir le niveau des IED, les exportations induites par les IED, la valeur ajoutée et le transfert de technologie obtenus, etc. Dans le même ordre d'idées, elle devrait définir, dans la mesure du possible, une méthode de désagrégation statistique normalisée des IED. Ainsi, un répertoire des résultats obtenus dans ce domaine dans un certain nombre de pays devrait pouvoir être largement diffusé.

10. La CNUCED devrait établir un répertoire des institutions et programmes qui, dans les pays d'origine, encourageaient l'investissement à l'étranger, en particulier vers les pays en développement. Ce répertoire devrait être établi à l'aide des sources de données existantes et être périodiquement mis à jour.

11. La CNUCED devrait renforcer sa capacité d'analyser les incidences des IED sur la réalisation des objectifs de développement des pays en développement.

12. La CNUCED devrait fournir une assistance technique, en particulier des services consultatifs et une formation, dans les domaines suivants :

- i) Identification des obstacles aux apports d'investissement;
- ii) Elaboration et formulation de stratégies de promotion de l'investissement;
- iii) Ciblage des investisseurs;
- iv) Création et expansion de zones et sites industriels;
- v) Mise en place de systèmes d'information pour la promotion de l'investissement.

13. Dans le cadre de son programme d'assistance technique, elle devrait examiner de quelle façon les pays d'accueil pourraient recourir de façon plus efficace aux incitations et, sur demande, les aider à réaliser une analyse coûts-avantages de leurs mécanismes d'incitation.

14. La CNUCED devrait continuer d'encourager l'échange d'expériences nationales et régionales et de pratiques optimales en matière de promotion des investissements, y compris sous les auspices de la WAIPA. D'autres organisations compétentes, en particulier l'ONUDI et l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), étaient invitées, chacune dans son domaine de compétence, à s'associer à cette initiative.

-----