

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

**Rapport sur
l'investissement
dans le monde 2002**

**Sociétés transnationales et compétitivité à
l'exportation**

Vue d'ensemble

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE 2002 :
SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION

VUE D'ENSEMBLE

GÉOGRAPHIE DE LA PRODUCTION INTERNATIONALE

Le rôle des sociétés transnationales dans la mondialisation de l'économie ne fait que croître...

La production internationale continue d'augmenter, tandis que les sociétés transnationales renforcent leur rôle dans le cadre de la mondialisation de l'économie. D'après des estimations récentes, il existe aujourd'hui quelque 65 000 sociétés transnationales qui comptent environ 850 000 filiales étrangères dans tous les pays du monde. On peut mesurer leur impact économique de différentes manières. En 2001, les filiales étrangères employaient quelque 54 millions de salariés, contre 24 millions en 1990; leur chiffre d'affaires, près de 19 000 milliards de dollars, représentait près du double des exportations mondiales, alors qu'en 1990 ces deux chiffres étaient à peu près égaux; le stock d'investissement étranger direct (IED) est passé de 1 700 milliards de dollars à 6 600 milliards de dollars durant la même période (tableau 1). Aujourd'hui, les filiales étrangères produisent environ le dixième du PIB mondial et fournissent un tiers des exportations mondiales. Si l'on tient compte des activités mondiales des sociétés transnationales qui n'impliquent pas de prise de participation (sous-traitance, accords de licences, fabrication sous contrat), la part des sociétés transnationales dans ces agrégats mondiaux est encore plus grande.

Les plus importantes sociétés transnationales du monde dominent le paysage. En 2000 par exemple, les 100 premières sociétés transnationales non financières (le groupe Vodafone, General Electric et la société Exxon Mobil occupant les trois premiers rangs) réalisaient plus de la moitié du chiffre d'affaires total et employaient plus de la moitié de l'effectif des filiales étrangères (voir tableau 2 pour les 25 premières de ces entreprises). Les actifs détenus à l'étranger par les 100 premières sociétés transnationales ont augmenté de 20 % en 2000, leurs effectifs étrangers de 19 % et leur chiffre d'affaires de 15 %, ce qui est dû essentiellement à un certain nombre de grandes fusions et acquisitions réalisées durant cette période. Ce mouvement de concentration a aussi eu une incidence sur l'importance relative des différentes branches de production, ce qui s'est traduit par une hausse du nombre de sociétés de télécommunications et de médias figurant sur cette liste. Bien entendu, tout cela ne correspond qu'à un instantané de la situation juste avant le début du fléchissement de l'économie mondiale, la fin de l'euphorie concernant les sociétés des nouvelles technologies et le marché boursier en général, et la découverte d'irrégularités comptables dans plusieurs sociétés transnationales.

Pour la première fois depuis que la CNUCED a commencé à recueillir des données sur les grandes sociétés transnationales, cinq entreprises ayant leur siège dans des pays en développement - Hutchinson Whampoa (Hong Kong, Chine); Petronas (Malaisie); Cemex (Mexique); Petróleos de Venezuela (Venezuela); et LG Electronics (République de Corée) – sont entrées dans la liste des 100 premières en 2000. Ce sont aussi les entreprises qui ont été les principaux acteurs de la transnationalisation des 50 premières sociétés de pays en développement (on trouvera au tableau 3 la liste des 25 premières). Les autres 45 premières entreprises ont été moins influencées par la vague de hausse des cours boursiers et de fusions et acquisitions transfrontières. En conséquence, globalement, leurs actifs, leur chiffre d'affaires et leurs effectifs à l'étranger ont progressé moins vite, ce qui apparaît clairement si l'on exclut de la liste les cinq premières entreprises.

Tableau 1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2001

(en milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)			Taux de croissance annuelle (en pourcentage)					
	1982	1990	2 001	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001
Entrées d'IED	59	203	735	23.6	20.0	40.1	56.3	37.1	-50.7
Sorties d'IED	28	233	621	24.3	15.8	36.7	52.3	32.4	-55.0
Stocks d'investissements directs en provenance de l'étranger	734	1 874	6 846	15.6	9.1	17.9	20.0	22.2	9.4
Stocks d'investissements directs à l'étranger	552	1 721	6 582	19.8	10.4	17.8	17.4	25.1	7.6
Fusions-acquisitions internationales ^a	..	151	601	26.4 ^b	23.3	49.8	44.1	49.3	-47.5
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 541	5 479	18 517 ^c	16.9	10.5	14.5	34.1	15.1 ^c	9.2 ^c
Produit brut des filiales étrangères	594	1 423	3 495 ^d	18.8	6.7	12.9	15.2	32.9 ^d	8.3 ^d
Total des actifs des filiales étrangères	1 959	5 759	24 952 ^e	19.8	13.4	19.0	21.4	24.7 ^e	9.9 ^e
Exportations des filiales étrangères	670	1 169	2 600 ^f	14.9	7.4	9.7	1.9	11.7 ^f	0.3 ^f
Effectifs des filiales étrangères (en milliers de personnes)	17 987	23 858	53 581 ^g	6.8	5.1	11.7	20.6	10.2 ^g	7.1 ^g
PIB au coût des facteurs	10 805	21 672	31 900	11.5	6.5	1.2	3.5	2.5	2.0
Formation brute de capital fixe	2 285	4 841	6 680 ^h	13.9	5.0	1.3	4.0	3.3	..
Droits et redevances	9	27	73 ^h	22.1	14.3	5.3	5.4	5.5	..
Exportations de biens et de services non facteurs	2 081	4 375	7 430 ⁱ	15.8	8.7	4.2	3.4	11.7	-5.4

Source: CNUCED, base de données FDI/TNC, et estimations de la CNUCED.

^a Les données ne sont disponibles qu'à partir de 1987.

^b 1987-1990 seulement.

^c Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1999 : chiffre d'affaires = 323 + 2,6577* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger (en millions de dollars).

^d Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1999 : produit brut = 364 + 0,4573* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger (en millions de dollars).

^e Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1999 : actifs = -1153 + 3,8134* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger (en millions de dollars).

^f Pour la période 1995-1998, résultat de la régression suivante pour la période 1982-1994 : exportations = 254 + 0,474* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger (en millions de dollars). Pour la période 1999-2001, nous avons employé la part des exportations des filiales étrangères dans le total des exportations mondiales de 1998 (34%).

^g Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1999 : nombre d'employés (en milliers) = 12 138 + 6,0539* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger (en millions de dollars).

^h 2000.

ⁱ Estimations de l'OMC.

Note: Ne sont pas pris en compte dans ce tableau le chiffre d'affaires mondial des filiales étrangères liées à leur société mère par des relations sans participation au capital, ni le chiffre d'affaires des sociétés mères elles-mêmes. Le chiffre d'affaires mondial, le produit brut, le total des actifs, les exportations et les effectifs des filiales étrangères ont été estimés en extrapolant les données mondiales des filiales étrangères de sociétés transnationales ayant leur siège en Allemagne, aux États-Unis, en France, en Italie et au Japon (pour le chiffre d'affaires et les effectifs), aux États-Unis et au Japon (pour les exportations), aux États-Unis (pour le produit brut) et en Allemagne et aux États-Unis (pour le total des actifs) sur la base des parts respectives de ces pays dans le stock mondial d'investissements directs à l'étranger.

Les données relatives aux 25 premières sociétés transnationales d'Europe centrale et orientale confirment que les entreprises russes sont plus grandes et plus internationalisées que les autres sociétés transnationales de cette région (on trouvera au tableau 4 la liste des 15 premières de ces entreprises). Ainsi, la société Lukoil, dont les actifs à l'étranger dépassent les 4 milliards de dollars, rivalise avec certaines des plus grandes sociétés transnationales des pays en développement. En 2000, la plupart de ces 25 premières sociétés transnationales d'Europe centrale et orientale ont continué de croître et l'expansion de leurs activités à l'étranger a été plus rapide que celle de leurs activités dans leurs pays d'origine. Toutefois, certaines des principales sociétés transnationales de la région ont cessé de s'agrandir. Plusieurs sociétés tchèques, slovaques et polonaises sont engagées dans un processus de restructuration en profondeur, qui implique souvent l'abandon d'activités à l'étranger.

Tableau 2. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2000

(en millions de dollars et nombre de salariés)

Classement en 2000 d'après :						Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a	
Actifs à l'étranger	ITN ^a	Actifs à l'étranger	ITN ^a	Société	Pays	Branche d'activité ^b	à l'étranger	Total	à l'étranger ^c	Total	à l'étranger	Total	(pour cent)
1	15	-	-	Vodafone	Royaume-Uni	Télécommunications	221 238	222 326	7 419	11 747	24 000	29 465	81.4
2	73	1	74	General Electric	Etats-Unis	Équipements électriques et électroniques	159 188	437 006	49 528	129 853	145 000	313 000	40.3
3	30	2	22	ExxonMobil	Etats-Unis	Pétrole-expl./raff./distr.	101 728	149 000	143 044	206 083	64 000	97 900	67.7
4	42	47	79	Vivendi Universal	France	Diversifiée	93 260	141 935	19 420	39 357	210 084	327 380	59.7
5	84	4	82	General Motors	Etats-Unis	Véhicules automobiles	75 150	303 100	48 233	184 632	165 300	386 000	31.2
6	46	3	43	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni/Pays-Bas	Pétrole-expl./raff./distr.	74 807	122 498	81 086	149 146	54 337	95 365	57.5
7	24	10	18	BP	Royaume-Uni	Pétrole-expl./raff./distr.	57 451	75 173	105 626	148 062	88 300	107 200	76.7
8	80	6	81	Toyota Motor	Japon	Véhicules automobiles	55 974	154 091	62 245	125 575	..	210 709	35.1
9	55	30	73	Telefónica	Espagne	Télécommunications	55 968	87 084	12 929	26 278	71 292	148 707	53.8
10	47	50	80	Fiat	Italie	Véhicules automobiles	52 803	95 755	35 854	53 554	112 224	223 953	57.4
11	57	9	49	IBM	Etats-Unis	Équipements électriques et électroniques	43 139	88 349	51 180	88 396	170 000	316 303	53.5
12	44	12	45	Volkswagen	Allemagne	Véhicules automobiles	42 725	75 922	57 787	79 609	160 274	324 402	59.4
13	64	-	-	ChevronTexaco	Etats-Unis	Pétrole-expl./raff./distr.	42 576	77 621	65 016	117 095	21 693	69 265	47.2
14	52	-	-	Hutchison Whampoa	Hong Kong (Chine)	Diversifiée	41 881	56 610	2 840	7 311	27 165	49 570	55.9
15	23	19	57	Suez	France	Electricité, gaz et eau	38 521	43 460	24 145	32 211	117 280	173 200	77.1
16	93	7	50	DaimlerChrysler	Allemagne	Véhicules automobiles	..	187 087	48 717	152 446	83 464	416 501	24.0
17	11	31	14	News Corporation	Etats-Unis	Médias	36 108	39 279	12 777	14 151	24 500	33 800	84.9
18	4	11	2	Nestlé	Suisse	Produits alimentaires et boissons	35 289	39 954	48 928	49 648	218 112	224 541	94.7
19	62	-	-	TotalFinaElf	France	Pétrole-expl./raff./distr.	33 119	81 700	82 534	105 828	30 020	123 303	47.6
20	87	16	54	Repsol YPF	Espagne	Pétrole-expl./raff./distr.	31 944	487 763	15 891	42 563	16 455	37 387	29.3
21	51	20	32	BMW	Allemagne	Véhicules automobiles	31 184	45 910	26 147	34 639	23 759	93 624	56.3
22	48	22	42	Sony	Japon	Équipements électriques et électroniques	30 214	68 129	42 768	63 664	109 080	181 800	57.2
23	77	-	-	E.On	Allemagne	Electricité, gaz et eau	..	114 951	41 843	86 882	83 338	186 788	39.4
24	3	21	3	ABB	Suisse	Machines	28 619	30 962	22 528	22 967	151 340	160 818	94.9
25	10	33	35	Philips Electronics	Pays-Bas	Équipements électriques et électroniques	27 885	35 885	33 308	34 870	184 200	219 429	85.7

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, table IV.1.

^a « Indice de transnationalité » (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne de trois ratios : le ratio actifs à l'étranger/total des actifs, le ratio chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total, et le ratio effectifs à l'étranger/eff de transnat

^b Le classement des sociétés par branche d'activité est fondé sur la United States Standard Industrial Classification.

^c Dans plusieurs cas, les entreprises ne communiquent que leur chiffre d'affaires à l'étranger, sans faire de distinction entre les exportations de la société mère et les rentes des filiales étrangères. Il se peut donc que le chiffre d'affaires à l'étranger/total

Données sur les actifs à l'étranger, le chiffre d'affaires à l'étranger et les effectifs à l'étranger non disponibles. Dans ce cas, nous avons fait des estimations à partir de sources secondaires sur la base des ratios actifs à l'étranger/actifs totaux, chs sur d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et effectif à l'étranger /effectif total.

Note: Dans certaines entreprises, il se peut que des investisseurs étrangers détiennent une participation minoritaire supérieure à 10%.

Tableau 3. Les 25 premières sociétés transnationales non financières des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2000
(Millions de dollars et nombre d'employés)

Classement en 2000 d'après:					Actifs		Chiffres d'affaires		Effectifs		ITN a
Actifs à l'étranger	ITN a	Société	Pays	Branche d'activité b	à l'étranger	Total	à l'étranger	Total	à l'étranger	Total	(pour cent)
1	11	Hutchison Whampoa	Hong Kong (Chine)	Diversifiée	41 881	56 610	2 840	7 311	27 165	49 570	50.3
2	8	Cemex	Mexique	Produits minéraux non métalliques	10 887	15 759	3 028	5 621	15 448	25 884	54.8
3	15	LG Electronics	République de Corée	Equipements électriques et électroniques	8 750	17 709	9 331	18 558	20 072	46 912	42.7
4	20	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Pétrole expl./raff./distr.	8 017	57 089	49 780	53 234	5 458	46 920	35.8
5	27	Petronas	Malaisie	Pétrole expl./raff./distr.	7 690	36 594	11 790	19 305	3 808	23 450	29.5
6	43	New World Development	Hong Kong (Chine)	Diversifiée	4 578	16 412	565	2 633	800	23 530	15.8
7	39	Samsung Corporation	République de Corée	Diversifiée/négoce	3 900	10 400	8 300	40 700	175	4 740	18.5
8	21	Samsung Electronics	République de Corée	Equipements électriques et électroniques	3 898	25 085	23 055	31 562	16 981	60 977	34.9
9	4	Neptune Orient Lines	Singapour	Transport et entreposage	3 812	4 360	4 498	4 673	6 840	8 734	78.6
10	29	Companhia Vale Do Rio Doce	Brésil	Industries extractives	3 660	10 269	758	4 904	6 285	17 634	0.0
11	7	Sappi	Afrique du Sud	Papier	3 239	4 768	3 601	4 718	9 399	19 276	57.9
12	26	COFCO	Chine	Produits alimentaires et boissons	2 867	4 543	4 767	12 517	350	26 000	30.8
13	1	Guangdong Investment Limited	Hong Kong (Chine)	Diversifiée	2 852	4 605	921	634	6 837	7 875	88.2
14	19	China National Chemicals, Imp. & Exp.	Chine	Produits chimiques	2 603	4 701	10 755	18 036	600	8 600	36.6
15	47	Hyundai Motor	République de Corée	Véhicules automobiles	2 488	25 393	4 412	25 814	6 532	84 925	10.4
16	42	Keppel	Singapour	Diversifiée	2 293	22 180	338	3 657	5 910	16 389	16.7
17	2	First Pacific	Hong Kong (Chine)	Equipements électriques et électroniques	2 116	2 322	652	809	8 511	8 560	81.4
18	13	Citic Pacific	Hong Kong (Chine)	Construction	2 076	4 022	981	2 058	7 118	11 354	48.6
19	34	Grupo Carso	Mexique	Diversifiée	2 043	8 827	4 000	9 315	19 542	89 954	26.3
20	24	South African Breweries	Afrique du Sud	Produits alimentaires et boissons	1 966	4 384	1 454	5 424	15 763	48 079	31.3
21	3	Orient Overseas International	Hong Kong (Chine)	Transport et entreposage	1 819	2 155	2 382	2 395	3 792	4 414	80.9
22	46	Singtel	Singapour	Télécommunications	1 790	8 143	..	2 845	2 500	12 640	12.6
23	45	Posco	République de Corée	Métaux et produits métalliques	1 777	15 901	2 311	10 873	2 741	26 261	12.9
24	30	San Miguel	Philippines	Produits alimentaires et boissons	1 738	3 061	300	1 861	3 091	14 864	28.1
25	17	Jardine Matheson	Hong Kong (Chine)	Diversifiée	1 641	10 339	7 148	10 354	50 000	130 000	37.0

a « Indice de transnationalité » (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne de trois ratios : le ratio actifs à l'étranger/total des actifs, le ratio chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total, et le ratio effectifs à l'étranger/ef de transnati

b Le classement des sociétés par branche d'activité est fondé sur la United States Standard Industrial Classification.

c Dans plusieurs cas, les entreprises ne déclarent que le total de leurs ventes à l'étranger sans faire de distinction entre les exportations de la société mère et les ventes des filiales étrangères. Il se peut donc que le chiffre d'affaires à l'étranger/entreprises ne déclarent de la société mère.

.. Les données relatives aux actifs, aux chiffres d'affaires ou aux effectifs à l'étranger n'ont pas été communiquées. Lorsqu'elles n'étaient pas disponibles, nous avons fait des estimations à partir de sources secondaires sur la base des ratios actifs à l'étranger/actifs totaux, chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et effectif à l'étranger/effectif total.

Note: Il arrive que des investisseurs étrangers détiennent une part minoritaire supérieure à 10% du capital de certaines entreprises.

Tableau 4. Les 15 premières sociétés transnationales non financières d'Europe centrale et orientale ^a classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2000

(Millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffres d'affaires		Effectifs		ITN ^b (Pour cent)
Actifs à l'étranger	ITN ^b				à l'étranger	Total	à l'étranger	Total	à l'étranger	Total	
1	11	Lukoil Oil	Fédération de Russie	Pétrole et gaz naturel	4 189.0	12 008.0	7 778.0 ^d	14 436.0	20 000	130 000	34.7
2	6	Novoship	Fédération de Russie	Transport	963.8	1 107.0	271.5	372.0	88	7 406	53.7
3	1	Latvian Shipping ^c	Lettonie	Transport	459.0	470.0	191.0	191.0	1 124	1 748	87.3
4	5	Primorsk Shipping	Fédération de Russie	Transport	256.4	444.1	85.3	116.5	1 308	2 777	59.4
5	24	Hrvatska Elektroprivreda	Croatie	Energie	296.0	2,524.0	10.0	780.0	...	15 877	4.3
6	7	Gorenje Group	Slovénie	Appareils ménagers	236.3	420.8	465.5	615.5	590	6 691	46.9
7	10	Far Eastern Shipping	Fédération de Russie	Transport	236.0	585.0	134.0	183.0	263	8 873	38.8
8	13	Podravka Group	Croatie	Produits alimentaires et boissons/produits pharmaceutiques	... ^e	440.1	139.8	316.5	516	6 827	31.6
9	9	Pliva Group	Croatie	Produits pharmaceutiques	181.9	915.9	384.7	587.6	2 645	7 857	39.7
10	3	Atlantska Plovidba ^c	Croatie	Transport	138.0	154.0	46.0 ^d	46.0	...	509	63.2
11	8	Krka	Slovénie	Produits pharmaceutiques	129.2	462.4	212.0	273.0	483	3 322	40.0
12	20	MOL Hungarian Oil and Gas	Hongrie	Pétrole et gaz naturel	102.7	3 281.6	758.8	3 632.2	870	18 016	9.6
13	14	Tiszai Vegyi Kombinát Rt.	Hongrie	Produits chimiques	101.2	481.8	272.9	537.8	208	4548	25.4
14	2	Adria Airways ^c	Slovénie	Transport	116.3	129.2	103.4	104.6	19	597	64.0
15	19	Petrol Group	Slovénie	Pétrole et gaz naturel	98.8	536.1	129.0 ^d	1 187.9	49	1 943	10.6

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, table IV.17.

^a Sur la base des réponses reçues.

^b « Indice de transnationalité » (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne de trois ratios : le ratio actifs à l'étranger/total des actifs, le ratio chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total, et le ratio effectifs à l'étranger/effectif total.

^c 1999.

^d Y compris les exportations de la société mère.

^e Données non communiquées par les entreprises; nous avons fait des estimations à partir de sources secondaires.

.. Les données relatives aux actifs, aux chiffres d'affaires ou aux effectifs à l'étranger n'ont pas été communiquées. Lorsqu'elles n'étaient pas disponibles, on a établi des estimations fondées sur des informations provenant de sources indirectes ou sur les rapports entre les activités à l'étranger et le total des actifs, entre le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total, et entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total.

Note: Il arrive que des investisseurs étrangers détiennent une part minoritaire supérieure à 10% du capital de certaines entreprises.

L'expansion de la production internationale est due à une combinaison de facteurs qui agissent différemment selon les pays et les branches de production. Il y a trois facteurs principaux. Le premier est la libéralisation, c'est-à-dire l'ouverture des marchés nationaux et l'autorisation de tous les types d'IED et d'arrangements n'impliquant pas de prise de participation. En 2001, 71 pays ont apporté 208 modifications à leurs lois régissant l'IED (tableau 5). Plus de 90 % de ces modifications visaient à rendre le régime de l'investissement plus favorable à l'IED. En outre, 97 pays ont conclu 158 traités bilatéraux d'investissement, si bien que le nombre total de traités de ce genre en vigueur atteignait 2 099 à la fin de 2001. De même, 67 traités de double imposition ont été conclus. En outre, la question de l'investissement a tenu une grande place à la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC organisée à Doha (Qatar) en novembre 2001. Les négociations consécutives à cette conférence visent en grande partie à aider les pays en développement à mieux évaluer les incidences d'un renforcement de la coopération multilatérale dans le domaine de l'investissement sur leur processus de développement.

Tableau 5, Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2001

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nombre de pays ayant modifié leurs régimes d'investissement	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
Nombre de modifications:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
Plus favorables à l'IED ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
Moins favorables à l'IED ^b	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14

Source: CNUCED, d'après des sources nationales.

^a Modifications allant dans le sens de la libéralisation ou destinées à améliorer le fonctionnement du marché, et renforcement des mesures incitatives.

^b Modifications visant à accroître le contrôle et réduction des mesures incitatives.

Le deuxième facteur est la rapidité des progrès techniques, qui implique une augmentation des coûts et des risques, si bien qu'il devient impératif pour les entreprises de vendre sur tous les marchés du monde afin de répartir leurs coûts et leurs risques. Le progrès technique entraîne en revanche une baisse constante du coût des transports et des communications, si bien qu'il est de plus en plus rationnel d'intégrer des opérations dispersées dans le monde et de transporter les produits et les composants afin de les fabriquer de la façon la plus efficace possible. Ce facteur stimule en particulier les investissements d'efficacité à l'étranger, ce qui a des répercussions importantes sur la compétitivité internationale des différents pays.

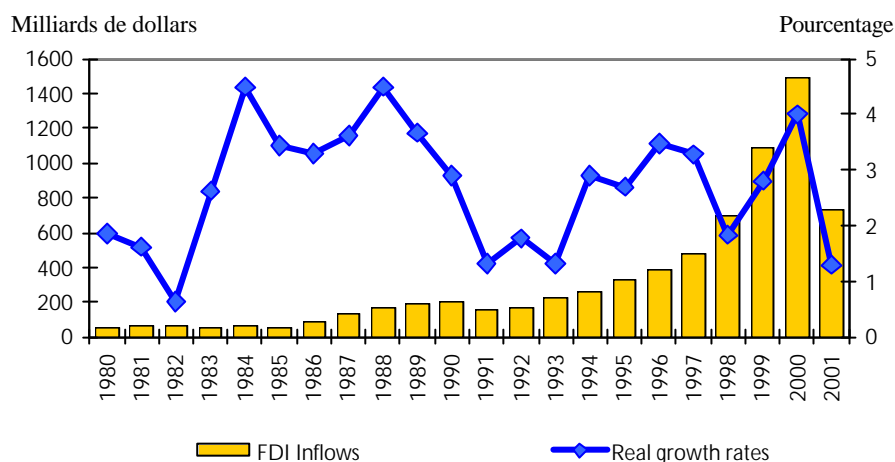
Le troisième facteur, qui est en fait l'effet conjugué des deux précédents, est l'intensification de la concurrence. Celle-ci force les entreprises à trouver de nouveaux moyens d'accroître leur efficacité, notamment en cherchant très tôt à investir de nouveaux marchés étrangers et en délocalisant certaines activités afin de réduire leurs coûts. Ce facteur entraîne aussi une évolution des mécanismes de production internationale, avec de nouvelles modalités de prise de participation ou de nouveaux arrangements contractuels, ce qui encourage la délocalisation de nouvelles activités.

...mais les flux d'IED se sont contractés en 2001 en raison du fléchissement de la conjoncture...

Ces facteurs agissent sur le long terme. Toutefois, le comportement des entreprises en matière d'investissement est aussi très influencé par la conjoncture, comme le montre l'évolution récente de l'IED. Après avoir atteint un niveau sans précédent en 2000, les flux

mondiaux se sont brutalement contractés en 2001, pour la première fois depuis 10 ans (figure 1). Cela était dû essentiellement au fléchissement de l'économie mondiale, en particulier dans les trois principales économies de la planète, qui sont toutes trois passées par une période de récession, ce qui a entraîné une chute de la valeur des fusions et acquisitions transfrontières. La valeur totale des opérations réalisées en 2001 (594 milliards de dollars) ne représentait que la moitié du chiffre enregistré en 2000. Le nombre d'opérations transfrontières a aussi diminué, passant de plus de 7 800 en 2000 à quelque 6 000 en 2001. Le nombre d'opérations transfrontières portant sur un montant supérieur à 1 milliard de dollars est tombé de 175 à 113 et la valeur totale de ces opérations est passée de 866 milliards de dollars à 378 milliards de dollars.

Figure 1. Flux d'IED et taux de croissance du PIB mondial, 1980-2001
(en milliards de dollars et en pourcentage)



Source : CNUCED, *World Investment Report 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness*, figure I.1.

Le déclin de l'IED a concerné essentiellement les pays développés, dans lesquels les flux d'IED ont chuté de 59 %, alors qu'ils n'ont baissé que de 14 % dans les pays en développement. Globalement, les entrées d'IED en Europe centrale et orientale sont restées stables. Les flux mondiaux d'IED ont atteint 735 milliards de dollars, dont 503 milliards dans les pays développés, 205 milliards dans les pays en développement et le solde, soit 27 milliards, dans les pays en transition d'Europe centrale et orientale. La part des pays en développement dans le total des flux d'IED a atteint 28 % et celle des pays d'Europe centrale et orientale 4 % en 2001, contre une moyenne de 18 % et de 2 % respectivement les deux années précédentes. Les 49 PMA restent à l'écart de ce mouvement puisqu'ils n'ont accueilli que 2 % du total des flux d'IED vers les pays en développement et 0,5 % du total mondial.

Le fléchissement de la croissance a intensifié la concurrence si bien qu'il devient plus nécessaire que jamais pour les sociétés transnationales de rechercher des sites de production à faible coût. Cela peut avoir stimulé l'IED dans des activités pour lesquelles il est rentable de délocaliser la production dans des pays à bas salaires. Par ailleurs, les pays dont le marché croît plus lentement que les marchés extérieurs peuvent être incités à investir davantage à l'étranger.

Il semble que ces deux facteurs aient beaucoup contribué à l'augmentation récente des investissements japonais en Chine et à l'expansion des flux d'IED dans les pays d'Europe centrale et orientale.

La répartition des flux d'IED vers les pays en développement et l'Europe centrale et orientale reste très inégale. En 2001, les cinq premiers pays de destination ont absorbé 62 % du total des flux d'IED dans les pays en développement et 74 % de ce total dans les pays d'Europe centrale et orientale. Huit des dix premiers pays en ce qui concerne le montant absolu de l'augmentation de l'IED étaient des pays en développement, aux premiers rangs desquels figuraient le Mexique, la Chine et l'Afrique du Sud. Réciproquement, huit des pays dans lesquels les entrées d'IED ont le plus diminué étaient des pays développés; la diminution a été particulièrement forte dans le cas de l'Allemagne, de la Belgique, des États-Unis et du Luxembourg.

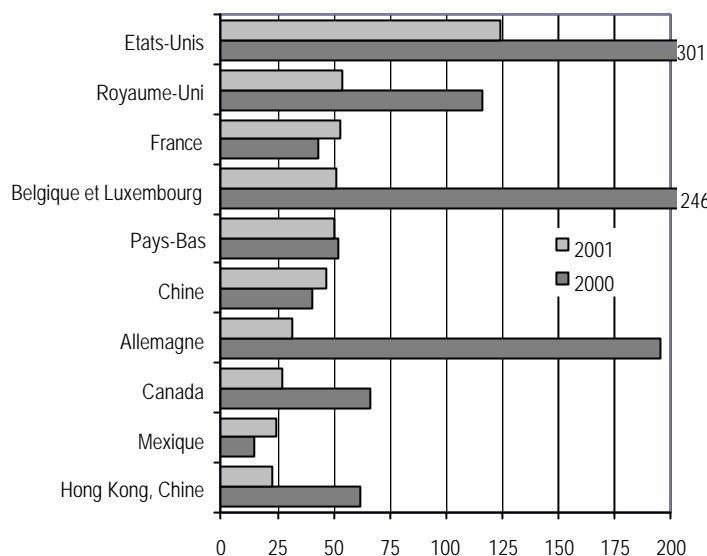
On peut soutenir que l'année 2001 a marqué un retour de l'IED à un niveau plus normal après la fébrile période de fusions et acquisitions des deux années précédentes. Dans les pays en développement ou en transition, l'IED est resté assez stable malgré le ralentissement de l'économie mondiale et les événements tragiques du 11 septembre. En particulier, l'IED est resté plus stable que les flux d'investissement de portefeuille et de crédits bancaires. Le solde net des flux (entrées moins sorties) n'a été positif que dans le cas de l'IED en 2000-2001, le solde des autres composantes des flux de capitaux privés vers les pays en développement et en transition ayant diminué. Selon les dernières projections, le total des flux nets de capitaux privés devrait tomber à un niveau plus bas de 31 milliards de dollars en 2001.

Malgré l'impact négatif du fléchissement de la demande dans les principales économies du monde, les perspectives à long terme de l'IED restent positives. Plusieurs enquêtes donnent à penser que les grandes sociétés transnationales vont probablement poursuivre leur expansion internationale. Plus précisément, ces enquêtes montrent que les destinations de choix seront notamment les pays développés qui ont un grand marché intérieur (comme l'Allemagne, les États-Unis, la France et le Royaume-Uni), ainsi qu'un certain nombre de pays en développement clés (Chine, Brésil, Mexique et Afrique du Sud) et de pays d'Europe centrale et orientale dynamiques (Pologne, Hongrie et République tchèque). Il est intéressant de constater que bon nombre de ces pays en développement ou en transition ont particulièrement bien su attirer des investissements étrangers axés sur l'exportation.

... avec d'importantes différences selon les régions...

L'évolution récente de l'IED a été très différente selon les régions. Comme nous l'avons déjà indiqué, le fléchissement de l'IED en 2001 a concerné surtout les pays développés. Dans ces pays, l'IED tant entrant que sortant a brutalement chuté, de plus de moitié, tombant respectivement à 581 milliards de dollars et à 503 milliards de dollars, après avoir atteint un niveau record en 2000. Les États-Unis, malgré le ralentissement de la croissance et les événements du 11 septembre, sont restés la première destination, mais les flux ont chuté de plus de moitié, tombant à 124 milliards de dollars (figure 2). Les États-Unis sont redevenus le premier investisseur international du monde, mais leurs investissements à l'étranger (114 milliards de dollars) étaient en baisse de 30 % (figure 3). Les principaux partenaires des États-Unis pour l'IED, dans les deux sens, ont été à nouveau les pays de l'Union européenne; toutefois, les partenaires des États-Unis dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) sont devenus des destinations plus importantes pour les investissements de ce pays à l'étranger, notamment du fait de l'acquisition par Citigroup de la banque mexicaine Banamex. En ce qui concerne l'IED entrant, les fusions-acquisitions transfrontières sont restées le premier mode d'entrée, la plus importante ayant été l'acquisition de VoiceStream Wireless Corp. par Deutsche Telekom, pour 29,4 milliards de dollars, qui fut la plus grosse opération de fusion-acquisition transfrontière conduite dans le monde en 2001.

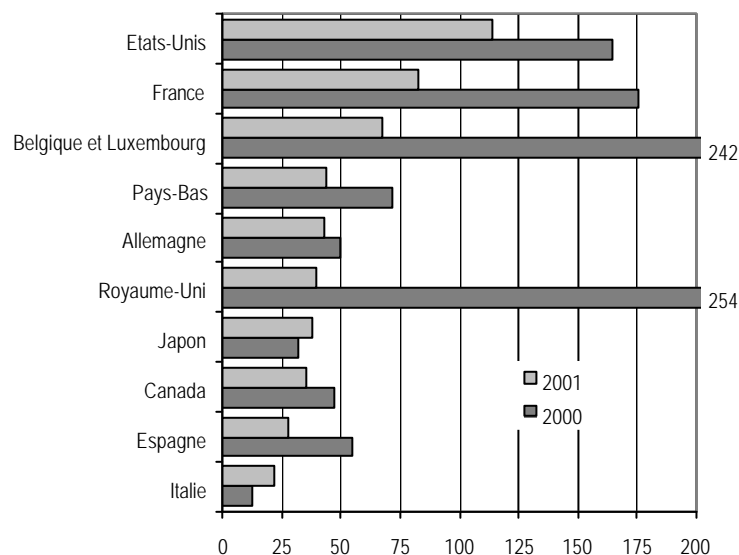
Figure 2. Entrées d'IED dans le monde, 10 premières destinations, 2000 et 2001 ^a
(en milliards de dollars)



Source: CNUCED, base de données FBI/TNC.

^a Classées d'après le montant des flux d'IED en 2001.

Figure 3. Sorties d'IED dans le monde, dix premières provenances, 2000 et 2001 ^a
(en milliards de dollars)



Source: CNUCED, base de données FDI/TNC.

^a Classées d'après le montant des flux d'IED en 2001.

Les flux d'IED entrants et sortants de l'Union européenne ont chuté d'environ 60 % en 2001, s'établissant à 323 milliards de dollars et 365 milliards de dollars respectivement. Cela a été dû essentiellement au déclin des flux liés aux fusions et acquisitions. Les entrées d'IED au Royaume-Uni (principal pays de destination d'Europe occidentale) et en Allemagne (figure 2) sont celles qui ont le plus diminué, tandis qu'en France, en Grèce et en Italie les

flux entrants ont augmenté. Le déclin de l'IED sortant a été encore plus prononcé, les seules exceptions étant l'Irlande, l'Italie et le Portugal. Comme les années précédentes, les flux d'IED sortants correspondaient essentiellement à des fusions-acquisitions transfrontières. La France est devenue le premier investisseur de la région à l'étranger, suivie par la Belgique - Luxembourg (figure 3). Les flux intrarégionaux représentaient une part croissante de l'IED dans l'UE.

Il y a eu une évolution similaire dans les autres pays d'Europe occidentale, la Suisse étant au premier rang de ces pays, avec 75 % des flux d'IED. Parmi les autres pays développés, les investissements directs du Japon à l'étranger ont augmenté en 2001, tandis que l'investissement intérieur et l'investissement étranger au Japon ont diminué, ce qui est dû essentiellement à la longue récession de ce pays. Les flux d'IED entrants et sortants de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, qui ont des liens économiques étroits avec la région Asie-Pacifique, ont été moins affectés par la conjoncture des États-Unis que ceux du Canada, où les flux entrants ont chuté de 60 %.

Les flux d'IED dans les pays en développement ont aussi diminué, tombant de 236 milliards de dollars en 2000 à 205 milliards de dollars en 2001. Toutefois, l'essentiel du déclin a concerné un petit nombre de pays de destination. En particulier, le total des flux d'IED vers l'Argentine, le Brésil et Hong Kong (Chine) a chuté de 57 milliards de dollars. L'Afrique reste une destination marginale pour l'IED, même si les flux entrant dans cette région sont passés de 9 milliards de dollars en 2000 à plus de 17 milliards de dollars en 2001. À première vue, cette augmentation paraît impressionnante, mais elle masque le fait que, dans la plupart des pays d'Afrique, les flux d'IED n'ont guère varié par rapport à 2000. L'augmentation de 8 milliards de dollars a été due essentiellement à quelques grands projets, notamment en Afrique du Sud et au Maroc, et à la façon dont ceux-ci sont comptabilisés dans les statistiques. Si le total des flux d'IED en Afrique ne représente que 2 % des flux mondiaux, par rapport au poids économique du continent, la proportion de l'IED est du même ordre que dans les autres régions en développement. Par ailleurs, il y a eu une augmentation très prononcée dans certains pays, y compris des PMA comme l'Ouganda. En outre, il apparaît que certaines initiatives et notamment l'adoption par les États-Unis de la Loi sur la croissance et les potentialités économiques en Afrique, aient contribué à stimuler l'IED dans certains pays qui bénéficient d'un meilleur accès aux marchés.

Les chiffres récents montrent aussi que la composition sectorielle des flux d'IED vers le continent africain évolue. Plus de la moitié de ces flux sont destinés au secteur primaire, en particulier la production de pétrole, mais les flux d'IED dans le secteur des services (banque, finance et assurance notamment) sont devenus presque aussi importants ces deux dernières années. Cela indique une certaine diversification, toutefois progressive, des possibilités d'investissement.

Les flux d'IED vers les pays en développement d'Asie et du Pacifique sont tombés de 134 milliards de dollars en 2000 à 102 milliards de dollars en 2001. Ce déclin a été dû en grande partie à une chute de plus de 60 % des flux destinés à Hong Kong (Chine), qui avaient atteint un niveau record de 62 milliards de dollars en 2000 (figure 2). Si l'on exclut cette destination, les flux ont atteint en 2001 le même niveau que durant les meilleures années de la période 1990-2000. Ils sont restés stables en Asie du Nord-Est et en Asie du Sud-Est, mais ils ont sensiblement augmenté en Asie du Sud et du centre (de 32 % et 88 % respectivement). La part de la région Asie-Pacifique dans les entrées mondiales d'IED est passée de 9 % en 2000 à près de 14 % en 2001. Toutefois, il y a eu des divergences selon les pays. La Chine a retrouvé sa place, perdue au profit de Hong Kong (Chine) en 2000, au rang de premier destinataire de l'IED dans la région et parmi l'ensemble des pays en développement. L'Inde, le Kazakhstan,

Singapour et la Turquie ont été des destinations importantes dans leur sous-région. L'IED dans les pays de l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE) a diminué ces dernières années, ce qui a quelque peu préoccupé ces pays; les entrées d'IED dans cette région n'ont atteint que 12 milliards de dollars par an en 2000 et 2001, ce qui ne représente qu'environ le tiers du maximum enregistré en 1996-1997. Les flux d'IED sortants des pays en développement d'Asie, environ 32 milliards de dollars en 2001, sont tombés à leur plus bas niveau depuis le milieu des années 90, principalement à cause de la chute des investissements à l'étranger du premier investisseur traditionnel, c'est-à-dire Hong Kong (Chine). Les sociétés transnationales chinoises deviennent de plus en plus visibles sur le marché mondial.

L'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes a décliné pour la deuxième année consécutive, principalement en raison d'une forte chute au Brésil, où le processus de privatisation engagé, il y a quelques années a été presque paralysé, et en Argentine, où la crise économique et financière a découragé les investisseurs. Le Mexique est devenu la première destination de l'IED dans la région en raison de l'acquisition de la banque Banamex par Citicorp (États-Unis) pour un montant de 12,5 milliards de dollars. Les flux d'IED sortants de l'Amérique latine sont restés modestes et leurs principales destinations étaient d'autres pays de la région.

L'IED dans les 49 PMA a été modeste en termes absolus, mais a continué d'apporter une contribution majeure à la formation de capital local, comme en témoigne l'importance de sa part dans la formation brute de capital dans plusieurs de ces pays. L'IED a représenté 7 % de l'investissement total dans l'ensemble des PMA sur la période 1998-2000, contre 13 % pour l'ensemble des autres pays en développement. Toutefois, les flux d'IED dans les PMA sont très inégalement répartis, même si la part des cinq premiers pays de destination est moins élevée aujourd'hui qu'à la fin des années 80. Plus de 90 % des flux d'IED sont des investissements nouveaux et la part des fusions-acquisitions est minime. En 2001, malgré le fléchissement de l'économie mondiale, l'IED dans les PMA est monté jusqu'à 3,8 milliards de dollars, ce qui est dû essentiellement à l'accroissement des investissements en Angola. L'aide publique au développement (APD) reste la première source de financement extérieure des PMA, mais son montant absolu et son importance relative ont diminué entre 1995 et 2000. Globalement, les PMA ont reçu pour 12,5 milliards de dollars d'APD bilatérale et multilatérale nette en 2000, contre 16,8 milliards de dollars en 1990. Le montant de l'APD bilatérale est tombé de 9,9 milliards de dollars à 7,7 milliards de dollars durant cette période. En revanche, la part de l'IED a augmenté : dans 28 PMA, il y a eu simultanément une hausse de l'IED et une baisse de l'APD bilatérale dans les années 90. Toutefois, l'IED n'a dépassé le montant des flux d'APD bilatérale en 2000 que dans sept PMA (Angola, Guinée équatoriale, Gambie, Lesotho, Myanmar, Soudan et Togo), dont trois sont d'importants exportateurs de pétrole. Comme l'APD est la principale source de financement de la plupart des PMA et que l'APD et l'IED ne sont pas substituables, le déclin de l'APD est inquiétant.

Les gouvernements des PMA commencent à promouvoir plus activement leur pays auprès des investisseurs étrangers. Trente-huit d'entre eux ont créé des agences de promotion de l'investissement et 28 d'entre elles ont adhéré à l'Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement. De plus, à la fin de 2001, 41 PMA avaient conclu au total 292 traités bilatéraux d'investissement et 138 traités de double imposition. Enfin, un nombre croissant de PMA sont signataires d'accords multilatéraux concernant l'investissement. Ainsi, en juin 2002, 20 PMA avaient adhéré à la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, 37 avaient signé la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États, 34 étaient membres de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (et six autres étaient en train de le devenir) et 30 étaient membres de l'Organisation mondiale du commerce.

En ce qui concerne les pays d'Europe centrale et orientale, les flux d'IED entrants (27 milliards de dollars) et sortants (4 milliards de dollars) sont restés à peu près au même niveau qu'en 2000. Les flux entrants ont augmenté dans 14 des 19 pays de la région et la part de la région dans le total des flux d'IED est passée de 2 % en 2000 à 3,7 % en 2001. En 2001, cinq pays (Pologne, République tchèque, Fédération de Russie, Hongrie et Slovaquie) ont attiré plus des trois quarts des flux d'IED dans la région. Les flux d'IED sortants de la région ont un peu diminué en 2001, notamment en raison du déclin de ceux de la Fédération de Russie, qui est à l'origine de trois quarts de l'IED sortant de la région.

...ainsi qu'entre les pays, comme le montrent les deux indices mis au point par la CNUCED pour évaluer le niveau et le potentiel de l'IED entrant.

L'activité des sociétés transnationales prend de plus en plus d'importance dans la plupart des régions du monde, mais il y a d'importantes différences entre les pays. L'évaluation des résultats obtenus et du potentiel des différentes économies en ce qui concerne leur attrait pour l'IED, au moyen des deux indices élaborés par la CNUCED (indice d'IED effectif et indice d'IED potentiel) peut donner des indications utiles aux décideurs et aux analystes en ce qui concerne l'attrait relatif des pays.

Le premier de ces indices compare la part d'un pays dans le total mondial des flux d'IED et sa part dans le PIB mondial, ce qui signifie que lorsqu'il vaut 1 la part du pays dans l'IED mondial est égale à sa part dans le PIB mondial. Si l'indice vaut plus de 1, cela signifie que le pays attire davantage d'IED que ne le justifierait son poids économique. Selon cet indice, sur la période 1998-2000, l'attrait relatif des différents pays développés était à peu près similaire, étant toutefois supérieur à la moyenne pour l'UE (1,7) et très inférieur pour le Japon (0,1). Pour ce qui est de l'évolution enregistrée au cours de la dernière décennie, l'indice de l'Afrique est tombé de 0,8 en 1988-1990 à 0,5 en 1998-2000, tandis que celui de l'Amérique latine s'est nettement amélioré, passant de 0,9 à 1,4 sur la même période. Il avait une valeur supérieure à l'unité pour l'Asie de l'Est et du Sud-Est (1,7 en 1988-1999 et 1,2 en 1998-2000), tandis que pour l'Asie de l'Ouest et du Sud il était assez médiocre au cours de la dernière décennie (entre 0,1 et 0,2). L'indice de l'Europe centrale et orientale était proche de l'unité.

Le classement des pays sur la base de l'indice d'IED effectif donne des indications intéressantes. Parmi les 20 premiers pays, on trouve cinq petits pays développés, 12 pays en développement et trois pays d'Europe centrale et orientale. Les pays ayant obtenu la note la moins élevée sont principalement des pays en développement, dont plusieurs PMA, mais on trouve aussi dans ce groupe des pays développés tels que le Japon et la Grèce. Les pays qui ont le plus amélioré leur classement au cours de la dernière décennie sont l'Angola, le Panama, le Nicaragua et l'Arménie, tandis que le déclin était particulièrement prononcé dans le cas de l'Oman, de la Grèce, du Botswana et de la Sierra Leone.

L'indice d'IED potentiel classe les pays en fonction de leur potentiel d'attraction de l'IED. Il est établi sur la base de facteurs structurels et n'évolue donc que lentement. En 1998-2000, les 20 premiers pays étaient des pays développés ou des pays en développement à haut revenu et les 20 derniers étaient tous des pays en développement.

En combinant les deux indices, on peut définir quatre catégories de pays (tableau 6) :

- Les pays qui attirent beaucoup d'IED (dont le classement est supérieur à la médiane de l'ensemble des pays) et qui ont un potentiel élevé (idem) : ce sont les pays les plus dynamiques;

- Les pays qui attirent plus d'IED que la médiane mais n'ont qu'un faible potentiel, c'est-à-dire ceux où l'IED effectif est supérieur au potentiel;
- Les pays dans lesquels l'IED effectif est inférieur à la médiane et le potentiel supérieur à la médiane, c'est-à-dire ceux où l'IED effectif est inférieur au potentiel, et
- Les pays dans lesquels l'IED effectif est faible (pays classés sous la médiane) et le potentiel est également faible (idem), c'est-à-dire les pays les moins dynamiques.

Tableau 6. Classement des pays sur la base de l'indice d'IED effectif et de l'indice d'IED potentiel, 1998-2000

	IED effectif élevé	IED effectif faible
IED potentiel élevé	<p>Pays les plus dynamiques</p> <p>Argentina, Bahamas, Bahrain, Belgium and Luxembourg, Australia, Austria, Belarus, Botswana, Brunei Darussalam, Bulgaria, Canada, Chile, Costa Rica, Croatia, Czech Republic, Egypt, Greece, Iceland, Islamic Republic of Iran, Italy, Republic, Denmark, Dominican Republic, El Salvador, Japan, Jordan, Kuwait, Lebanon, Mexico, Oman, Qatar, the Estonia, Finland, France, Germany, Guyana, Hong Kong Republic of Korea, the Russian Federation, Saudi Arabia, (China), Hungary, Ireland, Israel, Latvia, Lithuania, Slovenia, Suriname, Syrian Arab Republic, Taiwan Province Malaysia, Malta, Namibia, Netherlands, New Zealand, of China, United Arab Emirates, the United States and Norway, Panama, Peru, Poland, Portugal, Singapore, Uruguay.</p> <p>Slovakia, Spain, Sweden, Switzerland, Thailand, Trinidad and Tobago and the United Kingdom.</p>	<p>Pays où l'IED effectif est inférieur au potentiel</p>
IED potentiel faible	<p>Pays où l'IED effectif est supérieur au potentiel</p> <p>Angola, Armenia, Azerbaijan, Bolivia, Brazil, China, Côte d'Ivoire, Ecuador, the Gambia, Georgia, Honduras, Jamaica, Cameroon, Colombia, Dem. Rep. of the Congo, Congo, Kazakhstan, Kirgizstan, Malawi, Mozambique, Nicaragua, Ethiopia, Gabon, Ghana, Guatemala, Guinea, Haiti, India, Papua New Guinea, the Republic of Moldova, Romania, the Indonesia, Kenya, Libyan Arab Jamahiriya, Madagascar, Mali, Sudan, TFYR Macedonia, Togo, Tunisia, Uganda, Mongolia, Morocco, Myanmar, Nepal, Niger, Nigeria, Venezuela, Viet Nam and Zambia.</p>	<p>Pays les moins dynamiques</p> <p>Algeria, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Pakistan, Paraguay, the Philippines, Rwanda, Senegal, Sierra Leone, South Africa, Sri Lanka, Tajikistan, Turkey, Ukraine, the United Republic of Tanzania, Uzbekistan, Yemen and Zimbabwe.</p>

Source : CNUCED, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, tableau II.3.

En 1998-2000, il y avait 42 pays particulièrement dynamiques, c'est-à-dire dans lesquels l'IED potentiel et l'IED effectif étaient les deux élevés. On trouve dans ce groupe des pays industriels comme l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse, les «tigres» d'Asie, y compris des pays émergents récents, comme Hong Kong (Chine), la Malaisie, Singapour et la Thaïlande, et plusieurs pays d'Amérique latine comme l'Argentine et le Chili. Il y a aussi de nouveaux venus comme le Costa Rica, la Hongrie, l'Irlande et la Pologne.

Les pays dans lesquels l'IED effectif est supérieur à l'IED potentiel sont principalement ceux qui ont des atouts structurels intéressants pour les investisseurs étrangers; il s'agit pour la plupart de pays relativement pauvres qui n'ont pas une solide base industrielle. La Chine et le Brésil sont deux exceptions notables dans ce groupe. Parmi les pays dans lesquels l'IED effectif est inférieur au potentiel se trouvent de nombreux pays riches et relativement industrialisés dans lesquels l'investissement étranger est peu développé en raison de certains choix politiques et d'une tradition d'autofinancement (Japon, République de Corée et Province chinoise de Taiwan, surtout au début), d'obstacles socio-politiques ou d'un manque de compétitivité (qu'on ne peut pas déceler au moyen des variables employées ici). Les États-Unis se trouvent dans cette catégorie de pays, de même que quelques pays en développement qui disposent de moyens financiers importants (comme l'Arabie saoudite) et dans lesquels les flux d'IED ne reflètent peut-être pas l'importance de la participation des

sociétés transnationales car celles-ci n'interviennent pas sous forme de prises de participation ou en raison de l'importance de l'autofinancement. Enfin, les 42 pays attardés sont en général des pays pauvres qui, pour des raisons économiques ou autres, n'ont pas attiré autant d'investissements étrangers directs qu'on pourrait s'y attendre compte tenu de leur poids dans l'économie mondiale.

Que peut-on conclure de cette analyse? Pour les pays les plus dynamiques qui souhaitent continuer d'attirer beaucoup d'IED, le problème est de conserver l'avantage. Les pays les moins dynamiques devront améliorer différents aspects de leur climat de l'investissement s'ils veulent être mieux classés selon l'indice de l'IED potentiel. Les pays qui passent de la catégorie des pays les moins dynamiques à celle des pays dans lesquels l'IED effectif est supérieur à l'IED potentiel doivent s'efforcer d'accroître rapidement leur avantage compétitif pour continuer d'attirer beaucoup d'investissements étrangers. Les pays dans lesquels le potentiel reste élevé mais l'IED effectif a tendance à fléchir, en termes relatifs, devront peut-être chercher à améliorer l'image qu'ils ont auprès des investisseurs et faire des efforts plus ciblés pour mettre en valeur leurs avantages liés à la géographie.

SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES ET COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION

Le renforcement de la compétitivité à l'exportation favorise le développement...

Les responsables qui souhaitent promouvoir le développement de leur pays doivent en particulier chercher à améliorer sa compétitivité à l'exportation. Cette compétitivité se traduit par une augmentation de la part du marché mondial, mais elle ne se limite pas à cela. Elle implique une diversification de la composition des exportations, une accélération durable du taux de croissance des exportations, une augmentation de l'intensité de technologie et de compétence des activités exportatrices et une diversification et un renforcement des industries nationales capables de soutenir la concurrence internationale, de façon que les gains de compétitivité soient durables et s'accompagnent d'une hausse des revenus. La compétitivité à l'exportation permet aussi de gagner davantage de devises, ce qui permet d'importer les produits, services et technologies nécessaires pour accroître la productivité et élever le niveau de vie. Elle permet aussi de réduire la dépendance à l'égard des exportations de produits primaires et de progresser sur l'échelle des compétences et des technologies, ce qui est indispensable pour accroître la valeur ajoutée locale et obtenir une hausse soutenue des salaires. Elle permet enfin de réaliser des économies d'échelle et de gamme par une expansion et une diversification des marchés. Le fait d'exporter contribue à renforcer les capacités essentielles pour la compétitivité : il force les entreprises à respecter des normes plus rigoureuses, les aide à accéder plus facilement à l'information et les soumet à une pression concurrentielle plus intense, ce qui encourage les entreprises qui travaillent pour le marché intérieur à faire plus d'efforts pour acquérir de nouvelles capacités et compétences. Idéalement, il faudrait que l'augmentation des parts de marché s'accompagne de ces différents autres progrès de façon à maximiser l'impact de la compétitivité à l'exportation sur le développement.

Toutefois, ces effets positifs de l'amélioration de la compétitivité à l'exportation sur le développement ne vont pas de soi. Par exemple, si tous les pays en développement cherchent à exporter les mêmes produits au même moment, la plupart d'entre eux risquent bien de s'appauvrir. De même, en l'absence de stratégie nationale visant à renforcer les capacités nationales et à accroître la valeur ajoutée dans le pays, l'augmentation de la part de marché ne produira pas nécessairement les avantages escomptés.

Les sociétés transnationales peuvent aider à accroître la compétitivité des pays en développement et des pays en transition, mais il n'est pas facile d'exploiter leur potentiel à cet égard. Les pays en développement sont eux-mêmes en très forte concurrence pour attirer les investissements des sociétés transnationales axées sur l'exportation, et même ceux qui y parviennent le mieux peuvent avoir du mal à préserver leur compétitivité lorsque le niveau des salaires augmente et que les conditions du marché changent. Des politiques d'appui cohérentes sont indispensables pour intégrer les activités à vocation exportatrice des sociétés transnationales dans une stratégie de développement nationale plus large. La compétitivité à l'exportation est importante et n'est pas facile à obtenir, mais elle doit être considérée comme un moyen, la fin étant le développement.

... et l'évolution des réseaux internationaux de production des sociétés transnationales peut jouer un rôle...

Tant par le biais de leurs prises de participation que par d'autres liens sans apport de fonds propres, les activités des sociétés transnationales sont à l'origine d'une grande partie des exportations d'un grand nombre de pays en développement, dans tous les secteurs. Dans le secteur primaire, outre les produits minéraux et le pétrole, les sociétés transnationales peuvent contribuer à la mise en valeur de ressources naturelles dans des activités d'exportation telles que la transformation des produits alimentaires et la culture de fruits et légumes. Dans l'industrie manufacturière, elles sont généralement à l'avant-garde de la production et de la commercialisation axées sur l'exportation, en particulier dans le cas des produits les plus dynamiques, pour lesquels il est essentiel d'avoir accès à des réseaux de distribution et de commercialisation. Les réseaux internationaux de production peuvent prendre différentes formes; certains sont fondés sur la production et l'IED, avec un important commerce entre filiales, tandis que d'autres sont des réseaux plus lâches, fondés sur l'achat à des fournisseurs indépendants (sous-traitance internationale et fabrication sous contrat). Le fait qu'il est de plus en plus facile d'exporter des services ouvre de nouveaux débouchés, l'industrie indienne du logiciel étant celle qui a jusqu'à présent mieux su exploiter cette possibilité. Il y a aussi de nouvelles possibilités dans des services tels que ceux offerts par les sièges locaux, les centres d'achat, les centres de services communs et les centres de R&D.

Avec l'importance croissante de nombreuses activités à faible ou moyenne intensité de technologie dans la chaîne mondiale de la valeur ajoutée, les sociétés transnationales participent désormais à tout l'éventail des activités d'exportation. Dans certaines industries à faible intensité de technologie, il y a aussi des concurrents qui ne sont pas des sociétés transnationales, et ces dernières assurent souvent la coordination des activités des producteurs locaux, en plus de la création de leurs propres filiales. Dans de nombreuses industries complexes, les sociétés transnationales jouent un rôle particulièrement important car une grande partie des échanges qu'elles font sont des échanges internes. Le commerce de parties et composants, en particulier dans les industries les plus dynamiques, prend de plus en plus d'importance, ce qui signifie que le développement des réseaux internationaux de production s'accompagne d'une tendance à la spécialisation. Les produits les plus dynamiques dans le commerce mondial sont pour la plupart des produits qui demandent peu de ressources naturelles, comme les produits électroniques, les automobiles et les vêtements. Les sociétés transnationales ont joué un rôle important dans le développement des exportations de ces produits, mais de manière différente d'un secteur à l'autre. Elles pourraient jouer un rôle similaire dans d'autres industries avec des stratégies analogues. [tableau 7]

Le développement des réseaux internationaux de production est la réponse des sociétés transnationales à la mutation de l'environnement économique mondial : progrès technique, libéralisation du commerce international et intensification de la concurrence. La

baisse des obstacles au commerce international permet aux sociétés transnationales de délocaliser les différentes étapes de leurs processus de production, y compris certaines fonctions d'appui, partout dans le monde, exploitant les moindres avantages de coûts, de ressources, de logistique et de marchés. Elles cherchent sans cesse à accroître leur avantage compétitif en optimisant la répartition géographique de leurs activités. Ce qui distingue le développement des réseaux internationaux de production des activités antérieures des sociétés transnationales, c'est premièrement l'intensité de l'intégration aux échelons régional et mondial et, deuxièmement, l'importance accordée à l'efficacité de l'ensemble du réseau. Par conséquent, le marché mondial est de plus en plus l'enjeu d'une lutte entre des réseaux de production orchestrés par des sociétés transnationales et non d'une concurrence entre des entreprises ou usines individuelles.

Tableau 7. Les produits les plus dynamiques dans les exportations mondiales, classés dans l'ordre décroissant de la variation de la part de marché, 1985-2000
(en millions de dollars et en pourcentage)

Code	Rang CTCL	Produit	Part de marché			Valeur		Taux de croissance annuel
			1985	2000	Augmentation	1985	2000	
1	7764	Micro-circuits électroniques	0.82	3.38	2.56	13976	186 887	18.9
2	7599	Parties et accessoires de machines de traitement de l'information	1.02	2.33	1.30	17446	128 882	14.3
3	7524	Unités centrales de stockage numérique, non intégrées dans un appareil	0.02	1.01	0.99	295	55 942	41.9
4	7643	Émetteurs et récepteurs de radio, de télévision et assimilés	0.11	0.91	0.81	1811	50 614	24.9
5	5417	Médicaments	0.53	1.24	0.71	8985	68 452	14.5
6	7649	Parties et accessoires d'équipements de télécommunication et d'enregistrement du son	0.67	1.28	0.61	11346	70 633	13.0
7	7641	Appareils téléphoniques et télégraphiques	0.28	0.83	0.55	4704	45 962	16.4
8	7523	Unités centrales de traitement de l'information numérique complètes	0.30	0.74	0.44	5 160	40 845	14.8
9	7721	Machines électriques pour la commutation	0.64	1.05	0.41	10919	58 297	11.8
10	7788	Autres machines et équipements électriques	0.48	0.86	0.39	8 132	47 829	12.5
11	8942	Jouets d'enfants, jeux d'intérieur	0.40	0.79	0.39	6804	43 509	13.2
12	8939	Articles divers en produits chimiques	0.40	0.77	0.37	6815	42 483	13.0
13	7924	Aéronefs à propulsion mécanique (autres que les hélicoptères)	0.44	0.78	0.34	7496	43 222	12.4
14	7525	Unités périphériques d'équipements de traitement de l'information	0.66	0.98	0.32	11248	54 390	11.1
15	7712	Autres machines et parties de machines pour courant électrique	0.17	0.49	0.32	2829	26 929	16.2
16	7731	Fils et câbles électriques isolés et assimilés	0.29	0.60	0.30	5012	33 062	13.4
17	5148	Autres composés à fonction azotée	0.15	0.45	0.30	2578	25 009	16.4
18	8462	Sous-vêtements de bonneterie en coton	0.16	0.44	0.28	2714	24 145	15.7
19	7768	Cristaux piézo-électriques, parties de transistors et valves cathodiques	0.31	0.58	0.27	5285	32 259	12.8
20	7522	Machines complètes pour le traitement de l'information	0.20	0.47	0.27	3400	26 035	14.5
21	7810	Véhicules automobiles pour le transport de personnes	4.90	5.15	0.25	83547	285 222	8.5
22	5839	Autres produits de polymérisation et de copolymérisation	0.16	0.40	0.24	2736	22 087	14.9
23	8219	Autres meubles et leurs parties	0.32	0.55	0.22	5495	30 281	12.1
24	7763	Diodes, transistors et dispositifs semi-conducteurs similaires	0.22	0.42	0.20	3735	23 025	12.9
25	7149	Parties de moteurs non électriques	0.28	0.46	0.19	4712	25 648	12.0
26	8211	Chaises et autres sièges	0.26	0.43	0.18	4366	24 006	12.0
27	8983	Disques de gramophones et autres enregistrements similaires	0.33	0.50	0.17	5609	27 880	11.3
28	8720	Instruments et appareils médicaux	0.24	0.41	0.17	4122	22 722	12.1
29	8451	Pullover, twinsets, cardigans, etc.	0.39	0.54	0.15	6594	29 987	10.6
30	8439	Autres vêtements pour femmes, fillettes et nouveau-nés en tissu de textile	0.30	0.45	0.15	5161	25 015	11.1
31	7284	Machines et parties pour industries spécialisées	0.68	0.82	0.14	11618	45 617	9.6
32	7132	Moteurs à combustion interne à pistons pour véhicules routiers	0.45	0.58	0.14	7599	32 368	10.1
33	5989	Produits chimiques et leurs préparations	0.45	0.58	0.13	7603	31 865	10.0
34	7611	Téléviseurs couleur	0.27	0.40	0.13	4589	21 955	11.0
35	5156	Composés hétérocycliques, acides nucléiques	0.32	0.44	0.12	5445	24 599	10.6
36	7849	Autres parties et accessoires de véhicules automobiles	2.23	2.33	0.10	37954	129 051	8.5
37	6672	Diamants (sauf les diamants industriels triés) non ouvrés, taillés	0.83	0.92	0.09	14166	50 741	8.9
38	7139	Parties de moteurs à combustion interne à pistons	0.34	0.40	0.06	5814	22 249	9.4
39	7492	Robinets, vannes, etc. pour tubes, chaudières, réservoirs, etc.	0.34	0.40	0.06	5854	22 168	9.3
40	7929	Parties d'aéronefs (sauf pneumatiques, moteurs et parties électriques)	0.49	0.53	0.04	8334	29 475	8.8
Total des produits ci-dessus			21.84	36.71	14.87	372006	2 031 347	12.0

Source : CNUCED, *World Investment Report 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness*, tableau VI.1.1 de l'encadré.

^a Non inclus ailleurs.

Note : Produits dont le commerce représentait au moins 0,33% du commerce mondial en 2000, classés en fonction de l'augmentation de leur part de marché entre 1985 et 2000.

Dans ce contexte, trois éléments qui sont au cœur du réseau international de production sont clés : la gouvernance, la chaîne de la valeur ajoutée et la configuration géographique. La gouvernance est le processus par lequel les sociétés transnationales décident de la répartition géographique et fonctionnelle des activités commerciales et assurent leur coordination. La gouvernance des réseaux internationaux de production peut prendre plusieurs formes. Il peut prendre la forme du contrôle du capital, qui permet au dirigeant de la société transnationale de superviser directement ses filiales, et à l'autre extrême diverses formes de liens sans participation au capital, qui relient des intermédiaires formellement indépendants (fournisseurs, producteurs et revendeurs); ces liens peuvent être le franchisage, des accords de licence, la sous-traitance, des contrats de commercialisation, des normes techniques communes ou des relations d'affaires stables fondées sur la confiance. Lorsqu'il y a prise de participation, le contrôle est internalisé et il est possible d'assurer une protection plus forte des atouts spécifiques de l'entreprise. Lorsque les principaux atouts de l'entreprise sont les marques et la commercialisation, le contrôle peut être moins serré.

Le deuxième élément clé d'un réseau international de production est l'organisation et la répartition des activités de production et des autres fonctions, dans ce qu'on appelle généralement la chaîne de la valeur ajoutée. Celle-ci va de la recherche-développement jusqu'à la vente en passant par la production et la distribution. La chaîne de valeur ajoutée a tendance à se fragmenter, les différentes fonctions étant de plus en plus spécialisées. Dans de nombreuses branches de production, depuis quelque temps les sociétés transnationales ont tendance à privilégier les fonctions à forte intensité de connaissances, moins concrètes, telles que la conception des produits, la recherche-développement, les services de gestion, le marketing et la gestion des marques. En conséquence, la fabrication en sous-traitance s'est rapidement développée.

Le troisième élément clé des réseaux internationaux de production, particulièrement intéressant pour les pays en développement, est celui de la configuration géographique. Au cours des 15 dernières années, les facteurs qui déterminent l'optimisation de l'implantation des activités des sociétés transnationales, et donc la répartition géographique des activités de recherche-développement, de production et de marketing, dans le cadre des réseaux internationaux de production, ont changé. La délocalisation de la production se pratique depuis plusieurs décennies, mais la tendance à intégrer des réseaux couvrant un domaine géographique toujours plus large est relativement récente. Les circuits d'approvisionnement s'étendent à de nouvelles régions du globe et des activités de production qui étaient autrefois typiques d'une région se sont intégrées. Toutefois, même si la distance a peut-être moins d'importance pour de nombreuses transactions (notamment en raison de l'amélioration des technologies de l'information et de la communication), la proximité des grands marchés reste importante pour certains produits.

Le phénomène de l'expansion des réseaux internationaux de production est bien connu, mais ce qu'on sait moins c'est que les entreprises, même les grandes sociétés transnationales, ont de plus en plus tendance à sous-traiter un nombre croissant de fonctions à des entreprises indépendantes, si bien que ces fonctions se dispersent dans l'espace pour tirer parti des écarts de coûts et des avantages logistiques. Certaines entreprises vont jusqu'à sous-traiter l'intégralité de leur production et se concentrent sur l'innovation et le marketing. Les grands fournisseurs et les importants sous-traitants sont eux-mêmes souvent de grandes sociétés transnationales présentes dans tous les pays où se trouvent leurs mandants et accompagnées de leurs propres sous-traitants et fournisseurs. Toutefois, les sociétés transnationales ont aussi de plus en plus recours à des fournisseurs et à des sous-traitants nationaux dans les pays où elles investissent. La spécialisation ne s'arrête pas là : les sociétés transnationales les plus avancées concluent avec d'autres entreprises (concurrents,

fournisseurs ou acheteurs) et avec des établissements tels que des laboratoires de recherche et des universités des accords de recherche-développement pour l'innovation. Par conséquent, les nouveaux réseaux mondiaux de production sont de plus en plus ouverts sur le plan de la structure de la propriété, mais la coordination assurée par le chef d'orchestre de chaque réseau est de plus en plus forte.

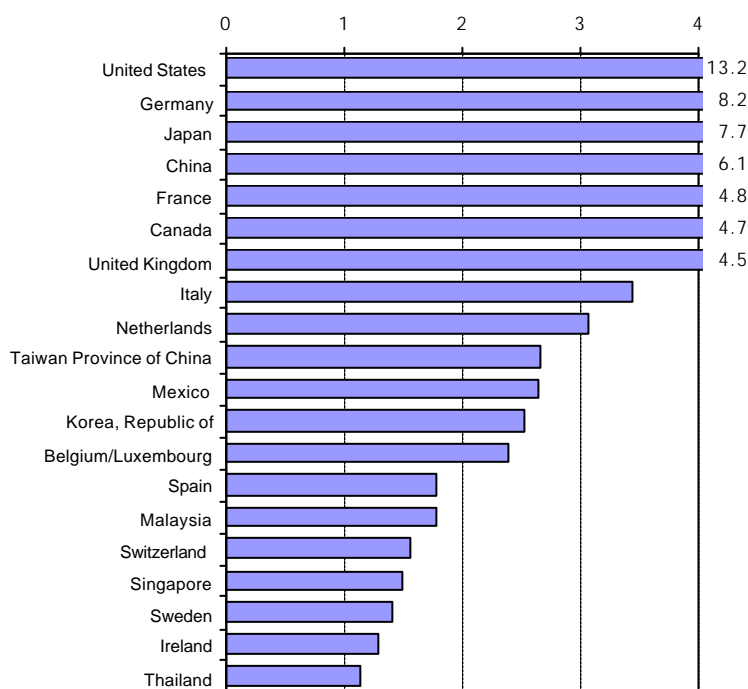
...en offrant des possibilités, mais aussi en créant des obstacles, aux pays en développement et en transition.

L'évolution des stratégies d'entreprise et des systèmes de production offre aux pays en développement et en transition de nouvelles possibilités de pénétrer dans des activités à forte intensité de technologie et à vocation exportatrice, qui auraient été inaccessibles sans cela, et de s'intégrer dans des réseaux internationaux de production. En même temps, les normes de plus en plus rigoureuses appliquées aux fournisseurs créent des obstacles à l'entrée pour les petits fournisseurs inexpérimentés des pays en développement et en transition qui ne possèdent pas les capacités et les avantages compétitifs qu'exigent les systèmes de production modernes.

L'amélioration de la compétitivité à l'exportation peut avoir des effets importants. Plus des trois quarts de la valeur du commerce mondial sont imputables aux 20 premiers pays du monde (figure 4). Les pays développés, en particulier l'Allemagne, le Japon et les États-Unis, sont les principaux partenaires commerciaux. Toutefois, les pays qui ont le plus accru

Figure 4 : Part du marché mondial des exportations, 2000

Les 20 premiers pays du monde classés dans l'ordre décroissant de leur part du marché mondial des exportations, 2000
(en pourcentage)

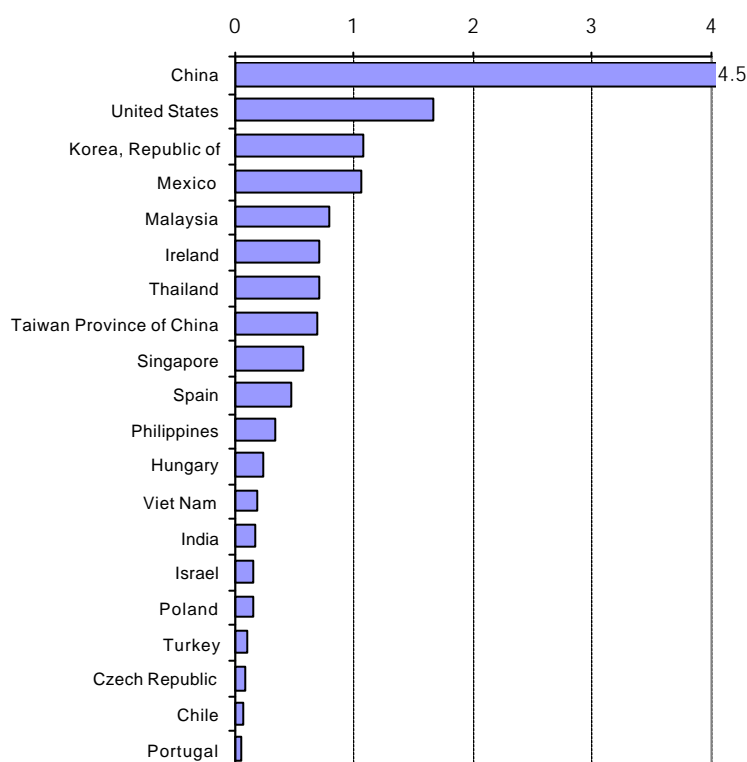


Source : CNUCED, World Investment Report 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness, figure VI.1.

leurs parts de marché depuis 1985-2000 sont essentiellement des pays en développement, comme la Chine, le Mexique, la République de Corée, Singapour, la Province chinoise de Taiwan et la Thaïlande, ou des pays en transition, comme la République tchèque, la Hongrie et la Pologne (figure 5). En fait, sept de ces pays ont fait tellement de progrès qu'ils appartiennent aujourd'hui au groupe des 20 premiers exportateurs du monde. En d'autres termes, la structure géographique du commerce mondial est en train d'évoluer très rapidement et plusieurs pays en développement ou en transition sont parmi les principaux bénéficiaires de cette évolution.

Figure 5 : Variation des parts du marché mondial des exportations, 1985-2000

Les 20 premiers pays du monde classés dans l'ordre décroissant de l'augmentation de leur part du marché mondial des exportations, 1985-2000
(en pourcentage)



Source : CNUCED, World Investment Report 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness, figure VI.1

La croissance des exportations de bon nombre de ces concurrents est directement liée à l'expansion des réseaux internationaux de production, en particulier dans les industries de l'électronique et de l'automobile. Ainsi, dans quelques-uns de ces pays, les exportations de filiales de sociétés étrangères représentent aujourd'hui plus de la moitié des exportations de produits manufacturés (tableau 8). Toutefois, ces réseaux sont en général concentrés dans certains pays, régions ou activités. Il est possible que le dynamisme des exportations des premiers venus se propage à d'autres pays en développement et en transition à mesure que la l'internationalisation de la production s'intensifie et touche de nouvelles activités, mais jusqu'à présent l'essentiel des activités exportatrices réalisées sous l'égide de sociétés transnationales, en particulier dans les segments les plus dynamiques du commerce mondial, se fait dans une poignée de pays, principalement en Asie de l'Est et du Sud-Est et dans les régions limitrophes de l'Amérique du Nord et de l'Union européenne. Néanmoins, les sociétés transnationales jouent aussi un rôle important dans de nombreux pays qui ne sont pas parmi les premiers exportateurs de la planète.

Tableau 8. Parts des filiales étrangères dans les exportations de certains pays d'accueil, ensemble des branches de production et industries manufacturières^a diverses années

(en pourcentage)			
Pays	Année	Ensemble des branches de production	Industries Manufacturières ^d
<i>Pays développés :</i>			
Autriche	1993	23	14
	1999	26	15
Canada ^b	1994	46	41
	1995	44	39
Finlande	1995	8	10
	1999	26	31
France ^b	1996	22	27
	1998	21	26
Irlande ^b	1991	-	74
	1999	-	90
Japon	1988	4	3
	1998	4	4
Pays-Bas ^b	1996	44	22
Portugal ^b	1996	23	21
	1999	17	21
Suède ^{bc}	1990	21	21
	1999	39	36
Etats-Unis	1985	19	6
	1999	15	14
<i>Pays en développement :</i>			
Argentine ^d	1995	14	-
	2000	29	-
Bolivie ^d	1995	11	-
	1999	9	-
Brésil ^d	1995	18	-
	2000	21	-
Chile ^d	1995	16	-
	2000	28	-
Chine	1991	17	16
	2001	50	44 ^e
Colombie ^d	1995	6	-
	2000	14	-
Costa Rica	2000	50	-
Hong Kong, Chine	1985	-	10
	1997	-	5
Inde	1985	3	3
	1991	3	3
Malaysia	1985	26	18
	1995	45	49
Mexique ^d	1995	15	-
	2000	31	-
Pérou ^d	1995	25	-
	2000	24	-
République de Corée	1999	-	15
Singapour	1994	-	35
	1999	-	38
Taiwan, Province de la Chine	1985	17	18
	1994	16	17
<i>Europe centrale et orientale :</i>			
République tchèque	1993	-	15
	1998	-	47
Estonie ^b	1995	-	26
	2000	60	35 ^f
Hongrie	1995	58	52 ^g
	1999	80	86 ^f
Pologne ^b	1998	48	35 ^g
	2000	56	52 ^f
Roumanie	2000	21	-
Slovénie	1994	-	21
	1999	26	33 ^f

Source : CNUCED, *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness*, tableau VI.3.

^a Part des exportations des filiales étrangères du secteur manufacturier dans les exportations de marchandises du pays d'accueil.

^b Les données relatives aux exportations des filiales étrangères ne comprennent que les exportations des filiales dont la majorité des capitaux est détenue par des investisseurs étrangers.

^c Les industries extractives sont incluses dans les industries manufacturières.

^d Les données relatives aux exportations des filiales étrangères sont des moyennes sur 1998-2000 et ont été fournies par la Division du commerce international et l'intégration de al CEPALC, sur la base d'un échantillon de 385 entreprises à capitaux étrangers : 82 en Argentine, 160 au Brésil, 20 au Chili, 21 en Colombie, 93 au Mexique et 9 au Pérou.

^e 2000

^f 1998

^g 1993

Note : Pour le texte intégral des notes relatives à ce tableau, voir *World Investment Report 2002*.

Chacun des six pays que nous avons retenus pour approfondir l'analyse faite dans le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2002* (Chine, Costa Rica, Hongrie, Irlande, Mexique et République de Corée) ont non seulement accru très vite leurs parts de marché, mais aussi fait évoluer la structure de leurs exportations : les produits non dynamiques ont laissé la place à des produits dynamiques et les activités relativement simples ont laissé la place à des activités exigeant une technologie intermédiaire ou avancée. Les pays émergents d'Asie ont gagné des parts de marché sur tous les principaux marchés (Japon, Europe et Amérique du Nord) tandis que ceux des autres régions ont progressé surtout dans les pays voisins. Les pays d'Europe centrale et orientale ont surtout gagné du terrain sur le marché européen tandis que les pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont fait de même sur les marchés de l'Amérique du Nord.

Dans tous ces pays, les sociétés transnationales ont joué un rôle important dans l'accroissement des exportations, que ce soit avec des prises de participation ou sans. Toutefois, il y a des différences considérables selon les pays en ce qui concerne la part des activités des sociétés transnationales dans leurs exportations. L'un des premiers exportateurs du monde, la République de Corée, est un pays dans lequel la présence des investisseurs étrangers directs est relativement modeste, même si des liens sans prise de participation ont contribué à accroître la compétitivité des grandes entreprises nationales qui constituent l'ossature de l'économie coréenne. Les autres pays émergents, en particulier dans les industries manufacturières qui demandent peu de ressources naturelles et qui sont les plus dynamiques du monde, se sont appuyés sur des sociétés transnationales pour stimuler leurs exportations. La Chine, le Costa Rica, la Hongrie, l'Irlande et le Mexique sont devenus des champions de l'exportation en comptant principalement sur l'IED pour créer leurs industries d'exportation les plus dynamiques. Par ailleurs, chacun de ces pays avait des avantages spécifiques qui lui ont permis de s'intégrer dans des réseaux internationaux de production. La Chine disposait d'un grand marché, ce qui permettait de faire des économies d'échelle et facilitait l'expansion des exportations. Dans le cas de la Hongrie, de l'Irlande et du Mexique, l'atout était le fait de disposer d'un accès préférentiel à un grand marché. Au Costa Rica et en Irlande, une politique nationale très volontariste visant à attirer des IED dans des secteurs de haute technologie et à s'intégrer dans des réseaux internationaux de fournisseurs a joué un rôle important.

Mais les gains résultant de l'expansion des exportations pour le développement ne sont pas automatiquement acquis.

Il est difficile et important d'accroître la compétitivité à l'exportation, mais ce n'est pas une fin en soi. La fin, c'est le développement. C'est pourquoi il faut se demander quels peuvent être les avantages résultant de l'essor du commerce extérieur lié à la présence des sociétés transnationales; le premier est l'amélioration de la balance commerciale, mais elle doit être suivie d'une transition technologique. L'IED axé sur l'exportation aide à accroître les exportations, mais les filiales d'entreprises étrangères importent aussi beaucoup. Dans certains cas, le solde net des recettes en devises peut être très faible, et la valeur ajoutée des exportations peut être minime comparée à leur valeur totale. Dans tous les cas, la question est de savoir comment les pays en développement d'accueil peuvent tirer le meilleur parti des ressources que possèdent les sociétés transnationales. La réponse dépend d'une part de la stratégie appliquée par ces sociétés et d'autre part des politiques et des capacités du pays d'accueil.

Le fait de trop compter sur les sociétés transnationales pour accroître la compétitivité des exportations n'est pas sans inconvénients. Ces sociétés peuvent chercher à exploiter uniquement l'avantage comparatif statique du pays d'accueil. Cela peut aider à résoudre

certaines problèmes à court terme, grâce à des gains d'efficacité, mais une grande partie des avantages à plus long terme qu'on peut attendre de la présence de filiales étrangères à vocation exportatrice ne se matérialiseront pas dans le pays d'accueil. En particulier, il se peut que la société étrangère n'exploite pas l'avantage comparatif dynamique et que les filiales ne s'intègrent pas dans l'économie locale, ce qui limitera les effets d'entraînement sur les entreprises locales, la formation du personnel local ou l'introduction de technologies plus complexes.

Pour accroître l'intensité de technologie des produits exportés, il faut à la fois améliorer l'efficacité de la production et exploiter non seulement l'avantage comparatif statique mais aussi l'avantage comparatif dynamique. Le point de départ est le fait que la spécialisation dans différents segments d'un réseau international de production peut avoir des conséquences différentes en termes d'avantages et de compétitivité potentiels. Il y a donc des raisons de craindre que, dans certains cas, la spécialisation dans des opérations à forte intensité de main-d'œuvre, même si elles concernent le montage de produits d'exportation de haute technologie, n'est pas souhaitable; elle peut ne pas apporter beaucoup de formation ou de technologie et n'avoir que des retombées minimales sur l'économie locale. De plus, l'avantage comparatif qu'offre la disponibilité d'une main-d'œuvre peu coûteuse peut disparaître si les salaires augmentent. En revanche, les exportations à forte intensité de main-d'œuvre apportent un avantage économique tant que la valeur ajoutée locale reste positive aux prix du marché mondial, même si elle n'augmente pas aussi vite que la valeur des exportations. En fait, partout où il y a une main-d'œuvre excédentaire ou sous-employée, il est dans l'intérêt du pays concerné de l'employer dans des activités de production à vocation exportatrice. Toute théorie de l'avantage comparatif montre que les pays qui sont dans cette situation doivent commencer par se spécialiser dans les activités de main-d'œuvre au début de leur stratégie d'expansion des exportations; la question est de savoir s'ils pourront par la suite faire la transition technologique et préserver leur part du marché mondial.

Les sociétés transnationales peuvent contribuer à renforcer la compétitivité d'un pays soit en investissant dans des activités à plus forte valeur ajoutée dans des industries dans lesquelles elles n'avaient pas encore investi, soit en introduisant des méthodes de production plus productives, et à plus forte intensité de technologie et de connaissance, dans des industries à faible productivité et à faible intensité de technologie mais à forte intensité de main-d'œuvre dans lesquelles elles étaient déjà présentes. Cela souligne la nécessité d'assurer la viabilité à long terme des filiales d'entreprises étrangères à vocation exportatrice. Pour que ces filiales s'intègrent dans l'économie du pays d'accueil, il faut qu'elles se modernisent et qu'elles établissent progressivement des liens avec des fournisseurs locaux. Si cette intégration se fait, il est probable que non seulement les exportations seront plus durables et apporteront plus d'avantages aux pays exportateurs, mais qu'en outre la valeur ajoutée dans le pays sera plus élevée et la compétitivité des entreprises locales augmentera, ce qui est essentiel pour le développement économique. Les stratégies nationales d'industrialisation de plusieurs pays (essentiellement d'Asie), qui ont associé des mesures visant à attirer les activités de sociétés transnationales axées sur l'exportation et le développement de capacités de production locales, peuvent servir de modèle.

En résumé, il semble qu'on peut aller plus loin dans l'exploitation des avantages qu'apportent les activités exportatrices des sociétés transnationales. Les technologies évoluent. Les processus et les fonctions sont de plus en plus subdivisibles et les frontières entre ce qui se fait à l'intérieur de l'entreprise et ce qui est externalisé se déplacent. La baisse du coût des transports redessine la carte. Il est probable que de nouveaux sites seront touchés par la mondialisation, y compris dans un bon nombre de pays en développement et en transition. Le défi que doivent relever les pays qui veulent accroître leur compétitivité à

l'exportation en association avec des sociétés transnationales est double : il faut d'abord s'intégrer dans les réseaux internationaux de production de ces entreprises puis chercher à en tirer le meilleur parti. C'est là qu'intervient la nécessité d'une marge de manœuvre suffisante pour les politiques nationales.

LA PROMOTION DE L'IED À VOCATION EXPORTATRICE

Les politiques de promotion de l'IED à vocation exportatrice évoluent...

La priorité de tous les pays, riches ou pauvres, est de perfectionner leurs produits d'exportation et de préserver leurs marchés extérieurs de façon que l'exportation puisse apporter une plus grande contribution à leur développement. Si les entreprises sont contraintes d'accroître sans cesse leur productivité, les pays, eux, doivent chercher comment, dans toute branche de production, investir des activités à plus forte valeur ajoutée. Les sociétés transnationales disposent de plusieurs atouts pour aider à accroître la compétitivité à l'exportation de leurs pays d'accueil. Le tout est de savoir les exploiter. Pour attirer des IED à vocation exportatrice et faire en sorte que ces investissements se traduisent en progrès sur le plan du développement, les pays d'accueil doivent trouver les moyens les plus efficaces de faire en sorte que les sites qu'ils peuvent offrir soient propices à l'essor des activités d'exportation qu'ils souhaitent promouvoir. Même les pays qui sont traditionnellement des destinataires importants d'IED axé sur l'exportation doivent s'efforcer d'offrir sans cesse de meilleures conditions pour préserver leur compétitivité à l'exportation lorsque leurs salaires augmentent.

Parallèlement à l'évolution dynamique des stratégies d'entreprise qui influent sur les principales industries d'exportation, à l'intensification de la concurrence entre les pays et les entités subnationales qui cherchent à attirer des IED axés sur l'exportation, et à l'évolution du cadre réglementaire et des objectifs de développement des pays eux-mêmes, la formulation et la mise en œuvre des politiques doivent changer. Certes, la stabilité macroéconomique ainsi que des facteurs structurels, tels que les capacités technologiques et les ressources humaines, sont parmi les principaux attraits d'un pays pour les investisseurs; toutefois, ici nous mettrons l'accent sur les politiques concernant les IED axés sur l'exportation : comment attirer, développer et exploiter ces investissements. L'analyse des politiques nécessaires pour améliorer la qualité des ressources humaines et moderniser la technologie en soi sortirait du cadre du présent ouvrage. Nous chercherons plutôt à voir quelles sont les importantes leçons qu'on peut tirer de l'expérience des pays en développement et en transition qui ont su tirer parti de l'investissement étranger pour accroître leur compétitivité à l'exportation. Toutefois, ces leçons doivent être appliquées avec prudence : l'efficacité d'une politique dépend du contexte économique, historique, géographique, culturel et politique.

L'accès à des marchés clés est nécessaire mais pas suffisant pour attirer des activités à vocation exportatrice. La libéralisation multilatérale du commerce est un des grands facteurs qui ont favorisé l'apparition des réseaux internationaux de production et la création d'établissements à vocation exportatrice à l'étranger par les sociétés transnationales, mais il faut améliorer encore l'accès aux marchés des pays développés, notamment pour les produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement. En particulier, il faut s'attaquer aux crêtes tarifaires, à la progressivité des droits et aux obstacles non tarifaires dans les secteurs de l'agriculture et des textiles et vêtements. Toute aggravation du protectionnisme pourrait empêcher les pays pauvres d'exploiter au mieux leur avantage comparatif. La prolifération de mesures commerciales telles que les mesures antidumping et les mesures de sauvegarde, ainsi que des subventions ciblées dans les pays développés, sont préoccupants à cet égard.

Malgré l'érosion des marges de préférences, de nombreux arrangements préférentiels et régionaux continuent d'avoir une grande influence sur le choix des sites d'usines d'exportation (les accords d'association de l'Union européenne, l'ALENA, l'Initiative des États-Unis en faveur du Bassin des Caraïbes et la Loi sur la croissance et les potentialités économiques en Afrique), de même que divers régimes de production délocalisée. Les responsables des pays d'accueil doivent être conscients des possibilités qu'offrent ces régimes, mais ils doivent aussi en comprendre les limites. En général, les régimes de perfectionnement passif ou actif découragent l'utilisation de matières premières d'origine locale et peuvent donc limiter la possibilité de développer des activités locales. Les préférences commerciales ne sont pas en soi une base suffisante et viable pour le développement d'industries compétitives à l'exportation (avec ou sans IED). Il en va de même pour les pays qui ont réussi à attirer des investisseurs étrangers grâce au fait qu'ils disposaient de contingents inutilisés pour l'exportation vers des pays qui restreignaient l'accès à leur marché des textiles et vêtements dans le cadre de l'Arrangement multifibres. Comme ces contingents doivent disparaître en 2005, il se pourrait que les investisseurs déménagent vers d'autres pays qui offrent des conditions plus compétitives. Il faut considérer les préférences commerciales comme une occasion temporaire qui laisse un sursis aux pays concernés pour renforcer les avantages qu'ils offrent aux investisseurs.

Les gouvernements des pays d'accueil peuvent envisager plusieurs mesures pour renforcer l'attrait à long terme de leur pays en tant que base pour des activités à vocation exportatrice. Ici, nous ne nous pencherons que sur les mesures concernant directement l'IED, mais il faut souligner encore que ces mesures doivent être étudiées dans le cadre d'un effort plus large de promotion du développement.

Un des aspects les plus importants est d'améliorer l'accès des intrants importés au moyen de mesures de facilitation du commerce. Cela est important car la compétitivité des activités exportatrices (en particulier celles qui ne sont pas fondées sur l'exploitation de ressources naturelles) dépend souvent en grande partie de celle des intrants importés. Différents pays ont cherché à inciter les filiales d'entreprises étrangères à exporter davantage de produits d'origine nationale au moyen de prescriptions de résultats à l'exportation. Toutefois, afin de ne pas dissuader les investisseurs étrangers, ces prescriptions sont généralement associées à un avantage offert à l'investisseur. Dans un environnement de plus en plus compétitif et compte tenu des nouvelles règles de l'OMC, il est de plus en plus difficile d'employer des prescriptions de résultats à l'exportation contraignantes.

Afin de réduire les coûts et les risques liés à la production, de nombreux pays offrent des incitations pour attirer de nouveaux IED ou des IED susceptibles d'accroître les exportations. Le recours à ces incitations a lui aussi évolué. Les pays développés emploient souvent des incitations financières (telles que des subventions pures et simples), alors que les pays en développement offrent plutôt des mesures fiscales (car ils ne peuvent pas se permettre une ponction directe sur le budget de l'État). Les incitations ont joué un rôle important dans la stratégie de développement de nombreux pays, en particulier ceux qui ont réussi à attirer des IED axés sur l'exportation. Certains de ces pays ont aussi adopté une stratégie de plus en plus ciblée pour attirer les IED.

Si un pays en développement souhaite offrir des incitations pour promouvoir l'IED axé sur l'exportation, l'important est de bien mesurer les avantages et les coûts correspondants. Les pays qui ont su employer les incitations de façon efficace les ont généralement complétées par d'autres mesures visant des aspects tels que le niveau des compétences, la technologie et les infrastructures. Il n'est pas toujours avisé de compenser des carences majeures par l'offre d'incitations, car cela risque d'amener à affecter des ressources

publiques à des projets qui n'apportent pas les externalités nécessaires pour justifier l'incitation. Si l'on ne fait pas des efforts pour améliorer le climat des affaires, attirer davantage les investisseurs, moderniser la production et intégrer les filiales étrangères dans l'économie nationale, il y a tout lieu de craindre que les investisseurs quitteront le pays dès que l'incitation qui les y avait amenés disparaîtra. Il ne faut donc pas employer les incitations comme des mesures isolées mais plutôt les intégrer dans une politique d'industrialisation plus générale.

La création de zones franches d'exportation, visant à offrir des infrastructures efficaces et à réduire la bureaucratie à l'intérieur d'une zone limitée, est aussi un outil couramment employé pour promouvoir l'IED à vocation exportatrice. En fait, la plupart des pays émergents de la figure 4 ont créé de telles zones et la production de ces zones représente souvent une grande partie de leurs exportations de produits manufacturés autres que ceux à base de ressources naturelles. Toutefois, l'efficacité des zones franches d'exportation dépend beaucoup d'autres politiques et notamment de celles visant à valoriser les ressources humaines et à créer les infrastructures nécessaires pour attirer et moderniser des activités exportatrices financées par des investisseurs étrangers. On trouve de telles zones, qui ont donné d'excellents résultats, dans des pays comme la Chine, le Costa Rica, la République dominicaine, les Philippines et Singapour. Toutefois, il y a aussi de nombreuses zones franches qui n'ont pas réussi à attirer beaucoup d'investisseurs et où les dépenses ont été largement supérieures aux avantages sociaux qu'elles ont produits.

Comme les autres outils de politique économique, la nature et l'utilisation des zones franches évoluent. Ainsi que nous l'avons déjà vu, de nombreux pays ont assoupli ces dernières années l'obligation d'exporter, ce qui permet de vendre une part non négligeable de leur production sur le marché intérieur. Un nombre croissant d'entreprises locales s'établissent maintenant dans les zones franches et les États s'efforcent d'encourager la création de liens entre les filiales à capitaux étrangers et les entreprises nationales, afin de favoriser la formation du personnel local et le développement des infrastructures techniques et technologiques. La composition de la production des zones franches d'exportation et autres zones assimilées évolue aussi. Autrefois, ces zones produisaient surtout des produits d'industries de main-d'œuvre à faible teneur en technologie, déterminés par la structure des incitations, alors qu'aujourd'hui elles évoluent de plus en plus vers de nouvelles activités telles que le montage, la conception, l'essai et la mise au point de produits électroniques, voire la création de sièges locaux et de centres mondiaux de logistique. Dans les pays en développement, cette évolution pourrait être accélérée par les disciplines de l'OMC régissant les subventions à l'exportation.

... compte tenu des règles de l'OMC sur les subventions à l'exportation...

Lorsqu'ils envisagent d'offrir des incitations, en particulier dans le cadre de zones franches, les pays en développement doivent non seulement déterminer quelles sont les incitations les plus efficaces, mais aussi s'assurer qu'elles respectent le cadre réglementaire international et notamment les règles de l'OMC. À cet égard, il faut prêter une attention particulière aux subventions à l'exportation. À l'exception des Membres de l'OMC dont la liste est donnée à l'annexe VII de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (c'est-à-dire les PMA et les Membres dont le PNB par habitant est inférieur à 1 000 dollars), les autres pays en développement devront supprimer leurs subventions à l'exportation à partir du 1^{er} janvier 2003, sauf ceux qui bénéficieront d'une prolongation de la période de transition. Même ceux-ci devront se demander ce qu'il faudra faire ensuite. La possibilité d'offrir

d'autres incitations spécifiques qui ne correspondent pas à la définition des subventions prohibées demeure, mais toute subvention «spécifique» ayant des effets négatifs sur les intérêts d'un autre Membre de l'OMC peut donner lieu à une action et donc à une mesure corrective. De plus, un Membre de l'OMC peut appliquer aux importations de produits qui bénéficient d'une subvention des mesures compensatoires si les importations causent ou menacent de causer un dommage important à la branche de production du produit concerné. L'offre de subventions «spécifiques» est donc une stratégie très aléatoire.

Les zones franches continueront probablement de jouer un rôle important dans la stratégie globale de promotion de l'IED axé sur l'exportation. Les pays peuvent continuer d'exempter les produits exportés par les entreprises établies dans ces zones des impôts indirects (comme les taxes sur les ventes), des taxes à la frontière (droits consulaires) et des droits d'importation. Les zones franches permettent donc de mettre en œuvre des régimes de restitution et d'exemption des droits de douane. Ces régimes ne peuvent pas s'appliquer aux biens d'équipement employés pour produire des marchandises d'exportation, mais de nombreux petits pays Membres de l'OMC n'ont pas de production nationale de biens d'équipement de ce genre et ils peuvent donc envisager tout simplement de réduire ou de supprimer les droits de douane sur ces produits. De toute façon, le principal avantage structurel des zones franches, c'est-à-dire l'existence d'une infrastructure efficace et de procédures administratives simplifiées, reste intact. C'est en partie pour ces raisons qu'un certain nombre de pays, y compris des pays développés, commencent à transformer leurs zones franches en parcs industriels ou scientifiques dont ils espèrent faire des incubateurs de développement.

La concurrence intense que se livrent les pays en développement pour attirer des IED axés sur l'exportation risque d'entraîner un dumping social et environnemental et une surenchère des incitations. Ces préoccupations ont été formulées en particulier dans le cas des zones franches d'exportation. Il ne faut pas juger le succès de ces zones uniquement en fonction de leur capacité d'attirer des IED ou d'accroître les exportations et les recettes en devises. Il faut aussi évaluer dans quelle mesure elles aident à atteindre les objectifs socio-économiques plus généraux du pays. Les pays qui appliquent une politique plus intégrée pour attirer des IED, par exemple en assurant une représentation tripartite aux comités de direction des zones franches d'exportation, en protégeant les droits des travailleurs (notamment la liberté d'association et de négociation collective) et en améliorant les compétences et les conditions de travail, ont eu tendance à attirer des IED de meilleure qualité. Singapour et l'Irlande sont deux exemples de pays qui ont appliqué une politique plus intégrée dans ce domaine. Ces deux pays ont fait des efforts pour promouvoir la formation, faciliter le dialogue social et offrir aux investisseurs des infrastructures de première classe. Les bonnes relations de travail et le perfectionnement des travailleurs accroissent la productivité et la compétitivité.

Pour ce qui est du risque de surenchère des incitations, l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires interdit les subventions à l'exportation, mais certaines autres incitations, en particulier les subventions à l'implantation, sont encore couramment employées par des pays tant développés qu'en développement pour promouvoir l'IED à vocation exportatrice. À mesure que la concurrence que se livrent les pays d'accueil pour attirer des IED à vocation exportatrice augmente, il faut renforcer la coopération internationale pour éviter que les sites en concurrence offrent des incitations toujours plus grandes. En outre, comme ils disposent de moins de ressources pour offrir des aides publiques à l'investissement privé, les pays en développement sont défavorisés dans cette course. Une réduction des incitations à l'implantation offertes par les pays développés et en développement devrait permettre aux pouvoirs publics d'affecter davantage de ressources à la formation, au développement des infrastructures et à d'autres activités importantes pour attirer des

investissements à vocation exportatrice. En même temps, on peut soutenir que certaines subventions axées sur le développement, versées à des filiales d'entreprises étrangères, ne devraient pas donner lieu à une action en vertu des règles de l'OMC, par exemple si elles visent à encourager le transfert de technologie, l'assistance technique aux fournisseurs locaux et la formation de leur personnel. Toutefois, pour éviter le resquillage, il faudrait obliger légalement les entreprises qui reçoivent des incitations à engager des ressources suffisantes à long terme.

... tandis que la promotion de l'investissement devient de plus en plus ciblée...

Les instruments choisis en ce qui concerne l'IED axé sur l'exportation doivent être conformes à la stratégie globale de développement du pays. On est de plus en plus conscient du fait que les différents instruments dont disposent les pouvoirs publics sont plus efficaces s'ils sont appliqués de façon ciblée et cohérente. Comme les sociétés transnationales ont en général le choix entre plusieurs sites pour installer des établissements axés sur l'exportation, il est particulièrement important d'avoir une approche ciblée de la promotion de l'investissement. Une approche ciblée sera moins coûteuse, par rapport aux résultats obtenus, qu'une approche consistant à attirer des investissements à vocation exportatrice au cas par cas. Mais surtout, la principale justification du ciblage est qu'il accroît les chances d'attirer des investissements qui contribuent à la réalisation des objectifs de développement spécifiques du pays. Pour cela, il faut notamment que le gouvernement détermine quel est le genre d'IED susceptible d'avoir le plus d'effet d'entraînement sur les entreprises autochtones.

Afin de choisir les bonnes cibles, il faut commencer par bien comprendre la compétitivité relative du pays d'accueil (ou d'une partie de ce pays) pour certaines activités. L'évaluation des atouts et des défauts d'un site peut se faire de façon plus ou moins perfectionnée et détaillée, mais on peut obtenir des indications utiles au moyen de méthodes relativement peu coûteuses, consistant à analyser la structure actuelle du commerce et de l'industrie, à consulter les investisseurs déjà installés (nationaux et étrangers), à analyser la composition des exportations des sites concurrents et la nature des IED à vocation exportatrice qu'ils ont attirés, et à étudier les autres facteurs susceptibles d'attirer des IED axés sur l'exportation, tels que l'appartenance à des zones de libre-échange ou à des schémas de commerce préférentiel, l'agglomération d'activités économiques ou l'existence de parcs industriels. À partir de cette évaluation, on peut faire une segmentation plus fine du marché, au moyen de critères économiques, géographiques, démographiques et autres.

Un autre aspect important du ciblage consiste à faire une solide analyse des stratégies d'entreprises qui ont une influence sur le choix d'un site. Face à la spécialisation géographique et fonctionnelle croissante de nombreuses industries, il peut être utile pour un pays de définir de façon très précise le genre d'activités productrices avec lequel il peut s'intégrer dans les réseaux internationaux de production. Plus l'analyse est fine, plus il est facile de rationaliser les activités des agences de promotion de l'investissement de façon qu'elles répondent aux besoins des investisseurs. Il est utile de chercher des investisseurs potentiels qui ont déjà des filiales dans le pays. Ces filiales sont une preuve incontestable du fait qu'il existe des possibilités d'investissement et leur présence peut donner des indications pour savoir où chercher de nouveaux investisseurs. Les concurrents des sociétés mères de ces filiales peuvent aussi être des candidats intéressants, en particulier si les filiales étrangères qui existent dans le pays sont liées à des sociétés transnationales de premier plan. On peut aussi s'intéresser aux entreprises qui font partie de la chaîne de valeur ajoutée des entreprises nationales et des filiales étrangères installées dans le pays d'accueil (c'est-à-dire les fournisseurs ou acheteurs). En entretenant des relations étroites avec les entreprises existantes,

on peut obtenir des indications utiles sur leurs stratégies d'investissement et sur la façon dont leurs entreprises clientes ou fournisseuses prennent leurs décisions d'investissement.

Le ciblage ne doit pas être une initiative ponctuelle mais un processus d'apprentissage permanent dans lequel la création d'un réseau de relations joue un rôle important. Il faut que les gouvernements se rendent compte de l'importance de la dynamique de la recherche de créneaux et soient conscients de la nécessité d'adapter leurs stratégies en fonction de l'évolution des conditions de la concurrence et des stratégies des entreprises. Des avantages fondés sur un accès préférentiel à des marchés, par exemple, sont utiles, mais il faut les intégrer dans un plan bien conçu visant à préserver cet atout. Les agences de promotion de l'investissement peuvent contribuer à l'élaboration de tels plans, mais leur mise au point et leur exécution doivent aussi faire intervenir d'autres organismes publics et des partenariats entre le secteur public et le secteur privé.

L'élaboration d'une stratégie très ciblée n'est toutefois pas sans risque. On risque d'engager des frais pour attirer des investissements qui ne se réalisent pas, ou d'affecter des ressources et des efforts considérables à la prospection auprès d'entreprises qui ne conviennent pas au pays, ou d'entreprises qui auraient investi de toute manière. Il ne faut pas sacrifier l'amélioration du climat général dans lequel opèrent les investisseurs – tant nationaux qu'étrangers – au profit d'une stratégie visant à attirer uniquement quelques entreprises. Une évaluation réaliste des atouts et des inconvénients d'un site pour un établissement axé sur l'exportation permet de définir une meilleure stratégie de ciblage. Si un pays n'offre pas les conditions de base nécessaires pour attirer une société transnationale de premier plan (main-d'œuvre instruite et compétente, infrastructures peu coûteuses et de bonne qualité, etc.), il y a toutes les chances que les efforts faits en ce sens resteront stériles. La concurrence pour attirer des projets d'investissement très visibles peut être intense et, pour chaque gagnant il y a souvent plusieurs perdants qui, en définitive, auront gâché des ressources considérables pour essayer d'emporter la mise. Par conséquent, pour la plupart des pays en développement, les entreprises qu'il faut chercher à attirer ne sont probablement pas celles qui figurent parmi les 100 premières sociétés transnationales du monde, mais des entreprises plus modestes qui opèrent dans des industries ou activités appropriées.

Il est clair qu'une stratégie de ciblage des investisseurs peut être efficace pour attirer des IED, mais elle présente aussi des difficultés considérables pour les pouvoirs publics. Pour faire un ciblage efficace, il faut disposer d'une agence de promotion de l'investissement ayant des liens bien développés avec le secteur privé et avec les autres organismes publics concernés. Il faut que le ciblage des investisseurs soit intégré dans la stratégie de développement du pays et que l'agence de promotion de l'investissement collabore étroitement avec les autres organismes officiels pour rechercher et même créer des avantages comparatifs durables.

... et intégrée dans une réponse globale au défi de la compétitivité et du développement...

Rappelons encore une fois que l'expansion des exportations est un moyen et que le développement est la fin. Pour maximiser les avantages de l'intervention des pouvoirs publics, il faut que la promotion de l'IED à vocation exportatrice fasse partie intégrante de la stratégie globale de développement du pays. Le degré auquel un pays parviendra à attirer et à moderniser des établissements étrangers exportateurs financés par des investisseurs étrangers, ainsi qu'à employer ces investissements pour promouvoir son développement, dépend avant tout de son aptitude à renforcer les capacités nationales. D'ailleurs, certains des pays qui ont le mieux réussi à stimuler la compétitivité de leurs exportations et à exploiter les avantages

apportés par l'IED à vocation exportatrice ont appliqué une stratégie consistant d'une part à renforcer les capacités nationales et d'autre part à attirer des ressources et des actifs étrangers. Les principaux éléments d'une telle stratégie sont les suivants:

- S'assurer que ce qu'on cherche à attirer par la promotion de l'investissement est conforme à la stratégie générale de développement et d'industrialisation du pays;
- Offrir un ensemble ciblé d'incitations pour encourager les sociétés transnationales à investir dans des activités stratégiques (en respectant les règles de l'OMC relatives aux subventions à l'exportation);
- Associer les filiales étrangères à la mise en valeur des ressources humaines;
- Offrir de bonnes infrastructures, telles que des zones franches d'exportation et des parcs industriels; et
- Offrir un appui ciblé pour promouvoir la concentration de fournisseurs et d'autres entreprises à capitaux nationaux.

Le dernier point est particulièrement important. Pour tirer le meilleur parti de l'IED à vocation exportatrice, faciliter la modernisation des activités exportatrices et préserver leur viabilité, les pays d'accueil doivent encourager la création de liens entre les filiales étrangères et des fournisseurs locaux. Les filiales étrangères à vocation exportatrice, en particulier si elles opèrent dans des enclaves, importent souvent la quasi-totalité des intrants et matières premières dont elles ont besoin, fabriquent dans le pays d'accueil et réexportent des produits ou des demi-produits. C'est en partie pour cela que la promotion de la création de liens avec l'industrie nationale devient de plus en plus importante. Les relations avec les filiales étrangères sont essentielles pour la diffusion des compétences, des connaissances et des technologies dans les entreprises nationales. Comme nous l'avons vu plus en détail dans le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2001*, les principaux instruments à employer à cet effet sont la fourniture d'information et de services de rencontres entre entreprises, les mesures qui encouragent les filiales étrangères à participer à des programmes visant à moderniser les capacités technologiques des fournisseurs nationaux, la création de clubs ou d'associations de fournisseurs, les programmes de formation communs et divers mécanismes pour améliorer l'accès des fournisseurs nationaux aux financements. Comme toute autre politique publique, la stratégie visant à promouvoir des liens entre les filiales étrangères et les sociétés nationales doit s'adapter à l'évolution des stratégies des entreprises. Par exemple, certains pays, comme l'Irlande, ne cherchent plus seulement à promouvoir des liens entre des entreprises nationales et des filiales étrangères, mais aussi à promouvoir l'intégration d'entreprises nationales dans les réseaux de production de sociétés transnationales basées n'importe où dans le monde.

Les liens entre les fournisseurs nationaux et les filiales étrangères peuvent aussi se multiplier s'ils opèrent dans la même zone industrielle. Les politiques relatives à l'investissement, au commerce extérieur, à la technologie et au développement des entreprises étant de plus en plus interdépendantes, il faut adopter une approche plus intégrée de la promotion de l'IED à vocation exportatrice et du développement économique. Comme la création d'infrastructures et de services aux entreprises et l'acquisition de compétences spécialisées nécessite souvent un investissement important, de nombreux pays encouragent la formation de grands centres industriels. Ils pensent ainsi créer des concentrations qui stimuleront une interaction dynamique, l'apprentissage, l'amélioration technologique et la concurrence entre tous les intéressés. Plusieurs pays qui ont réussi à accroître leur

compétitivité à l'exportation au cours des deux dernières décennies ont accueilli en grand nombre des producteurs à capitaux essentiellement étrangers qui se sont regroupés dans certaines zones, notamment l'Irlande, la Malaisie (Penang), le Mexique, Singapour et quelques pays d'Europe centrale et orientale. Toutefois, les projets à vocation exportatrice ne sont pas tous de bons candidats pour devenir le noyau d'un regroupement industriel dynamique. Les chances de concentration des établissements de production dans un nombre de zones limité augmentent lorsqu'il y a des économies d'échelle au niveau des usines, que le coût unitaire de la production est relativement bas, qu'il n'y a pas trop de barrières à l'entrée et qu'il y a des externalités positives.

La formation de grands centres industriels peut être spontanée, résultant du regroupement d'entreprises ayant des activités similaires ou apparentées, mais une intervention stratégique des pouvoirs publics peut faciliter leur création. L'analyse a montré que trois genres d'efforts sont nécessaires pour promouvoir des concentrations d'établissements financés par l'IED. Le premier est un effort ciblé de promotion de l'investissement et de l'entreprise. Comme il faut que les responsables comprennent les besoins de la compétitivité de différentes entreprises pour éviter de se tromper et d'investir dans des zones industrielles inadaptées, il faut faire un bilan des avantages et des inconvénients des sites envisagés. Une stratégie visant à promouvoir le regroupement de l'IED nécessite aussi une étroite coopération entre les agences de promotion de l'investissement et les autres organismes publics concernés.

Le deuxième effort est la création d'institutions, qui est un processus complexe. On peut encourager les tendances au regroupement par la création de zones franches d'exportation, de parcs industriels et d'autres types d'incubateurs, spécialisés souvent dans une ou plusieurs industries. Les institutions qui s'occupent de métrologie, de normalisation, d'essai et d'assurance de la qualité sont une des infrastructures essentielles de l'activité industrielle moderne. Leur importance pour la compétitivité augmente car les marchés internationaux sont de plus en plus exigeants en matière de normes de qualité, de précision, etc. Les autres institutions qu'il peut être utile de créer sont celles qui font la recherche initiale, offrent des financements et créent des réseaux d'entreprises et des associations professionnelles.

Le troisième effort consiste à former et perfectionner les ressources humaines. Pour les activités fondée sur le savoir en particulier, cet effort est indispensable (*Rapport sur l'investissement dans le monde 1999*). Il peut nécessiter la création de centres de formation spécialisés, éventuellement avec la participation de filiales d'entreprises étrangères. Une autre possibilité consiste à attirer des personnes compétentes et prêtes à s'expatrier pour compléter les compétences dont le pays d'accueil dispose. En général, plus forte est l'intensité de technologie des activités, plus il importe que les noyaux industriels attirent des personnes compétentes.

Pour conclure, la nécessité permanente de gravir l'échelle de la valeur ajoutée et d'accroître l'attrait de leurs sites est un défi très difficile pour les responsables des pays en développement. Pour le relever, il faut adopter une approche complexe et globale tenant compte de l'évolution des stratégies d'entreprise et des règles internationales. La priorité doit être le renforcement des capacités nationales, car non seulement il aide à attirer des investissements étrangers directs de qualité, mais en outre il est nécessaire pour faciliter la modernisation des activités existantes. Vu l'importance de la compétitivité à l'exportation pour le développement, il faut aussi reconnaître la nécessité, pour les pays en développement, de se préserver une marge de manœuvre suffisante pour appliquer une politique de développement adaptée à leurs objectifs. Le degré auquel les pays en développement peuvent

tirer parti des nouvelles possibilités qu'offre l'apparition des réseaux internationaux de production dépend en grande partie de ce qu'ils font eux-mêmes, mais les pays développés peuvent les aider de plusieurs façons : ils peuvent fournir une assistance pour le renforcement des capacités institutionnelles, diffuser des renseignements sur les possibilités d'investissements axés sur l'exportation et supprimer les obstacles à l'importation de produits provenant des pays en développement.