



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

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/435  
20 avril 2008

FRANÇAIS  
Original: ANGLAIS

---

**Douzième session**  
Accra (Ghana)  
20-25 avril 2008

**FORUM MONDIAL DE L'INVESTISSEMENT – SESSION I**

**«Perspectives de l'investissement étranger direct dans le monde  
et nouvelles opportunités du marché»**

**19 avril 2008, 10 heures-13 heures**

1. Lors de la session d'ouverture du Forum mondial de l'investissement à Accra (Ghana), un certain nombre de dirigeants et présidents de quelques-unes des plus grandes sociétés au monde se sont déclarés généralement optimistes quant à l'évolution future des flux d'investissement étranger direct (IED). Dans sa déclaration liminaire, le Secrétaire général de la CNUCED, M. Supachai Panitchpakdi, a quant à lui exprimé un optimisme prudent sur le sujet, en indiquant un certain nombre de raisons à cet optimisme, tout en évoquant les importants facteurs de risque qui existaient.

2. Une déclaration du Président ghanéen, M. John Kufuor, a été lue en son nom par un ministre du Gouvernement ghanéen. Figuraient parmi les invités d'honneur M<sup>me</sup> Ana Vilma Albanez de Escobar, Vice-Présidente d'El Salvador, et le Président honoraire de la République-Unie de Tanzanie, M. Benjamin Mkapa. La cérémonie d'ouverture a été présidée par M. Kai Hammerich, Président sortant de l'Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement et coorganisateur du Forum mondial de l'investissement. M<sup>me</sup> Patricia Francis, Directrice exécutive du Centre du commerce international, a animé cette première session du Forum mondial.

3. Les orateurs représentants d'entreprises étaient les suivants: M. Pierre Cailleteau, Directeur général pour le risque souverain et économiste international en chef, Moody's Investor Services; M. Gary Carroll, Directeur de la branche Activités générales d'IBM Afrique du Sud et Afrique centrale; M. Horst Kayser, responsable pour les stratégies, Siemens; M. T. C. Venkat Subramaniam, Président et Directeur général de l'Export-Import Bank of India; et M. Joseph Quinlan, Directeur général et responsable des stratégies de marché, Bank of America.

4. Un orateur a souligné que la rentabilité des entreprises ayant leur siège dans des pays développés était actuellement soutenue par les activités de ces entreprises dans les pays en développement, à un moment où la croissance se ralentissait dans le monde industrialisé. Il a été avancé que cette source nouvelle et croissante de profits pourrait bien inciter des entreprises à accélérer leurs investissements dans le Sud.
5. Il a été souligné par un autre orateur que les fondamentaux des IED étaient vigoureux et la nécessité à long terme d'une expansion géographique plus forte que jamais. Pour sa société, qui menait des activités dans tout un éventail de secteurs, être proche de la clientèle et donner un enracinement local aux chaînes de valeur continueraient d'être un facteur déterminant essentiel à long terme, comme cela l'avait été depuis la création de la société au cours de la première vague de mondialisation au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle.
6. Les IED ont également été abordés dans une perspective du monde en développement, et il a été noté que les nouvelles entreprises mondiales originaires de pays en développement poursuivaient des stratégies différentes en fonction des différentes zones géographiques d'activité. Les IED Sud-Sud avaient tendance à privilégier la création de nouvelles capacités, tandis que les IED Sud-Nord concernaient essentiellement des acquisitions.
7. L'actuelle crise du crédit, qui avait éclaté en août 2007, a retenu toute l'attention des orateurs et des représentants à la Conférence. L'avis général était que le pire de cette crise était peut-être derrière, même si les retombées négatives sur l'économie réelle, en particulier aux États-Unis d'Amérique, risquaient de continuer de se faire sentir.
8. Les nombreuses raisons d'être optimiste quant à l'avenir des flux d'IED ont été tempérées par l'évocation de quelques risques majeurs. Le protectionnisme a été la menace la plus souvent citée, en grande partie parce que le monde développé ne s'était pas encore habitué à l'essor du Sud.
9. L'appui aux IED dans les pays en développement risquait de faiblir si les avantages de la mondialisation en général et des IED en particulier n'étaient pas plus largement partagés par les populations. La nécessité d'accroître le perfectionnement des compétences des ressources humaines a également été soulignée comme une bonne chose pour la rentabilité des entreprises et pour le développement des pays. Dans le second cas, cela limiterait le risque d'un contrechoc préjudiciable aux IED dans les pays pauvres. L'inflation et les déséquilibres macroéconomiques constituaient d'autres menaces pour la persistance de niveaux élevés d'IED à l'échelle mondiale.

## FORUM MONDIAL DE L'INVESTISSEMENT – SESSION II

### «Chaînes de valeur mondiales: Perspectives et enjeux pour les entreprises internationales et les entreprises locales»

19 avril 2008, 15 heures-18 heures

10. La CNUCED a organisé, avec le Centre du commerce international (CCI) et l'Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement (WAIPA), la deuxième session du Forum mondial de l'investissement qui a permis d'avoir une vue générale de l'évolution des chaînes de valeur mondiales et de la façon dont les économies émergentes pourraient tirer parti de relations entre sociétés transnationales (STN) et entreprises locales pour maximiser le rendement des IED. La réunion a rassemblé des représentants de haut niveau de gouvernements ainsi que des dirigeants d'entreprises de pays développés et de pays en développement, des hauts responsables de chambres de commerce et de conseils d'entreprises ainsi que des directeurs d'organismes de promotion de l'investissement du monde entier.

11. La session s'est déroulée en deux parties: la première consacrée aux aspects généraux et la seconde à des cas précis. Elle a recensé les intérêts et les enjeux de la participation à des chaînes de valeur mondiales, aussi bien pour des petites et moyennes entreprises (PME) que pour des sociétés transnationales. Les orateurs ont expliqué l'importance des programmes de relations entre entreprises ainsi que le rôle des organismes de promotion de l'investissement. Des études de cas ont permis de mettre l'accent sur les éléments clés pour attirer des investissements et combler les lacunes des chaînes de valeur nationales et régionales.

12. La session a débuté par une analyse des avantages et des inconvénients de la participation à des chaînes de valeur mondiales pour les sociétés transnationales et les PME, des pays développés comme des pays en développement. Les intervenants ont insisté sur le rôle des gouvernements pour ce qui était de renforcer les capacités de production intérieures, d'encourager l'établissement de relations entre sociétés transnationales et PME et d'intégrer les entreprises intérieures aux marchés mondiaux. Plusieurs intervenants ont souligné qu'un cadre macroéconomique sain était indispensable pour pouvoir renforcer les capacités de production intérieures, attirer des IED de qualité, encourager l'établissement de relations entre sociétés transnationales et PME et intégrer les entreprises intérieures aux marchés mondiaux. L'intervention des autorités était donc essentielle, aussi bien concernant les IED que les PME.

13. Les participants se sont ensuite intéressés à l'aide apportée par les organismes de promotion de l'investissement afin d'aider les PME à élaborer des stratégies d'internationalisation et à saisir les opportunités offertes par les marchés mondiaux. Le cas de certaines entreprises de pays en développement faisant partie de puissantes chaînes de valeur mondiales a permis d'illustrer quelques-uns des facteurs et des éléments indispensables au développement et à l'internationalisation des entreprises. L'un des orateurs a en particulier insisté sur l'exemple d'une société aéronautique d'un pays en développement: si cette société avait pu se développer rapidement et occupait désormais le quatrième rang mondial du secteur c'était parce qu'elle avait bénéficié de l'appui des autorités, qui avaient conçu une stratégie nationale cohérente en matière d'exportation. Cet exemple montrait clairement que des sociétés transnationales du Sud devenaient des acteurs sur la scène économique mondiale, créant dans leur sillage de nouvelles possibilités de croissance, dans les pays développés comme dans les

pays en développement. Des exemples concrets ont permis d'illustrer l'importance de la coopération avec les organismes de promotion de l'investissement et de relations étroites avec les fournisseurs locaux pour monter en gamme et rester compétitifs sur les marchés mondiaux. En particulier, le recours à des technologies et à des connaissances plus avancées était essentiel. Les gouvernements comme les organismes de promotion de l'investissement apportaient une assistance importante.

14. Plusieurs orateurs ont insisté sur le fait que les organismes de promotion de l'investissement devaient jouer un rôle clef pour ce qui était de fournir aux entreprises locales l'appui nécessaire pour élaborer une stratégie d'internationalisation. Cet appui pouvait prendre divers aspects, notamment une assistance en matière financière et de crédit, de mise en valeur des ressources humaines et d'appui à la commercialisation. Les besoins pouvaient toutefois varier d'un pays à l'autre, et les programmes mis en œuvre devaient donc être fonction des besoins locaux. Ils devraient chercher à faciliter le développement des différentes composantes des chaînes logistiques dans le pays hôte, ce qui permettrait d'attirer davantage d'IED. De nouveaux investissements créent une demande pour une part accrue de biens d'origine locale, avec pour conséquence un cycle vertueux de développement d'entreprises.

15. Les orateurs ont recensé plusieurs caractéristiques essentielles des programmes de relations interentreprises ayant réussi, à savoir:

- a) Le rôle moteur du secteur privé;
- b) Une masse critique d'acheteurs et de fournisseurs potentiels;
- c) Des acheteurs prêts à prendre des risques;
- d) L'existence d'une entité qui facilite le processus (par exemple un organisme de promotion de l'investissement);
- e) Une participation à titre volontaire.

16. Les participants ont abordé la question des mesures permettant d'attirer des IED de qualité et d'aider les PME à s'insérer dans les chaînes de valeur mondiales. Comme le démontre l'expérience d'un pays, l'existence d'un programme fondé sur les meilleures pratiques est indispensable pour promouvoir un développement industriel à long terme. Les programmes visant à établir des relations entre entreprises sont essentiels pour intégrer les PME aux chaînes de valeur mondiales et pourraient se traduire par des améliorations importantes des sociétés locales. Les partenariats avec les STN pourraient offrir aux PME des pays en développement un accès aux marchés, à des moyens financiers et à la technologie. Ils pourraient prendre la forme de tutorat, dans lesquels les STN transféreraient aux PME un certain nombre de compétences et d'innovation.

17. Un intervenant d'une société transnationale d'un pays en développement a expliqué quelles étaient les conditions nécessaires à un accroissement des approvisionnements locaux ainsi que l'intérêt, aussi bien pour les sociétés transnationales que pour les PME locales, de l'établissement de relations. En particulier, il a appelé l'attention sur la façon dont les sociétés transnationales pouvaient transférer des compétences en matière de gestion et de technologie aux fournisseurs

locaux. L'établissement de relations entre PME et STN profitait aux deux: les STN avaient besoin de fournisseurs compétitifs et fiables capables de monter en gamme, d'innover et de satisfaire aux normes internationales, alors que les PME avaient besoin de coopérer avec les sociétés transnationales en matière de transfert de technologie et de partage des savoirs.

18. Plusieurs questions soulevées au cours des discussions concernaient le rôle essentiel des organismes de promotion de l'investissement, la fiscalité et le financement, l'infrastructure réglementaire du pays en développement d'accueil ainsi que l'importance des questions de responsabilité des entreprises au sein des chaînes de valeur mondiales.

#### **Autres manifestations**

19. Un déjeuner et un dîner de prise de contacts professionnels qui ont rassemblé des investisseurs, des professionnels de la promotion de l'investissement et des décideurs ont également été organisés le même jour. Au cours du déjeuner, la Secrétaire générale adjointe par intérim de la CNUCED a lancé la nouvelle série de publications de la CNUCED intitulée «Investment Advisory Series» destinée à fournir des outils pratiques aux spécialistes de la promotion de l'investissement.

-----