



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.26/3
23 décembre 2005

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement
Réunion d'experts sur le renforcement des capacités
productives des entreprises des pays en développement
par l'internationalisation
Genève, 5-7 décembre 2005

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LE RENFORCEMENT
DES CAPACITÉS PRODUCTIVES DES ENTREPRISES DES PAYS
EN DÉVELOPPEMENT PAR L'INTERNATIONALISATION**

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 5 au 7 décembre 2005

TABLE DES MATIÈRES

<i>Chapitre</i>	<i>Page</i>
I. Résumé du Président.....	2
II. Questions d'organisation.....	9
 <u>Annexe</u>	
Participation.....	11

Chapitre I

RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

1. La Réunion d'experts sur le renforcement des capacités productives des entreprises des pays en développement par l'internationalisation a eu lieu du 5 au 7 décembre 2005 à Genève, conformément à la décision prise par la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement à sa neuvième session. Son premier objectif était d'examiner de quelle façon les entreprises des pays en développement et des pays en transition, notamment les petites et moyennes entreprises (PME) pouvaient renforcer leur compétitivité par l'internationalisation, en particulier par les investissements directs à l'étranger. Son deuxième objectif était de déterminer les options et les mesures qui aideraient les pays en développement à renforcer la compétitivité de leurs entreprises par l'investissement à l'étranger. Les participants ont examiné les grandes tendances des investissements directs à l'étranger des pays en développement, les facteurs déterminants de ces investissements, leur impact sur la compétitivité des entreprises, les pratiques en matière de politique publique et les programmes d'appui à l'internationalisation des entreprises.

L'internationalisation des PME: perspectives et défis

2. Les experts ont souligné l'importance du secteur des PME pour le développement économique. Sans un renforcement des capacités productives, le commerce ne permettrait pas d'atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD). La mondialisation entraînant un accroissement des échanges commerciaux entre les nations, il était de plus en plus nécessaire de veiller à ce que le processus devienne plus équitable, plus participatif et plus juste. La libéralisation du commerce n'était pas une fin en soi; son objectif ultime devait être d'élever le niveau de vie des individus, en particulier des individus faibles et vulnérables, grâce à une accélération de la croissance et à de meilleures perspectives en matière de revenu. À cet égard, le commerce devait nécessairement être rattaché à l'industrialisation, de façon que les entreprises des pays en développement puissent s'intégrer dans les chaînes mondiales de production et accroître la valeur ajoutée de leurs exportations de produits transformés.

3. À cet égard, les PME avaient un rôle spécial et essentiel à jouer en raison de leur capacité avérée de créer des emplois et de la richesse. L'internationalisation pouvait contribuer à ce processus en améliorant la compétitivité des entreprises à travers, par exemple, l'accès au crédit, à la technologie et au savoir-faire. Les faits montraient qu'en raison de l'accroissement des pressions concurrentielles, de la diminution des subventions directes et de l'élimination des mesures de protection des industries naissantes, la majorité des PME ne pouvaient plus compter aveuglément sur leur propre marché intérieur et devaient se tourner vers les marchés extérieurs pour atténuer les effets de la vive concurrence que leur faisaient les entreprises étrangères sur leur propre marché.

4. Toutefois, les PME des pays en développement n'étaient pas en mesure d'exploiter pleinement toutes les possibilités offertes par l'internationalisation, en raison de diverses contraintes et difficultés auxquelles il fallait d'urgence remédier.

5. Les principaux obstacles à l'internationalisation des PME pouvaient être regroupés en deux catégories, obstacles intérieurs et obstacles extérieurs. Les obstacles intérieurs

comprenaient les carences de l'information (par exemple, manque de fiabilité des données sur les marchés internationaux), les obstacles fonctionnels (par exemple, manque de compétences et de personnel qualifié), les obstacles relatifs aux produits et aux prix (difficulté de s'aligner sur les prix des concurrents) et les obstacles liés au manque de pouvoir de négociation, aux services de distribution et aux services logistiques (par exemple, complexité des filières de distribution à l'étranger). Les obstacles extérieurs étaient notamment la médiocrité et l'inefficacité des infrastructures, le manque de ressources financières, l'absence de politiques réglementaires et macroéconomiques favorables, des politiques commerciales inéquitables, des obstacles dans le domaine des procédures (par exemple, connaissance insuffisante des procédures d'exportation), des obstacles gouvernementaux (par exemple, règles intérieures défavorables), des difficultés liées à la clientèle et à la concurrence étrangère (par exemple, pratiques de concurrence différentes), des obstacles liés à l'environnement commercial (par exemple, risque de change), et des obstacles tarifaires et non tarifaires (par exemple, protection inadéquate des droits de propriété). Enfin, même dans les pays où il existait tout un éventail de services visant à promouvoir l'internationalisation des entreprises, il était rare que ces services s'adressent aux petites entreprises.

Investissements directs à l'étranger: grandes tendances et questions essentielles

6. Les experts ont noté que l'internationalisation des entreprises des pays en développement par l'investissement direct à l'étranger avait augmenté. L'investissement direct à l'étranger des pays en développement était passé de 147 milliards de dollars en 1990 à plus de 1 000 milliards de dollars en 2004. Le nombre d'entreprises de pays en développement figurant dans la liste de Fortune 500 était passé de 29 en 1998 à 45 en 2005. Les principales branches d'activité où des entreprises de pays en développement investissaient à l'étranger étaient les suivantes: produits électriques, produits électroniques et technologies de l'information, denrées alimentaires et boissons, pétrole, télécommunications, transports, services publics de distribution, et tourisme et hôtellerie. La qualité des investissements s'était également améliorée, à mesure que leur orientation stratégique s'affirmait.

7. Cette internationalisation correspondait à une deuxième vague d'investissements directs à l'étranger provenant de pays en développement, différente de la première vague survenue dans les années 70. Les entreprises de cette deuxième vague tiraient profit de la mondialisation et des avantages que leur procurait leur statut de dernier arrivé, en particulier en utilisant des systèmes de gestion modernes et des technologies de pointe pour accélérer leur internationalisation par le biais de liens et de relations internationales avec des sociétés transnationales (STN). Quelques experts ont fait remarquer que, contrairement aux entreprises de la première vague, celles de la deuxième vague n'avaient pas besoin de devenir d'abord de grosses entreprises locales pour commencer de s'internationaliser.

8. Un certain nombre d'effets positifs de l'internationalisation par le biais des investissements directs à l'étranger ont été examinés: compétitivité accrue des entreprises, acquisition de connaissances et de technologies, expansion des marchés à l'étranger et accroissement de la rentabilité, y compris en raison d'économies d'échelle. Loin d'être une «perte de substance» ou une fuite de capitaux, les investissements directs à l'étranger étaient une manière de participer à la mondialisation et à l'économie mondiale. Un autre effet positif de ces investissements était qu'ils pouvaient être un important mécanisme de coopération Sud-Sud, outre leur rôle dans le renforcement des relations Nord-Sud. Un certain nombre de

cas examinés à la réunion illustraient leurs incidences positives sur la compétitivité des entreprises et des pays en développement.

9. Les difficultés et les risques de l'internationalisation ont également été examinés. Les difficultés auxquelles étaient confrontées les entreprises, en particulier les PME, des pays en développement comprenaient le manque d'information sur les marchés et les réglementations des pays d'accueil, le manque d'accès aux ressources financières et le manque de couverture d'assurance. Le peu de soutien direct de la part des gouvernements des pays d'origine était un autre facteur restrictif. Le manque de capital humain et une connaissance limitée de l'internationalisation étaient d'autres obstacles à surmonter. Des difficultés institutionnelles telles que le contrôle des capitaux, le poids de la réglementation, l'accès aux devises et le manque d'infrastructure institutionnelle en matière de services d'appui aux investissements directs à l'étranger étaient des facteurs qui avaient eux aussi freiné l'internationalisation des entreprises de pays en développement.

10. Un certain nombre de facteurs de risque ont été identifiés, dont l'échec, la perte de capitaux ou le risque de fermeture, et le risque d'être racheté par une entreprise étrangère. Dans ces conditions, une approche graduelle de l'internationalisation était recommandée par la prudence. Un vigoureux secteur d'entreprises, doté de fondamentaux économiques solides (avant toute tentative d'expansion à l'étranger), et l'adoption d'un modèle et d'une stratégie d'entreprise appropriés pouvaient aider à réduire ces risques. En outre, le recours à des mécanismes d'atténuation des risques pour faciliter les échanges d'expériences, l'adoption de politiques appropriées et un soutien institutionnel étaient importants. Ce soutien pouvait provenir du gouvernement ou du secteur privé, y compris d'associations sectorielles et d'associations professionnelles.

11. Les experts ont noté que l'absence de données de qualité avait limité l'analyse et la compréhension du phénomène des investissements directs à l'étranger. Lorsque des données étaient disponibles, elles ne révélaient pas nécessairement des détails importants, tels que la concentration d'une grande partie des investissements directs à l'étranger de certains pays dans des paradis fiscaux. Les données sur les incidences des investissements directs à l'étranger sur la compétitivité des entreprises faisaient particulièrement défaut, surtout pour le secteur des PME.

Motivations des entreprises investissant à l'étranger

12. Les motivations des entreprises investissant à l'étranger comprenaient l'accès aux marchés, l'accès à des ressources naturelles et à des actifs stratégiques tels que marques de commerce et technologie, ainsi que la diversification des risques et la recherche d'une plus grande efficacité. À cet égard, les motivations des entreprises des pays en développement ne différaient pas de celles des entreprises de pays développés, même si les premières avaient une plus grande tendance à investir dans les pays voisins et dans d'autres pays en développement.

13. Les experts ont noté que la meilleure perception qu'avaient les pays en développement des investissements directs à l'étranger, qui étaient désormais moins considérés comme une désindustrialisation, contribuait aussi à expliquer le phénomène. Les accords bilatéraux de garantie des investissements, les conventions de double imposition et les zones de libre-échange avaient également encouragé les investissements à l'étranger des pays en développement. D'autres facteurs examinés concernaient la double citoyenneté et les liens ethniques.

14. Les motivations des PME étaient en général analogues à celles des grandes entreprises. Il y avait toutefois quelques différences notables. Les PME de pays en développement pouvaient être davantage motivées par un souci de réduction des coûts et des facteurs ayant à voir avec les relations personnelles, l'appartenance ethnique et les relations sociales. En outre, leurs investissements extérieurs avaient plus souvent tendance à concerner les seuls pays voisins, l'objectif étant de diversifier les risques et d'accéder à de nouveaux marchés. L'internationalisation était plus difficile pour ces entreprises. En particulier, elles avaient peu ou pas assez de ressources pour financer le coût de l'information nécessaire et pour surmonter les incertitudes, les risques et les obstacles liés aux investissements à l'étranger.

Expériences régionales et entrepreneuriales

15. L'examen des tendances régionales et des caractéristiques des investissements directs à l'étranger des pays en développement a fait ressortir à la fois des similarités et des différences concernant les motivations, les destinations, le soutien public et les programmes. Dans toutes les régions, la proximité et les affinités géoculturelles avaient une forte influence sur ces investissements. Les motivations étaient généralement similaires d'une région à une autre et dépendaient des types d'investissement (expansion des marchés, gains d'efficacité, accès à des ressources naturelles, acquisition d'actifs).

16. L'expansion internationale des entreprises en Amérique latine se produisait principalement dans les pays voisins, et les PME jouaient un rôle extrêmement marginal, sauf en Argentine. Les investissements directs à l'étranger de PME argentines dans les secteurs des pièces pour automobiles, des machines agricoles et du logiciel étaient prédominants. Les entreprises latino-américaines investissaient principalement dans le secteur des ressources naturelles et pour pénétrer de nouveaux marchés. Elles s'internationalisaient souvent par le biais de fusions-acquisitions, opéraient sur des marchés de niche et s'associaient à des sociétés transnationales. En outre, dès que des réseaux régionaux ou sous-régionaux d'entreprises ayant une activité internationale s'étaient constitués, ces entreprises devenaient souvent la cible d'opérations de rachat par des sociétés transnationales, ce qui était l'un des principaux risques liés aux investissements directs à l'étranger. En général, les systèmes de logistique et de distribution jouaient un rôle crucial dans l'internationalisation. Il a été noté qu'on pouvait difficilement parler d'un processus «latino-américain» d'investissements directs à l'étranger, et que dans la plupart des pays latino-américains une stratégie explicite de développement assortie de priorités bien définies faisait défaut.

17. En Asie, l'expansion des marchés, les gains d'efficacité et l'accès à des ressources naturelles étaient les principales motivations des investissements directs à l'étranger. De plus en plus d'entreprises asiatiques investissaient également à l'étranger par le biais de fusions-acquisitions et cherchaient à acquérir des actifs stratégiques tels que technologie, capacités de recherche-développement et marques commerciales. D'autres raisons spécifiques étaient la nécessité de suivre les clients, le besoin de neutraliser la concurrence, l'accès à une main-d'œuvre bon marché et la réalisation d'investissements opportunistes dans le domaine foncier, dans le secteur des infrastructures ou pour des projets de services. Un expert a dit que les PME représentaient un pourcentage appréciable des investissements directs à l'étranger des entreprises coréennes. La plupart de leurs investissements concernaient les pays voisins. Le même expert a indiqué que les investissements directs à l'étranger de la Corée avaient entraîné l'apparition d'un excédent commercial en raison des échanges intragroupes. Loin de

se traduire par un affaiblissement des industries nationales, la croissance de ces investissements avait encouragé une hausse de la production intérieure par le biais de la réaffectation de ressources, ce qui avait eu un impact positif sur l'économie du pays. L'intégration régionale dans le cadre de l'ANASE avait stimulé les investissements entre les pays membres, investissements qui contribuaient à alimenter les flux d'IED Sud-Sud.

18. En Afrique, les investissements directs à l'étranger provenaient principalement d'Afrique du Sud. Les PME ougandaises investissaient à l'étranger, dans le cadre d'accords de coentreprise avec des sociétés transnationales, pour faire face à la concurrence et renforcer les filières commerciales. Il fallait d'urgence sensibiliser davantage les gouvernements africains aux possibilités et à l'intérêt qu'il y avait à encourager leurs entreprises à opérer à un niveau mondial ou régional. Les investissements directs à l'étranger en Afrique étaient indirectement soutenus par diverses politiques et par l'intégration régionale, un exemple en étant le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe. La plus grande partie des investissements africains concernaient les pays voisins. Les entreprises sud-africaines avaient profité d'un coût du capital relativement faible pour investir dans d'autres pays africains où les marchés financiers restaient embryonnaires. Comme dans d'autres régions, les investissements directs à l'étranger des pays africains répondaient à des facteurs d'incitation et d'attraction. La saturation des marchés, des coûts élevés de production et la nécessité d'avoir accès à des ressources naturelles avaient poussé diverses entreprises sud-africaines à investir à l'étranger. Les débouchés d'investissement et les privatisations dans les pays du continent encourageaient également les investissements sud-africains et ceux d'autres pays africains. Les liens culturels et historiques et l'amélioration de la position financière des entreprises sud-africaines jouaient également un rôle dans le processus d'internationalisation. La nécessité d'un appui des pouvoirs publics aux entreprises africaines pour qu'elles investissent en Afrique a été expressément évoquée.

19. Il a été noté qu'il existait des différences considérables entre les différents pays en transition pour ce qui était de la situation des investissements directs à l'étranger, en fonction de la taille et de la situation géographique de ces pays. D'où la difficulté de toute généralisation. Les principaux facteurs déterminants des investissements directs à l'étranger étaient la volonté d'échapper au système, la recherche de nouveaux marchés et de gains d'efficacité, et la réduction des coûts. L'absence d'état de droit et de transparence stimulaient souvent les investissements à l'étranger, tout comme la nécessité de suivre les clients dans le cas des services bancaires et d'autres industries de services. Dans le passé, les investissements à l'étranger avaient été critiqués comme étant antipatriotiques, mais aujourd'hui le principal obstacle pour les entreprises souhaitant internationaliser leurs activités était l'absence de compétences, de financement et d'expérience. La plupart des investissements à l'étranger concernaient les pays voisins, le facteur ethnique jouant un rôle important et les modalités de la récente libéralisation étant un dénominateur commun.

20. En dépit de contextes différents, les cas d'entreprises qui ont été présentés ont confirmé les observations générales concernant les motivations, les obstacles et les incidences sur la compétitivité liés à l'internationalisation des entreprises. La majorité de ces cas montraient qu'il était possible pour une entreprise locale de commencer petit et de devenir une PME internationale.

21. Les experts ont également examiné les incidences des investissements directs à l'étranger sur la compétitivité des entreprises et la façon dont elles pouvaient être mesurées. Un certain

nombre d'indicateurs pouvaient être utilisés, dont l'évaluation financière (rentabilité) et des indicateurs non financiers (taux de survie, stabilité de l'actionnariat). Études de cas, enquêtes et questionnaires étaient autant de sources d'information qui pouvaient être envisagées.

Politiques et programmes destinés à aider les entreprises des pays en développement à investir à l'étranger

22. Dans la mesure où les investissements directs à l'étranger contribuaient à améliorer la compétitivité, les experts sont convenus que les gouvernements des pays en développement devaient soutenir l'internationalisation des entreprises de leur pays et adopter des politiques appropriées. Des politiques gouvernementales cohérentes, à long terme et ciblées étaient nécessaires pour soutenir la vision stratégique de l'internationalisation des entreprises et aider à investir des secteurs d'activités à plus forte valeur ajoutée, fondées sur la connaissance, ainsi qu'élargir un réservoir d'entreprises locales compétitives et efficaces. Les experts sont en outre convenus qu'il était nécessaire de mettre en place un soutien institutionnel pour faciliter et encourager les investissements à l'étranger des pays en développement. À cet égard, il a été fait référence à des pays tels que la Chine, la Malaisie et Singapour, qui apportaient un soutien institutionnel à l'internationalisation de leurs entreprises. Un meilleur accès au financement, par exemple, pouvait être assuré par les banques d'import-export sous la forme de produits financiers proposés à leurs clients nationaux désireux d'investir à l'étranger. En outre, l'entrée sur les marchés pouvait être facilitée par la recherche de partenaires de coentreprise et la création de parcs industriels.

23. Les experts ont évoqué l'expérience de leur pays concernant les questions d'orientation et les programmes d'appui à l'internationalisation des entreprises par l'investissement direct à l'étranger. Les pays avaient des expériences différentes, et quelques-uns tels que la Chine et l'Inde avaient récemment libéralisé leur environnement directif pour encourager les entreprises à investir à l'étranger. Certains pays fournissaient une information commerciale et organisaient des missions d'investissement, avec la participation de représentants du secteur privé. En Malaisie, le Gouvernement avait encouragé les entreprises nationales, y compris les PME, à s'internationaliser en leur fournissant un soutien institutionnel, des programmes de promotion et des incitations budgétaires; il proposait un certain nombre de dispositifs tels qu'un fonds pour les investissements directs à l'étranger, des mécanismes de garantie et d'assurance-crédit à l'exportation, des mécanismes de financement de projets extérieurs et un Fonds malaisien-singapourien pour le développement des entreprises dans les pays tiers. En Chine, les procédures d'approbation des investissements à l'étranger avaient été simplifiées et l'Agence de promotion des investissements, dépendant du Ministère du commerce, apportait un appui aux entreprises chinoises investissant à l'étranger. Un régime de change libéral était également un facteur favorable, d'une manière générale.

24. En Inde et en Turquie, les banques d'import-export avaient joué un rôle important dans l'internationalisation des entreprises nationales, en fournissant une couverture d'assurance et des mécanismes de financement. Au Brésil, des programmes de renforcement des capacités tels que ceux proposés par la Fondation Dom Cabral avaient aidé des entreprises brésiliennes à renforcer leur capacité de gestion et à accroître leur maîtrise de différents aspects interculturels et de différentes questions concernant l'internationalisation, ce qui les avait aidées à s'implanter à l'étranger. Le Gouvernement de la République de Corée soutenait les investissements par une déréglementation de la gestion des devises et une information sur les conditions d'investissement

dans des pays d'accueil dans le contexte d'accords bilatéraux d'investissement et d'accords de libre-échange.

25. Les experts ont fait un certain nombre de recommandations spécifiques pour encourager l'internationalisation des entreprises des pays en développement, y compris des PME, par l'investissement direct à l'étranger. Ils sont convenus qu'il fallait tenir compte du niveau de développement économique des pays et de la nécessité d'une approche différenciée selon les différentes catégories de PME (investisseurs actifs ou investisseurs passifs). Les investissements directs à l'étranger devaient être considérés comme un élément de la stratégie d'un pays en développement. Un dialogue effectif entre le secteur public et le secteur privé était nécessaire pour échanger des informations et faciliter les débats d'orientation. Des organisations internationales telles que la CNUCED pouvaient aider à résoudre les problèmes de collecte et de fiabilité des données, en précisant ce qu'il fallait entendre par investissements directs à l'étranger, et fournir une aide consultative et des programmes de renforcement des capacités. Les experts sont convenus qu'il serait utile de concevoir un «programme de développement d'entreprises d'envergure mondiale ou régionale» analogue à celui qui était proposé par la Fondation Dom Cabral, pour échanger des informations sur les meilleures pratiques et sur l'expérience de l'internationalisation des entreprises à travers l'investissement à l'étranger.

26. Des cours de formation sur l'internationalisation pourraient être proposés aux décideurs et aux directeurs d'entreprise des pays en développement, avec notamment des activités permettant de les sensibiliser aux avantages pour les entreprises d'une internationalisation à travers l'investissement direct à l'étranger. Cela pourrait aider les pays à mieux comprendre que ces investissements pouvaient être un instrument utile au niveau microéconomique, un instrument qui aidait les entreprises à accroître leur compétitivité et à s'intégrer dans l'économie mondiale.

Conclusion

27. Un large éventail de tendances, de motivations, de facteurs déterminants, de gains de compétitivité et de politiques en matière d'investissements directs à l'étranger a été identifié, tous éléments qui méritaient d'être étudiés et analysés plus avant. Dans la plupart des cas, les investissements directs à l'étranger étaient un phénomène relativement nouveau et peu étudié, d'où la nécessité de réaliser davantage des travaux de recherche et d'analyse, en particulier sur les incidences de ces investissements sur la compétitivité des entreprises locales et sur les pays d'origine. À cet égard, un effort de sensibilisation s'imposait pour amener les gouvernements et les entreprises des pays en développement à mieux comprendre les différents moyens d'accroître les effets potentiellement bénéfiques des investissements directs à l'étranger et d'en réduire les effets négatifs éventuels. Les risques inhérents à l'internationalisation pouvaient être atténués par une meilleure préparation des entreprises.

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

28. La Réunion d'experts sur le renforcement des capacités productives des entreprises des pays en développement par l'internationalisation a été ouverte au Palais des Nations, à Genève, le 5 décembre 2005 par M. Khalil Hamdani, Administrateur chargé de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED.

B. Élection du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

29. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le bureau ci-après:

Président: M. Hussam Al Hussein (Jordanie)

Vice-Président/Rapporteur M. Luciano Barillaro (Italie)

C. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux

(Point 2 de l'ordre du jour)

30. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.26/1; l'ordre du jour se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Renforcement des capacités productives des entreprises des pays en développement par l'internationalisation.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

D. Documentation

31. Pour l'examen du point de fond de son ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'une note thématique et de cinq études de cas établies par le secrétariat de la CNUCED: «Internationalisation des entreprises des pays en développement par l'investissement direct à l'étranger» (TD/B/COM.3/EM.26/2); «Étude de cas sur les investissements directs à l'étranger de l'Argentine» (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1); «Étude de cas sur les investissements directs à l'étranger des petites et moyennes entreprises indiennes» (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2); «Étude de cas sur l'investissement direct à l'étranger des entreprises de Singapour: compétitivité et développement des entreprises» (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3); «Étude de cas sur les investissements directs à l'étranger des entreprises russes» (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4);

«Étude de cas sur l'investissement direct à l'étranger des entreprises sud-africaines»
(TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5).

E. Adoption du rapport de la Réunion

(Point 4 de l'ordre du jour)

32. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion.

Annexe

PARTICIPATION*

1. Des experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion:

Afghanistan	Maroc
Afrique du Sud	Mexique
Angola	Népal
Arabie saoudite	Nicaragua
Argentine	Philippines
Cambodge	Pologne
Chine	République arabe syrienne
Colombie	République de Corée
Croatie	Saint-Siège
Égypte	Sénégal
El Salvador	Slovénie
Éthiopie	Thaïlande
Fédération de Russie	Timor-Leste
Indonésie	Turquie
Iran (République islamique)	Ukraine
Italie	Zambie
Jordanie	Zimbabwe
Malaisie	

2. Un organisme des Nations Unies était représenté à la Réunion: le Programme des Nations Unies pour le développement.

3. Une institution spécialisée et une organisation apparentée étaient représentées à la Réunion:

Banque mondiale

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

4. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées:

Association mondiale des anciens stagiaires et boursiers de l'Organisation des Nations Unies

Centre d'échanges et de coopération pour l'Amérique latine

Confédération internationale des syndicats libres

* La liste des participants a été publiée sous la cote TD/B/COM.3/EM.26/INF.1.

5. Les intervenants ci-après ont participé à la Réunion:

L'internationalisation des PME: perspectives et défis

M. Bamanga Tukur, Président exécutif de la Table ronde des hommes d'affaires d'Afrique et Président du NEPAD Business Group

M. D. Massawe, Directeur-adjoint/Chef de la section des PME, Ministère de l'industrie et du commerce (République-Unie de Tanzanie)

M. Narayan Prasad Sanjel, Sous-Secrétaire, Ministère de l'industrie, du commerce et des approvisionnements (Népal)

M. Toru Ueno, Administrateur principal, Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, Division des petites et moyennes entreprises (PME) et de l'entrepreneuriat, OCDE

M. Ozman Atac, Directeur, Section du développement de la gestion des entreprises, Centre du commerce international, Genève

L'internationalisation des entreprises des pays en développement par l'investissement direct à l'étranger: grandes tendances et questions essentielles

M. John Mathews, professeur, Sydney (Australie)

M. Tariq Sayeed, ancien Président de la Fédération des chambres de commerce et d'industrie du Pakistan, Président de l'Autorité pour le commerce équitable du Groupe des 77 et ancien Président du Groupe des 77, Islamabad

M. Moon Yearn Hwang, Directeur, Division des investissements internationaux et de la coopération régionale, Ministère des finances et de l'économie (République de Corée)

M. Charles Ocici, Directeur exécutif, EMPRETEC, Entreprise Uganda, Kampala

M. Rizar Idomo Nazaroedin, Directeur à la coopération bilatérale et multilatérale, Conseil de coordination des investissements (BKPM), Jakarta (Indonésie)

M^{me} Dilek Aykut, économiste, Équipe des affaires financières internationales, Banque mondiale

Top Glove Corporation (Malaisie): Une entreprise en voie d'internationalisation

M. Lim-Wee Chai, fondateur et Président-directeur général, en vidéo-conférence depuis Kuala Lumpur

Acteurs régionaux et mondiaux: qu'est-ce qui pousse les entreprises à investir à l'étranger?

M. Michael Mortimore, Chef des stratégies d'investissement et des stratégies d'entreprise, CEPALC, Santiago (Chili)

M. Peter Brimble, Président, Asia Policy Research Company Limited, CESAP (Thaïlande)

M. Reginald Rumney, Directeur, Business Map Foundation, Johannesburg
(Afrique du Sud)

M. Marjan Svetlicic, professeur, Centre des relations internationales, Faculté des sciences
sociales, Université de Ljubljana (Slovénie)

*Incidences des investissements à l'étranger sur la compétitivité des entreprises: études de cas et
indicateurs*

M. Miao Gengshu, économiste hors classe, ancien Président de la China Minmetals
Corporation et Vice-Président de l'Association chinoise pour le commerce international, Beijing

M. Hussein K. Salem, fondateur et Président du groupe HKS, Le Caire (Égypte)

M. Jadranka Lemut, propriétaire et Directeur général de l'entreprise Le Tehnika, Ljubljana
(Slovénie)

M. Cesar Cini, fondateur et Président-directeur général de Cinex (Brésil)

M. Samuel Joseph Jebarai, EXIM Bank, Londres

*Les investissements directs à l'étranger accroissent-ils la compétitivité des entreprises et
comment cet accroissement peut-il être mesuré?*

M. Andrea Goldstein, économiste hors classe, Centre de développement de l'OCDE, Paris

*Politiques et programmes à l'appui des investissements directs à l'étranger des entreprises des
pays en développement*

M. Sherban Leonardo Cretoiu, directeur de programme, Acteurs mondiaux, Fondation
Dom Cabral (Brésil)

M. Yu Hua, Directeur-général adjoint, Agence chinoise de promotion des investissements,
Beijing (Chine)

M^{me} Rohana Ramly, Directrice, Société pour le développement des petites et moyennes
industries (SMIDEC), Kuala Lumpur (Malaisie)

M. H. Ahmet Kilicoglu, Directeur général, EXIM Bank (Turquie)

6. Les invités spéciaux ci-après ont participé à la Réunion:

M. Jean-Daniel Clavel, Clavel Consulting, Montreux (Suisse)

M^{me} Cong Guoling, chef d'entreprise, MINMETALS Corporation

M. John Dunning, Commerce international, Université de Reading (Royaume-Uni)

M. Ayman Hamdy, assistant du Président, groupe HKS

M. Li Guomin, directeur du bureau du Président, MINMETALS Corporation

M. Hussein Salem, Président du groupe HKS

M. Wang Yansheng, Vice-Président, MINMETALS Corporation (Allemagne)
