

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

EMBARGO

Le présent document ne doit pas être cité
ni résumé par la presse, la radio ou la télévision
avant le 4 septembre 2003 à 17 heures (TU)

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

2003

LES POLITIQUES D'IED
ET LE DÉVELOPPEMENT:
PERSPECTIVES NATIONALES
ET INTERNATIONALES

Vue d'ensemble



Nations Unies

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

2003 LES POLITIQUES D'IED
ET LE DÉVELOPPEMENT:
PERSPECTIVES NATIONALES
ET INTERNATIONALES

Vue d'ensemble



Nations Unies
New York et Genève, 2003

UNCTAD/WIR/2003 (Overview)
GE.03-51791 (F) 300703 170803

NOTE

C'est la CNUCED qui, au Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, est responsable de toutes les activités relatives à l'investissement étranger direct et aux sociétés transnationales. Auparavant, le programme concernant ces sociétés était exécuté par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1975-1992), puis par la Division des sociétés transnationales et de la gestion, du Département du développement économique et social (1992-1993). En 1993, il a été transféré à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. La CNUCED s'emploie à mieux faire comprendre la nature des sociétés transnationales et leur contribution au développement, ainsi qu'à créer des conditions propices à l'essor de l'investissement international et des entreprises. Elle s'acquitte de sa tâche au moyen de délibérations intergouvernementales, d'activités d'assistance technique, de séminaires, d'ateliers et de conférences.

Dans la présente étude, le terme «pays» désigne aussi des territoires ou zones; les appellations employées et la présentation des données n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les appellations des groupes de pays sont utilisées à des fins purement statistiques ou analytiques et n'expriment pas nécessairement une opinion quant au niveau de développement de tel ou tel pays ou région. La mention d'une société et de ses activités ne doit pas être interprétée comme une marque de soutien de la CNUCED à cette société ou à ses activités.

Les frontières, les noms et les appellations figurant sur les cartes de la présente publication n'impliquent aucune approbation officielle de la part de l'Organisation des Nations Unies.

Les signes typographiques ci-après ont été utilisés dans les tableaux:

Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément. Dans le cas où aucune donnée n'était disponible pour l'ensemble des éléments composant une ligne d'un tableau, celle-ci a été omise;

Un tiret (-) signifie que l'élément considéré est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable;

Tout blanc laissé dans un tableau indique que l'élément considéré n'est pas applicable, sauf mention contraire;

Une barre oblique (/) entre deux années, par exemple 1994/95, indique qu'il s'agit d'un exercice financier;

Le trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1994-1995, indique qu'il s'agit de la période tout entière, y compris la première et la dernière année;

Sauf indication contraire, le terme «dollar» (\$) s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique;

Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de variation sont des taux annuels composés;

Les chiffres ayant été arrondis, leur somme et celle des pourcentages figurant dans les tableaux ne correspondent pas nécessairement aux totaux indiqués.

Le texte de la présente étude peut être cité sans autorisation sous réserve qu'il soit fait mention de la source.

UNCTAD/WIR/2003 (Overview)

Remerciements

Le Rapport sur l'investissement dans le monde, 2003 est l'œuvre d'une équipe dirigée par Karl P. Sauvant et composée de Americo Beviglia Zampetti, Persephone Economou, Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Michael Lim, Padma Mallampally, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Ludger Odenthal, Miguel Pérez-Ludeña, Kee Hwee Wee, Katja Weigl et Zbigniew Zimny. Des contributions spéciales ont été reçues de Rory Allan, Victoria Aranda, Douglas van den Berghe, Simn Byung Kim, Anh-Nga Tran-Nguyen, Jörg Simon, James Xiaoning Zhan et Yong Zhang.

Ont principalement coopéré aux travaux de recherche: Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, John Bolmer, Lizanne Martinez et Tadelle Taye. Deux stagiaires, Eva Oskam et Jeroen Dickhof, ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du *Rapport*. Le *Rapport* a été mis au point par Christopher Corbet, Lilian Mercado, Lynda Piscopo, Chantal Rakotondrainibe et Esther Valdivia-Fyfe. Les graphiques sont de Diego Oyarzun-Reyes. Le texte a été microédité par Teresita Sabico et édité par Bruce Ross-Larson et Meta de Coquereaumont.

Sanjaya Lall et Peter Muchlinski ont été les principaux consultants.

Les participants au Séminaire mondial organisé à Genève en mai 2003 en coopération avec le Forum de la politique du développement de InWEnt sur le thème du *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2003* ont apporté leur contribution. Les participants étaient: Florian Albuero, Sanchita Chatterjee, Benno Ferrarini, Susan Hayter, Yao-Su Hu, Datin Kaziah Abdul Kadir, Nagesh Kumar, Mariano Laplane, Howard Mann, Richard Newfarmer, Farooq Sobhan, M. Sornarajah et Micklos Szanyi.

Des contributions ont également été reçues de Stanimir A. Alexandrov, Lorraine Eden, David Frans, Xing Houyuan, Mark Koulen, Julia Mikerova, Lilach Nachum, Roger Nellist, Assad Omer, Pedro Roffe, Pierre Sauvé, Frank Roger, Len Trevino et Rob van Tulder.

Des observations ont été formulées à divers stades de l'élaboration du *Rapport* par: Robert Anderson, Audo Araújo Faleiro, Yoko Asuyama, Vudayagiri Balasubramanyam, Maria Borga, Peter Brimble, Philip Brusick, Peter Buckley, José Durán, Richard Eglin, Roderick Floud, Rainer Geiger, Andrea Goldstein, Kathryn Gordon, Charles Gore, Jim Gunderson, Jeffery Heinrich, Barry Herman, Pinfang Hong, Marie-France Houde, Anna Joubin-Bret, Joachim Karl, John Kline, Jesse Freier, Tatjana Krylova, Sam Laird, Martha Lara, Don Lecraw, Robert Lipsey, Henry Loewendahl, Mina Mashayekhi, Raymond J. Mataloni, Anne Miroux, Hafiz Mirza, Juan Carlos Moreno-Brid, Michael Mortimore, Peter Nunnenkamp, Herbert Oberhänsli, Sheila Page, Antonio Parra, Carlo Pettinato, Craig Parsons, Sol Picciotto, Gwenaël Quere, Prasada Reddy, Lorraine Ruffing, Hassan Qaqaya, Maryse Roberts, Patrick Robinson, Rodrigo Sabbatini, Nicolo Gligo Saenz, A. Edward Safarian, Magdolna Sass, Christoph H. Schreuer, Prakash Sethi, Angelika Sitz, Marjan Svetlicic, Taffere Tesfachew, Peter Utting, Thomas Wälde, Jörg Weber, Louis Wells, Gerald West et Christopher Wilkie. Des observations ont également été reçues des représentants participant au Groupe de travail des liens entre commerce et investissement de l'OMC.

De nombreux fonctionnaires de banques centrales, de services de statistique, d'organismes de promotion des investissements et d'autres services de l'administration publique, des responsables d'organisations internationales et d'organisations non gouvernementales ainsi que les dirigeants de plusieurs sociétés ont également contribué au *Rapport*, notamment en communiquant des données et d'autres informations. Il s'agit plus particulièrement de BusinessMap (Afrique du Sud) et des participants au réseau OGEMID animé par Thomas Wälde, ainsi que le réseau d'experts de la CNUCED sur les accords internationaux d'investissement.

John H. Dunning, Conseiller économique principal, a donné des conseils d'ordre général concernant le *Rapport*.

La CNUCED tient à remercier les Gouvernements allemand, norvégien, suédois et britannique de leur concours financier.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
<i>Vue d'ensemble</i>	1
L'IED BAISSÉ ENCORE - DE MANIÈRE INÉGALE.....	1
<i>Les flux mondiaux d'IED ont enregistré une nouvelle baisse en 2002 dans un contexte de faible croissance économique.</i>	1
<i>Les perspectives restent pessimistes pour 2003, mais devraient s'améliorer ensuite.</i>	15
<i>Les politiques des pouvoirs publics deviennent plus libérales, offrent davantage d'incitations et s'inscrivent dans les stratégies de promotion ciblées... ..</i>	16
<i>... et participent à davantage d'accords relatifs à l'investissement et au commerce.</i>	17
<i>La convergence des IED et des accords relatifs au commerce et à l'investissement entraîne la création de grands blocs.</i>	18
ACCROÎTRE LA CONTRIBUTION DES ACCORDS INTERNATIONAUX D'INVESTISSEMENT AU DÉVELOPPEMENT	21
<i>Pour attirer l'IED, les pays concluent de plus en plus d'accords internationaux d'investissement... ..</i>	21
<i>... qui réduisent naturellement la marge de manœuvre des pouvoirs publics.</i>	23
<i>Les pays en développement doivent trouver un compromis... ..</i>	24
<i>... lorsqu'ils négocient les objectifs, la structure et l'application des accords internationaux d'investissement... ..</i>	24
<i>... et en particulier leur teneur... ..</i>	26
<i>... en intégrant des objectifs de développement aux accords internationaux d'investissement.</i>	28

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	<u>Page</u>
Table of contents of the World Investment Report 2003 FDI for Development: National and International Perspectives	31
Selected UNCTAD publications on transnational corporations and foreign direct investment.....	37
Questionnaire	49

Figures

1. Les 30 destinations les plus touchées par le recul de l'IED, 2002.....	3
2. Les 30 premières destinations de l'IED dans le monde, 2002	4
3. Stocks d'IED dans la triade et les pays où l'investissement étranger direct en provenance de celle-ci est prépondérant, 2001	20

Tableaux

1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2002	2
2. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2001 ..	5
3. Les 25 premières sociétés transnationales non financières des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2001.....	7
4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières d'Europe centrale et orientale, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2001.....	9
5. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2002.....	16

Rapport sur l'investissement dans le monde 2003

***Les politiques d'IED et le développement:
perspectives nationales et internationales***

Vue d'ensemble

L'IED BAISSÉ ENCORE - DE MANIÈRE INÉGALE

Les flux mondiaux d'IED ont enregistré une nouvelle baisse en 2002 dans un contexte de faible croissance économique.

Les entrées mondiales d'IED ont diminué en 2002 pour la deuxième année consécutive, enregistrant une baisse de 20 % pour atteindre 651 milliards de dollars, soit leur montant le plus bas depuis 1998 (tableau 1). Cela a été le cas dans 108 des 195 pays d'accueil (voir les figures 1 et 2 pour les destinations qui ont été le plus touchées et celles qui ont reçu le plus d'IED). Ce recul s'explique essentiellement par la faible croissance économique enregistrée dans la plupart des régions du monde et par les faibles chances de reprise, du moins à court terme. La dépréciation des valeurs boursières, la diminution des bénéfices des sociétés, le ralentissement du processus de restructuration dans certains secteurs et la fin des programmes de privatisation dans certains pays y ont également contribué. La forte chute du montant des fusions-acquisitions internationales a joué un grand rôle dans cette baisse générale. Le nombre de fusions-acquisitions, après avoir atteint un sommet en 2000 avec 7 894 opérations, est passé à 4 493 en 2002 - et leur valeur moyenne, qui était de 145 millions de dollars en 2000, n'était que de 82 millions en 2002. Le nombre de fusions-acquisitions d'un montant supérieur à 1 milliard de dollars est passé de 175 en 2000 à 81 seulement en 2002, atteignant là encore le niveau le plus bas depuis 1998.

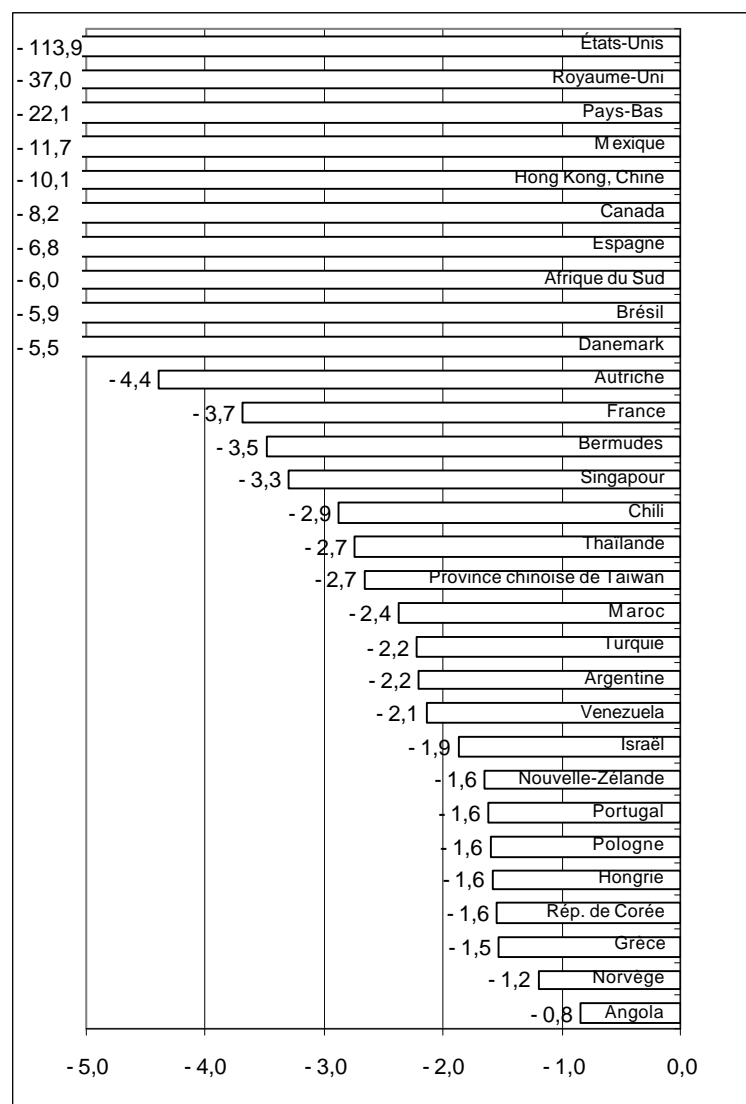
Les principaux indicateurs des activités à l'étranger des plus grandes sociétés transnationales (STN) ont enregistré une légère baisse en 2001 (dernière année pour laquelle des données sont disponibles), l'année où l'IED a commencé à reculer. Même si la bulle du marché des technologies de l'information et de la communication a éclaté, la répartition sectorielle de l'IED n'a pas beaucoup évolué, tout comme le classement des 100 premières STN du monde (voir le tableau 2 pour les 25 premières sociétés), des 50 premières STN de pays en développement (voir le tableau 3 pour les 25 premières sociétés) et des 25 premières sociétés transnationales d'Europe centrale et orientale (tableau 4).

Tableau 1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2002
(en milliards de dollars et pourcentage)

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)			Taux de croissance annuelle (en pourcentage)						
	1982	1990	2002	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	1999	2000	2001	2002
Entrées d'IED	59	209	651	23,1	21,1	40,2	57,3	29,1	-40,9	-21,0
Sorties d'IED	28	242	647	25,7	16,5	35,7	60,5	9,5	-40,8	-9,0
Stock d'IED entrant	802	1 954	7 123	14,7	9,3	17,2	19,4	18,9	7,5	7,8
Stock d'IED sortant	595	1 763	6 866	18,0	10,6	16,8	18,2	19,8	5,5	8,7
Fusions-acquisitions internationales	..	151	370	25,9	24,0	51,5	44,1	49,3	-48,1	-37,7
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 737	5 675	17 685	16,0	10,1	10,9	13,3	19,6	9,2	7,4
Produit brut des filiales étrangères	640	1 458	3 437	17,3	6,7	7,9	12,8	16,2	14,7	6,7
Total des actifs des filiales étrangères	2 091	5 899	26 543	18,8	13,9	19,2	20,7	27,4	4,5	8,3
Exportations des filiales étrangères	722	1 197	2 613	13,5	7,6	9,6	3,3	11,4	-3,3	4,2
Effectifs des filiales étrangères (en milliers de personnes)	19 375	24 262	53 094	5,5	2,9	14,2	15,4	16,5	-1,5	5,7
PIB (en prix courants)	10 805	21 672	32 227	10,8	5,6	1,3	3,5	2,6	-0,5	3,4
Formation brute de capital fixe	2 286	4 819	6 422	13,4	4,2	1,0	3,5	2,8	-3,9	1,3
Droits et redevances	9	30	72	21,3	14,3	6,2	5,7	8,2	-3,1	..
Exportations de biens et de services non facteurs	2 053	4 300	7 838	15,6	5,4	3,4	3,3	11,4	-3,3	4,2

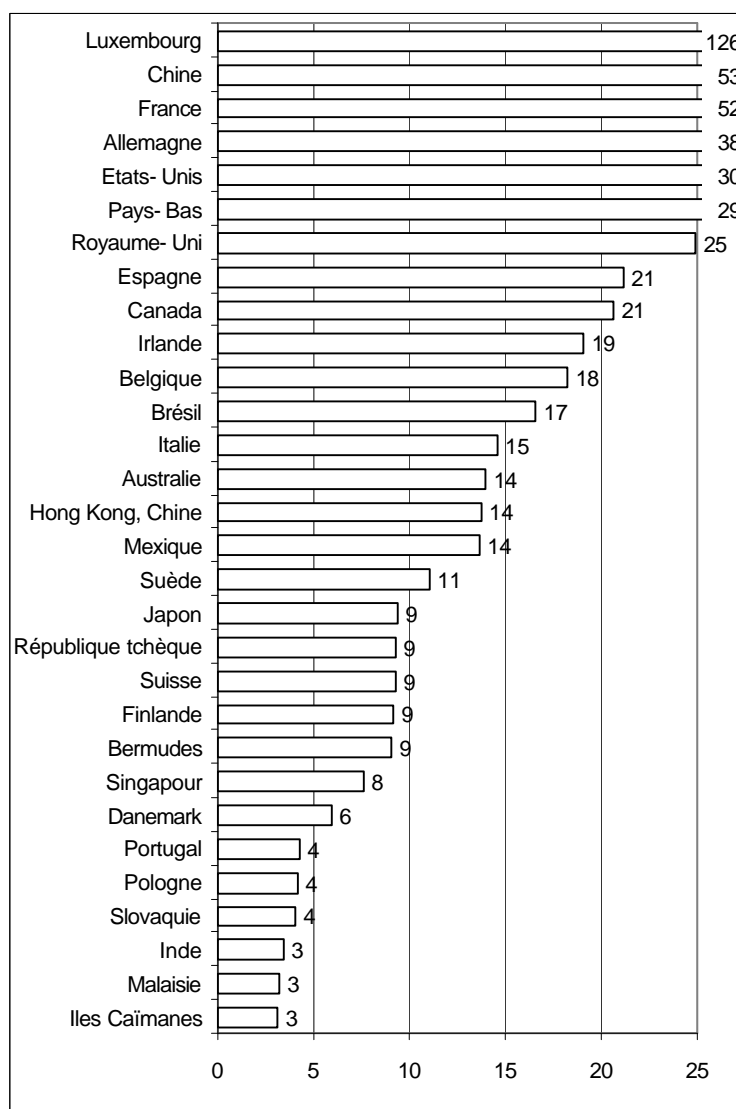
Source: CNUCED, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, tableau I.1, p. 3.

Figure 1. Les 30 destinations les plus touchées par le recul de l'IED, 2002
(Baisse en montant absolu de l'IED en milliards de dollars)



Source: CNUCED, base de données FDI/TNC.
<http://www.unctad.org/fdistatistics>.

Figure 2. Les 30 premières destinations de l'IED dans le monde, 2002
 (en milliards de dollars)



Source: CNUCED, base de données FDI/TNC.

<http://www.unctad.org/fdistatistics>.

Tableau 2. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2001
(en millions de dollars et nombre d'employés)

Classement en 2001 d'après:		Classement en 2002 d'après:		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a	Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
1	13	1	15	Vodafone	Royaume-Uni	Télécommunications	187 792	207 458	24 602	32 744	56 430	67 178	83,2
2	83	2	73	General Electric	États-Unis	Matériel électrique et électronique	180 031	495 210	39 914	125 913	152 000	310 000	39,0
3	15	7	24	BP	Royaume-Uni	Pétrole expl./raff./distr.	111 207	141 158	141 225	175 389	90 500	110 150	80,5
4	36	4	42	Vivendi Universal	France	Activités diverses	91 120	123 156	29 652	51 423	256 725	381 504	66,3
5	82	-	-	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Télécommunications	90 657	145 802	11 836	43 309	78 722	257 058	40,0
6	39	3	30	Exxonmobil Corporation	États-Unis	Pétrole expl./raff./distr.	89 426	143 174	145 814	209 417	61 148	97 900	64,8
7	85	38	85	Ford Motor Company	États-Unis	Automobile	81 169	276 543	52 983	162 412	188 919	354 431	38,4
8	87	5	84	General Motors	États-Unis	Automobile	75 379	323 969	45 256	177 260	148 000	365 000	29,8
9	48	6	46	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni/ Pays-Bas	Pétrole expl./raff./distr.	73 492	111 543	72 952	135 211	52 109	89 939	59,3
10	21	19	62	TotalFinaElf	France	Pétrole expl./raff./distr.	70 030	78 500	74 647	94 418	69 037	122 025	74,9
11	18	15	23	Suez	France	Électricité, gaz et eau	69 345	79 280	29 919	37 975	128 750	188 050	78,2
12	47	8	80	Toyota Motor Corporation	Japon	Automobile	68 400	144 793	59 880	108 808	186 911	246 702	59,3
13	63	10	47	Fiat Spa	Italie	Automobile	48 749	89 264	24 860	52 002	103 565	198 764	51,5
14	52	9	55	Telefonica SA	Espagne	Télécommunications	48 122	77 011	14 303	27 775	93 517	161 527	57,3
15	51	12	23	Volkswagen Group	Allemagne	Automobile	47 480	92 520	57 426	79 376	157 579	324 413	57,4
16	57	13	93	ChevronTexaco Corp.	États-Unis	Pétrole expl./raff./distr.	44 943	77 572	57 673	104 409	35 569	67 569	55,3
17	38	14	52	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, Chine	Activités diverses	40 989	55 281	6 092	11 415	53 478	77 253	65,6
18	11	17	11	News Corporation	Australie	Médias	35 650	40 007	13 880	15 087	24 700	33 800	84,7

Classement en 2001 d'après:		Classement en 2002 d'après:		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a	Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
19	44	29	43	Honda Motor Co Ltd.	Japon	Automobile	35 257	52 056	40 088	55 955	59 000	120 600	62,8
20	86	23	77	E.On	Allemagne	Électricité, gaz et eau	33 990	87 755	22 744	71 419	64 285	151 953	37,6
21	20	18	4	Nestlé SA	Suisse	Produits alimentaires et boissons	33 065	55 821	34 704	50 717	223 324	229 765	75,0
22	81	61	86	RWE Group	Allemagne	Électricité, gaz et eau	32 809	81 024	23 151	58 039	65 609	155 634	40,8
23	65	11	57	IBM	États-Unis	Matériel électrique et électronique	32 800	88 313	50 651	85 866	173 969	319 876	50,2
24	4	24	3	ABB	Suisse	Construction mécanique	30 586	32 305	18 876	19 382	148 486	156 865	95,6
25	35	37	49	Unilever	Royaume-Uni/ Pays-Bas	Activités diverses	30 529	46 922	28 675	46 803	204 000	279 000	66,5

Source: CNUCED, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, tableau A.I.2 de l'annexe.

^a «Indice de transnationalité» (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne des 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.

Tableau 3. Les 25 premières sociétés transnationales non financières des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2001
(en millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après:		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
1	12	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, Chine	Activités diverses	40 989	55 281	6 092	11 415	53 478	77 253	65,6
2	11	Singtel Ltd.	Singapour	Télécommunications	15 594	19 108	1 362	4 054	17 574	21 535	65,6
3	9	Cemex S.A.	Mexique	Produits minéraux non métalliques	12 645	16 282	4 390	6 730	17 449	25 519	70,4
4	22	LG Electronics Inc.	Rép. de Corée	Matériel électrique et électronique	11 561	20 304	10 009	22 528	21 017	42 512	50,3
5	41	Petróleos De Venezuela	Venezuela	Pétrole - expl./raff./distr.	7 964	57 542	19 801	46 250	5 480	46 425	22,8
6	42	Petronas - Petroliam Nasional Berhad	Malaisie	Pétrole - expl./raff./distr.	7 877	37 933	5 359	17 681	4 006	25 724	22,2
7	45	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong, Chine	Activités diverses	4 715	16 253	565	2 933	800	26 100	17,1
8	4	Neptune Orient Lines Ltd.	Singapour	Transport et entreposage	4 674	4 951	2 970	4 737	10 412	11 777	81,8
9	16	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, Chine	Activités diverses	4 184	7 798	1 109	2 212	7 354	11 733	55,5
10	14	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, Chine	Activités diverses	4 080	7 166	6 297	9 413	62 629	110 000	60,3
11	28	Samsung Electronics Co., Ltd.	Rép. de Corée	Matériel électrique et électronique	3 840	41 692	25 112	37 155	23 953	73 682	36,4
12	2	Guangdong Investment Ltd.	Hong Kong, Chine	Activités diverses	3 694	4 042	854	932	6 869	7 641	91,0
13	5	Shangri-La Asia Ltd.	Hong Kong, Chine	Hôtels et motels	3 606	4 565	458	560	13 033	16 500	79,9
14	10	Sappi Limited	Afrique du Sud	Papier	3 463	4 504	3 223	4 184	10 429	18 231	70,4
15	46	Hyundai Motor Company	Rép. de Corée	Automobile	3 210	33 216	6 943	33 199	5516	91 958	12,2
16	8	Flextronics International Ltd.	Singapour	Matériel électrique et électronique	2 983	4 115	5 363	6 691	50734	70 000	75,0
17	13	City Developments Ltd.	Singapour	Hôtels	2 870	6 454	857	1 302	11 457	14 337	63,4
18	44	Samsung Corporation	Rép. de Corée	Matériel électrique et électronique	2 800	9 400	5 800	32 300	..	4 164	17,4

Classement d'après:		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
19	26	China National Chemicals, Imp. & Exp. Corp.	Chine	Activités diverses	2 788	4 928	9 145	16 165	350	7 950	39,2
20	18	South African Breweries Plc	Afrique du Sud	Produits alimentaires et boissons	2 785	4 399	2 433	4 364	15 450	33 230	55,2
21	34	América Móvil	Mexique	Télécommunications	2 323	10 137	919	4 385	7 142	14 786	30,7
22	31	Perez Companc	Argentine	Pétrole - expl./raff./distr.	2 154	6 244	471	1 655	1 182	3 427	32,5
23	3	Guangzhou Investment Company Ltd.	Hong Kong, Chine	Papier	2 129	2 559	362	433	12 920	13 120	88,4
24	49	Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Lt	Province chinoise de Taiwan	Matériel électrique et électronique	2 033	10 446	..	3 751	..	13 669	7,0
25	1	First Pacific Company Ltd.	Hong Kong, Chine	Matériel électrique et électronique	2 007	2 046	1 852	1 852	47 998	48 046	99,3

Source: CNUCED, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, tableau A.1.2 de l'annexe.

^a «Indice de transnationalité» (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne des 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.

Tableau 4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières d'Europe centrale et orientale, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2001
(en millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après:		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
1	10	Lukoil Oil Co.	Féd. de Russie	Pétrole et gaz naturel	5 830,0	15 859,0	8 771,0	14 892,0	13 000	140 000	35,0
2	4	Novoship Co.	Féd. de Russie	Transport	998,9	1 133,6	302,3	392,1	85	6 976	55,5
3	1	Latvian Shipping Co.	Lettonie	Transport	..	491,2	..	172,9	1 313	1 762	77,7
4	5	Pliva Group	Croatie	Produits pharmaceutiques	281,1	967,6	477,3	632,2	2 900	7 208	48,3
5	25	Hrvatska Elektroprivreda d.d.	Croatie	Énergie	272,0	2 357,0	8,0	775,0	-	15 071	4,2
6	2	Primorsk Shipping Co.	Féd. de Russie	Transport	267,3	437,9	114,9	145,7	1 305	2 629	63,2
7	7	Gorenje Group	Slovénie	Électroménager	231,5	486,1	475,4	661,3	670	8 186	42,6
8	6	Krka d.d.	Slovénie	Produits pharmaceutiques	190,8	476,6	235,4	296,0	595	3 520	45,5
9	15	Far Eastern Shipping Co.	Féd. de Russie	Transport	123,0	377,0	101,0	318,0	233	5 608	22,8
10	21	Mercator d.d.	Slovénie	Commerce de détail	112,7	868,5	53,0	1 171,5	1 279	13 692	8,9
11	20	MOL Hungarian Oil and Gas Plc.	Hongrie	Pétrole et gaz naturel	95,9	3 243,2	819,2	3 850,0	776	15 218	9,8
12	14	Podravka Group	Croatie	Produits alimentaires et boissons/ produits pharmaceutiques	69,3	357,2	134,3	303,5	790	6 885	25,0
13	22	Petrol Group	Slovénie	Pétrole et gaz naturel	66,9	478,4	80,0	1 122,8	24	1 572	7,5
14	3	Zalakerámia Rt.	Hongrie	Produits argileux et réfractaires	65,0	120,0	39,0	64,0	1 889	2 921	59,9
15	19	Richter Gedeon Ltd.	Hongrie	Produits pharmaceutiques	55,9	496,5	43,5	309,6	884	5 007	14,3
16	11	Malév Hungarian Airlines Ltd. ^b	Hongrie	Transport	41,4	187,0	299,0	383,4	49	2 952	33,9
17	17	Intereuropa d.d.	Slovénie	Négoce	34,0	200,0	25,0	163,0	662	2 230	20,7

Classement d'après:		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
18	12	Lek d.d.	Slovénie	Produits pharmaceutiques	28,1	332,4	219,7	281,2	252	2 663	32,0
19	24	Petrom SA National Oil Co. ^b	Romania	Pétrole et gaz naturel	28,0	3 151,0	303,0	2 423,0	149	77 630	4,5
20	13	Croatia Airlines d.d.	Croatie	Transport	26,3	328,4	90,4	141,8	63	977	26,1
21	23	Merkur d.d.	Slovénie	Négoce	26,1	397,9	44,8	436,7	89	2 824	6,7
22	9	Budimex Capital Group	Pologne	Construction	23,8	372,6	50,4	610,0	1 076	1 189	35,0
23	8	BLRT Grupp AS	Estonie	Ateliers navals	22,6	83,7	31,5	83,8	1 521	3 415	36,4
24	16	Iskraemeco d.d.	Slovénie	Matériel électrique	19,0	86,5	32,8	115,0	267	2 114	21,0
25	18	Tiszai Vegyi Kombinát Ltd.	Hongrie	Produits chimiques	16,6	462,5	245,6	489,9	182	2 987	19,9
Moyennes					373,2	1 350,1	525,2	1 209,4	1 252	13 409	30,3
Variation par rapport à 2000 (en pourcentage)					15,2	9,7	8,8	1,6	- 10,6	- 5,3	- 1,9

Source: CNUCED, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, tableau A.I.3 de l'annexe.

^a «Indice de transnationalité» (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne des 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.

^b Année 2000.

En 2002, la baisse de l'IED a été inégalement répartie selon les régions et les pays et même selon les secteurs: les investissements dans l'industrie manufacturière et les services ont diminué alors qu'ils ont augmenté dans le secteur primaire. L'IED sous forme de capitaux propres et de prêts intragroupes a davantage baissé que les bénéfices réinvestis. Les opérations de fusion-acquisition ont davantage diminué dans les entrées d'IED que les projets de création d'entreprise.

Sur le plan géographique, l'IED a diminué de 22 % à destination aussi bien des pays développés que des pays en développement (pour atteindre 460 milliards et 162 milliards de dollars respectivement). Cette baisse se concentre pour moitié dans deux pays, à savoir les États-Unis et le Royaume-Uni. Parmi les régions en développement, l'Amérique latine et les Caraïbes ont été durement touchées, enregistrant pour la troisième année consécutive un recul des entrées d'IED, qui a été de 33 % en 2002. L'Afrique a enregistré une chute de 41 %, mais si l'on tient compte du niveau exceptionnel des entrées en 2001, il n'y a pas eu de repli de l'IED. C'est en Asie et dans le Pacifique que l'IED a le moins baissé grâce à la Chine, qui, avec des entrées record s'élevant à 53 milliards de dollars, est devenue le premier pays d'accueil dans le monde. L'Europe centrale et orientale est la région qui a obtenu les meilleurs résultats, les entrées d'IED y atteignant un montant record de 29 milliards de dollars.

Les principales caractéristiques de l'évolution de l'IED par région sont les suivantes:

- Dans les pays développés, les entrées d'IED ont considérablement diminué, allant de pair avec un fléchissement persistant des investissements des sociétés, une baisse du cours des actions et un ralentissement du processus de regroupement des activités dans certains secteurs - tous ces facteurs étant influencés par une faible croissance. Dans plusieurs pays, le remboursement de prêts intragroupes a fait reculer l'IED. Aux États-Unis, par exemple, une grande partie de la baisse était due aux remboursements de prêts que les filiales étrangères avaient contractés auprès de leur société mère, probablement pour tirer

parti du niveau plus faible des taux d'intérêt aux États-Unis et pour d'autres raisons (par exemple, pour améliorer le ratio dettes/capitaux propres des sociétés mères). La diminution de l'IED dans les pays développés a été caractérisée par l'effondrement des fusions-acquisitions internationales, en particulier aux États-Unis et au Royaume-Uni. En tout, les entrées d'IED ont reculé dans 16 pays développés sur 26. L'Australie, l'Allemagne, la Finlande et le Japon ont été les pays qui ont reçu le plus d'IED en 2002;

- Les sorties d'IED ont elles aussi diminué dans les pays développés pour atteindre 600 milliards de dollars en 2002. Cette baisse a surtout concerné la France, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Les sorties d'IED ont augmenté en Autriche, en Finlande, en Grèce, en Norvège, en Suède et aux États-Unis. Le Luxembourg arrivait en tête des pays d'accueil et des pays d'origine (pour des raisons particulières). Les perspectives pour 2003 dépendent de la vigueur de la reprise économique, de la confiance des investisseurs et de la reprise des fusions-acquisitions internationales. Compte tenu de la poursuite par de nombreuses STN de stratégies prudentes en matière de croissance et de restructuration, les opérations de fusions-acquisitions ne montrent pas encore un grand dynamisme. En tant que groupe, les pays développés ont peu de chances d'afficher de meilleurs résultats en matière d'IED en 2003;
- En Afrique, les entrées d'IED ont considérablement chuté, passant de 19 milliards en 2001 à 11 milliards de dollars en 2002, essentiellement du fait des entrées exceptionnellement élevées enregistrées en 2001 (dues à deux fusions-acquisitions réalisées en Afrique du Sud et au Maroc, qui ne sont pas répétées en 2002). Elles ont reculé dans 23 des 53 pays du continent et sont restées prédominantes dans le secteur pétrolier. L'Angola, l'Algérie, le Tchad, le Nigéria et la Tunisie ont reçu plus de la moitié des entrées d'IED en 2002. Seules des entreprises sud-africaines ont réalisé des investissements importants à l'étranger. Les activités de prospection pétrolière menées par de grandes STN dans plusieurs pays riches en gisements pétroliers rendent les perspectives plus encourageantes pour 2003;

- La région Asie-Pacifique n'a pas, elle non plus, été épargnée par le repli mondial des entrées d'IED en 2002. Les investissements destinés aux pays de la région ont diminué pour la deuxième année consécutive - passant de 107 milliards en 2001 à 95 milliards de dollars - de manière inégale selon les sous-régions, pays et secteurs. Toutes les sous-régions, à l'exception de l'Asie centrale et de l'Asie du Sud, ont reçu moins d'IED qu'en 2001. Si les IED ont baissé dans 31 des 57 pays de la région, ils ont augmenté sensiblement dans plusieurs autres. Les flux d'investissements intrarégionaux, en particulier en Asie du Sud-Est et en Asie du Nord-Est, sont restés élevés, en partie en raison de la délocalisation des activités de production, de l'essor des réseaux régionaux de production et de la poursuite des efforts d'intégration régionale. L'IED a de nouveau reculé dans le secteur électronique en raison de la rationalisation des activités de production dans la région et des ajustements à une demande mondiale faible. Si les perspectives à long terme d'une augmentation des flux d'IED à destination de la région restent encourageantes, l'évolution à court terme est incertaine;
- En Amérique latine et dans les Caraïbes, l'IED a baissé pour la troisième année consécutive, passant de 84 milliards en 2001 à 56 milliards de dollars, et a concerné toutes les sous-régions, touchant 28 des 40 pays de la région. Des facteurs propres à la région ont contribué à ce repli, surtout la crise économique qui a secoué l'Argentine et les incertitudes économiques et politiques qui planent dans d'autres pays. Le secteur des services a été le plus touché. L'IED dans le secteur manufacturier a assez bien résisté et n'a pratiquement pas bougé malgré le ralentissement de la demande sur le principal marché d'exportation de la région, à savoir les États-Unis, et la délocalisation des activités à forte intensité de main-d'œuvre vers l'Asie. L'IED devrait rester au même niveau en 2003 avant de repartir à la hausse;
- En Europe centrale et orientale, les entrées d'IED ont encore été à contre-courant de l'évolution mondiale, atteignant un nouveau record à 29 milliards de dollars, contre 25 milliards en 2001.

Toutefois, cette augmentation a masqué des tendances divergentes, les investissements étant en baisse dans 10 pays et en hausse dans 9 autres. En outre, l'évolution a été différente selon les secteurs: celui de l'automobile s'en est plutôt bien sorti alors que celui de l'électronique a rencontré des problèmes. En outre, des sociétés (y compris des filiales étrangères) de plusieurs pays d'Europe centrale et orientale, notamment de pays candidats à l'adhésion à l'Union européenne (UE), ont eu tendance à abandonner les activités occupant du personnel non qualifié et à développer des activités à plus forte valeur ajoutée, en tirant parti du niveau de qualification de la main-d'œuvre locale. Sous l'effet de la forte augmentation des investissements à destination de la Fédération de Russie et de l'élargissement de l'UE, les entrées d'IED dans la région ont de fortes chances de poursuivre leur hausse en 2003. De ces deux facteurs, le premier semble être plus fragile que le second à moyen et à long terme. À court terme, toutefois, ces deux facteurs aident à compenser les conséquences de la fin des programmes de privatisation et du ralentissement de la croissance du PIB attendus dans certains pays importants de la région.

L'indice des entrées effectives d'IED mis au point par la CNUCED classe les pays selon les investissements qu'ils reçoivent par rapport à leur poids économique, en calculant leur rapport entre la part du pays concerné dans les entrées mondiales d'IED et sa part du PIB mondial. Pour 1999-2001, il indique que les meilleurs résultats sont une fois de plus obtenus par la Belgique et le Luxembourg. Sur les 20 premiers pays, 6 sont industrialisés, 2 sont des dragons d'Asie de l'Est dont l'économie est parvenue à maturité, 3 sont des pays en transition et les 9 autres sont des pays en développement, dont 3 se trouvent en d'Afrique subsaharienne. Pour la même période, l'indice des entrées potentielles d'IED mis au point par la CNUCED, qui mesure le potentiel d'attrait - fondé sur une série de variables structurelles - des pays, indique que 16 des 20 pays arrivant en tête sont des pays développés et les 4 autres des dragons d'Asie de l'Est dont l'économie est parvenue à maturité.

De nombreux pays industrialisés, nouveaux pays industriels et pays en transition avancés figurent dans la catégorie des *bons élèves* (c'est-à-dire qu'ils affichent des indices d'entrées potentielles et effectives élevés) alors que la plupart des pays pauvres (moins stables) sont dans la catégorie des *mauvais élèves* (c'est-à-dire qu'ils affichent des indices d'entrées potentielles et effectives faibles). Parmi les pays dont les *résultats sont supérieurs à leur potentiel* figurent le Brésil, le Kazakhstan et le Viet Nam. Parmi ceux qui enregistrent des *résultats inférieurs à leur potentiel*, on compte l'Australie, l'Italie, le Japon, la République de Corée, la province chinoise de Taiwan et les États-Unis.

Les perspectives restent pessimistes pour 2003, mais devraient s'améliorer ensuite.

Globalement, la CNUCED prévoit que les flux d'IED devraient se stabiliser en 2003. Les investissements à destination des pays en développement et des pays développés devraient se maintenir à des niveaux comparables à ceux de 2002 alors que ceux destinés aux pays d'Europe centrale et orientale devraient continuer d'augmenter. À long terme, l'IED devrait repartir à la hausse. Les perspectives de reprise de l'IED dépendent de facteurs macroéconomiques, micro-économiques et institutionnels.

Les forces économiques fondamentales qui stimulent la croissance de l'IED restent essentiellement les mêmes. La persistance d'une concurrence vive oblige les STN à investir dans de nouveaux marchés et à rechercher des ressources et des facteurs de production à bas coût. À moyen terme, ces forces entraîneront une hausse sensible de l'IED à condition que l'on assiste à une reprise de l'économie mondiale, des marchés boursiers et des fusions-acquisitions internationales. Les privatisations peuvent aussi jouer un rôle. Les politiques d'IED restent plus favorables et de nouveaux accords bilatéraux et régionaux pourraient instaurer un climat plus propice aux investissements internationaux.

Les enquêtes réalisées auprès des STN et des organismes de promotion des investissements par la CNUCED et d'autres organisations permettent d'être optimistes à moyen terme. Les organismes de promotion des investissements sont beaucoup plus dynamiques dans les pays en développement que dans les pays développés. Les pays en développement devraient aussi davantage investir à l'étranger. Selon ces organismes, les investissements de création d'entreprise devraient jouer un rôle plus important dans l'IED, en particulier dans les pays en développement et dans les pays d'Europe centrale et orientale. Les secteurs du tourisme et des télécommunications devraient être les fers de lance de la reprise.

Les politiques des pouvoirs publics deviennent plus libérales, offrent davantage d'incitations et s'inscrivent dans les stratégies de promotion ciblées...

Face à la diminution des entrées d'IED, de nombreux gouvernements ont accéléré la libéralisation des régimes d'investissement: 236 des 248 modifications réglementaires apportées dans 70 pays en 2002 étaient ainsi destinées à faciliter l'IED (tableau 5). L'Asie est une des régions d'accueil où le processus de libéralisation est le plus rapide. Un nombre croissant de pays, notamment en Amérique latine et dans les Caraïbes, adoptent des stratégies de promotion plus ciblées et sélectives qui vont au-delà de la simple libéralisation des investissements étrangers.

Tableau 5. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2002

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre de pays ayant modifié leur régime d'investissement	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Nombre de modifications:												
Plus favorables à l'IED	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236
Moins favorables à l'IED	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Source: CNUCED, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, tableau I.8.

Les incitations financières et les surenchères pratiquées pour attirer de gros projets d'IED se sont multipliées à la faveur de l'intensification de la concurrence. Les organismes de promotion des investissements, qui se sont bien développés au cours des dernières années, consacrent davantage de ressources au ciblage des investissements de création d'entreprise et à la mise en place de services d'assistance pour les investissements déjà réalisés.

... et participent à davantage d'accords relatifs à l'investissement et au commerce.

Les pays sont plus nombreux à conclure des traités bilatéraux d'investissement et des conventions concernant la double imposition dans une perspective à long terme et non plus seulement en réaction au recul de l'IED. En 2002, 82 accords bilatéraux d'investissement ont été conclus par 76 pays et 68 conventions concernant la double imposition dans 64 pays. De nombreux pays ont conclu des accords bilatéraux d'investissement avec des pays de la même région afin de promouvoir l'IED intrarégional. Les pays d'Asie et du Pacifique, par exemple, sont parties à 45 accords bilatéraux d'investissement, dont 10 ont été signés avec d'autres pays de la région.

Le nombre d'accords relatifs au commerce et à l'investissement a également augmenté. De nombreux accords commerciaux signés récemment traitent directement de l'investissement ou ont des incidences indirectes sur celui-ci, contrairement aux accords commerciaux régionaux et bilatéraux antérieurs. Parmi les pays développés, c'est l'UE qui a conclu le plus grand nombre d'accords, essentiellement avec les pays partenaires d'Europe centrale et orientale et des pays méditerranéens. L'élargissement de l'UE, avec l'accession de 10 nouveaux membres en 2004, et les prochaines négociations des accords de partenariat économique ACP-UE pourraient avoir un impact sur l'IED dans les régions concernées.

En Asie et dans le Pacifique, le nombre de ces accords augmente rapidement: ils ont pour but d'améliorer la compétitivité, d'attirer davantage d'IED et de mieux faire face aux conséquences d'une concurrence accrue. Les pays de l'ANASE jouent un rôle

moteur. En Amérique latine et dans les Caraïbes, l'ALENA est l'exemple le plus marquant: il entraîne une augmentation de l'IED, en particulier dans les activités d'assemblage de biens manufacturés pour le marché des États-Unis. La zone de libre-échange des Amériques, qui fait l'objet de négociations, pourrait élargir l'accès aux marchés et promouvoir ainsi l'IED à la recherche d'efficience. En Afrique, la mise en place de zones de libre-échange et investissement opérationnelles est un objectif duquel on se rapproche lentement, malgré la conclusion de plusieurs accords, essentiellement au niveau sous-régional. La loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique (qui n'est pas un accord de libre-échange, mais un régime préférentiel unilatéral) offre des possibilités de développer le commerce et l'investissement dans la région.

Dans les pays d'Europe centrale et orientale candidats à l'adhésion à l'UE, les pouvoirs publics doivent harmoniser leur régime d'investissement avec la réglementation de l'UE, avec le double objectif de se conformer à cette réglementation et de tirer pleinement parti des avantages que peuvent conférer les instruments de l'UE, comme les fonds régionaux de développement. La réussite du processus d'adhésion à l'UE dépendra aussi de la capacité des pays candidats de mettre en place et de développer le cadre institutionnel nécessaire à l'administration et à la bonne orientation des divers fonds que la Communauté européenne débloquera pour contribuer au développement économique. Les pays qui n'adhéreront pas à l'UE doivent actualiser et moderniser leurs activités de promotion de l'IED afin d'optimiser les avantages qui peuvent être tirés de leur situation «limitrophe» pour attirer des investissements à la recherche d'efficience - c'est-à-dire des entreprises qui souhaitent trouver des sites à plus faible coût en Europe centrale et orientale.

La convergence des IED et des accords relatifs au commerce et à l'investissement entraîne la création de grands blocs.

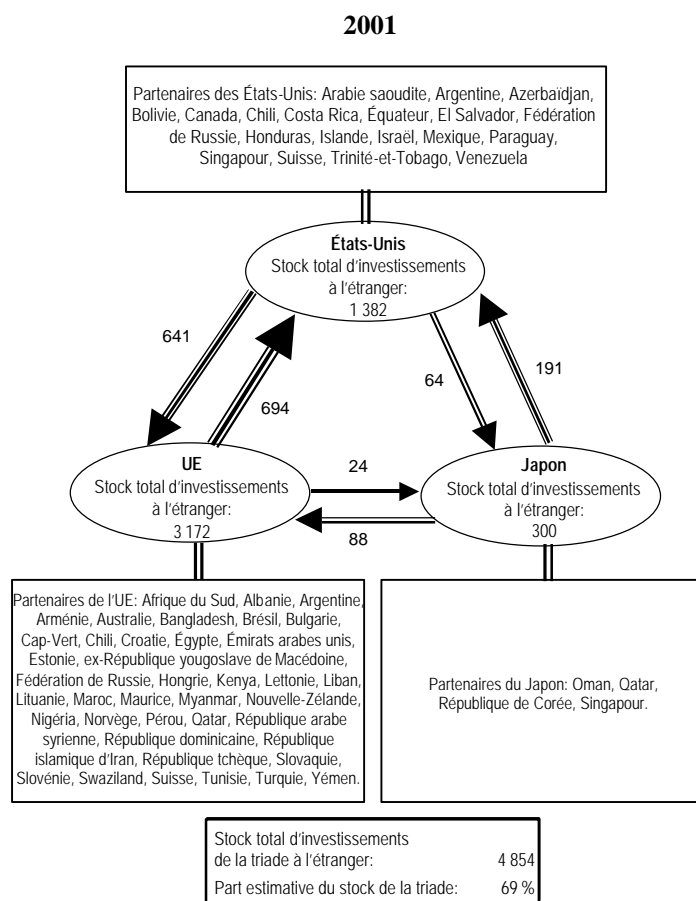
Le stock mondial d'IED, détenu par quelque 64 000 STN et 870 000 filiales étrangères, a augmenté de 10 % en 2002, pour atteindre plus de 7 000 milliards de dollars. Les paiements effectués au titre du transfert de technologie, essentiellement internes aux STN, se sont

stabilisés en 2001 malgré la baisse de près de la moitié des flux d'IED. En 2002, la valeur ajoutée par les filiales étrangères (soit 3 400 milliards de dollars) était estimée à environ un dixième du PIB mondial. L'IED continue de jouer un rôle plus important que le commerce dans la fourniture de biens et de services à l'étranger. Le chiffre d'affaires mondial des STN s'est élevé à 18 milliards de dollars, alors que les exportations mondiales ont totalisé 8 milliards de dollars en 2002. Les STN employaient plus de 53 millions de personnes à l'étranger.

Les pays développés détiennent et accueillent les deux tiers du stock mondial d'IED. Les entreprises de l'UE sont de loin celles qui possèdent le stock le plus élevé d'IED à l'étranger, soit 3 400 milliards de dollars en 2002, plus du double de celui des États-Unis (1 500 milliards de dollars). Dans les pays en développement, le stock d'IED entrant a représenté près d'un tiers du PIB en 2001, contre 13 % seulement en 1980. Le stock d'IED sortant détenu par les pays en développement a augmenté de manière encore plus spectaculaire, passant de 3 % de leur PIB en 1980 à 13 % en 2002.

Dans le temps, la proportion d'IED entrant et sortant dans la triade (UE, Japon et États-Unis) est restée relativement stable. Jusqu'en 2002, l'évolution des conventions concernant la double imposition était relativement semblable à celle des flux d'IED dans ces pays alors que celle des accords bilatéraux d'investissement l'était nettement moins. Les partenaires associés à la triade (dont plus de 30 % de l'IED provient d'un membre de la triade - fig. 3) ont signé davantage d'accords bilatéraux d'investissement et de conventions concernant la double imposition que les partenaires commerciaux non associés. Il semble donc que l'«espace économique» des membres de la triade et des pays en développement qui y sont associés dépasse le cadre national pour revêtir une dimension régionale - et que ces accords renforcent les blocs constitués dans le domaine de l'investissement. Les nouveaux réseaux d'accords synergiques relatifs au commerce et à l'investissement semblent procurer des avantages aux pays en développement qui participent à ces grands blocs.

Figure 3. Stocks d'IED dans la triade et les pays où l'investissement étranger direct en provenance de celle-ci est prépondérant, 2001
 (en milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, fig. I.14, p. 24.

ACCROÎTRE LA CONTRIBUTION DES ACCORDS INTERNATIONAUX D'INVESTISSEMENT AU DÉVELOPPEMENT

Les pays veulent mettre l'IED au service de leur croissance et de leur développement. La politique nationale est particulièrement importante pour attirer ce type d'investissement et en accroître l'effet bénéfique.

Pour attirer l'IED, les pays concluent de plus en plus d'accords internationaux d'investissements...

Les pays concluent des accords internationaux d'investissement - au niveau bilatéral, régional et multilatéral - pour diverses raisons. La plupart des pays d'accueil cherchent principalement à attirer ainsi l'IED. Les pays d'origine, pour leur part, veulent avant tout rendre le cadre réglementaire de l'IED dans les pays d'accueil plus transparent, plus stable, plus prévisible et plus sûr, et réduire les obstacles aux investissements futurs. Dans les deux cas, ces accords, quel qu'en soit le niveau, créent tout au plus un cadre réglementaire propice à l'investissement. Les flux effectifs, quant à eux, dépendent surtout des déterminants économiques.

Au cours des 10 dernières années, le nombre d'accords internationaux d'investissement a beaucoup augmenté, en particulier au niveau bilatéral et régional, ce qui dénote l'importance de l'IED dans l'économie mondiale (voir la première partie du *World Investment Report 2003*).

Au niveau bilatéral, les principaux instruments sont les accords bilatéraux d'investissement et les conventions concernant la double imposition. Il y en avait, respectivement, 2 181 et 2 256 à la fin de 2002. Les accords bilatéraux d'investissement visent principalement à protéger les investisseurs, bien que certains d'entre eux, signés récemment par quelques pays, aient aussi un effet de libéralisation. (Il ne sont pas conclus entre pays développés.) D'après les estimations, ils portent sur environ 7 % du stock mondial d'IED et 22 % du stock d'IED dans les pays en développement et les pays d'Europe centrale

et orientale. Les conventions concernant la double imposition ont avant tout pour objet la répartition du revenu imposable, le but étant d'éviter que les intéressés soient taxés deux fois. Ils couvrent 87 % de l'IED mondial et environ 57 % de l'IED dans les pays en développement et les pays d'Europe centrale et orientale.

Bien qu'un petit nombre d'accords régionaux portent exclusivement sur des questions d'investissement, on tend à traiter celles-ci dans le cadre d'accords commerciaux. (Cela vaut aussi pour les accords commerciaux bilatéraux.) En fait, les accords de libre-échange sont aujourd'hui souvent aussi des accords de libre-investissement.

Au niveau multilatéral, les quelques accords en vigueur portent sur des aspects particuliers de l'investissement (mesures concernant les investissements et liées au commerce, assurances, règlement des différends, politique sociale) ou ont un caractère sectoriel (comme l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)). Il n'y a pas d'accord multilatéral global sur l'investissement, mais certaines questions s'y rapportant sont actuellement examinées à l'OMC.

D'une façon générale, la multiplication des accords internationaux d'investissement et leur nature témoignent d'une plus grande ouverture des pays à l'IED depuis 10 ans. Pendant la période 1991-2002, 95 % des 1 641 changements apportés aux politiques nationales d'investissement sont allés dans ce sens.

Les questions concernant les accords internationaux d'investissement occupent donc une place de plus en plus importante dans la diplomatie économique internationale - non pas à cause de ce qui pourrait se faire au niveau multilatéral, mais simplement à cause de ce qui se produit actuellement au niveau bilatéral et régional. Cela dit, si des négociations sont engagées au niveau multilatéral, ces questions prendront une importance plus grande encore. Les gouvernements sont libres de négocier des accords d'investissement au niveau et aux fins de leur choix. Le *Rapport sur l'investissement dans le monde* vise seulement à mettre en lumière certaines questions qu'il faut prendre en considération quand on négocie de tels accords, et à les placer dans la

perspective du développement (indépendamment des résultats des discussions multilatérales en cours sur l'investissement).

Pour ainsi dire, par définition, les accords internationaux d'investissement influent, dans une plus ou moins large mesure, sur le cadre réglementaire de l'IED, en fonction de leur teneur exacte. D'une façon générale, ils tendent à rendre ce cadre plus transparent, plus stable et plus prévisible - ce qui permet aux facteurs économiques déterminants de jouer leur rôle. On part du principe que, si ces facteurs sont favorables, l'IED augmentera. Les accords internationaux d'investissement peuvent donc influencer sur l'IED en agissant sur ses déterminants.

... qui réduisent naturellement la marge de manœuvre des pouvoirs publics.

L'expérience montre qu'une libéralisation passive n'est pas la meilleure façon d'attirer l'IED et d'en accroître l'effet bénéfique. La libéralisation peut stimuler l'investissement, mais elle ne suffit certainement pas pour en tirer tout le parti possible. Il faut non seulement ouvrir le pays aux investisseurs et faciliter leurs activités, mais encore s'employer à drainer les types d'investissements qui peuvent rapporter le plus à l'économie d'accueil (comme l'IED dans des secteurs de pointe ou dans des activités d'exportation). Et une fois que les pays ont réussi à attirer les investisseurs étrangers, la politique nationale est cruciale pour faire fructifier l'IED. Elle peut accélérer le perfectionnement des techniques et des compétences et contribuer, entre autres, à l'augmentation des achats sur place et des bénéfices réinvestis, ainsi qu'à une meilleure protection de l'environnement et des consommateurs. La politique nationale peut aussi aider à parer aux dangers potentiels que présente l'IED. Par exemple, les pouvoirs publics peuvent lutter contre les pratiques anticoncurrentielles et empêcher des filiales étrangères d'évincer des entreprises viables du pays d'accueil ou d'agir d'une manière qui heurte les sensibilités locales. La conclusion d'accords internationaux d'investissement tend à limiter - voire empêcher - l'utilisation des instruments nécessaires pour mettre en œuvre ce type de politique.

Les pays en développement doivent trouver un compromis...

Quels sont les problèmes qui se posent?

Pour les pays en développement, il s'agit principalement de concilier deux objectifs: mettre à profit les accords internationaux d'investissement pour accroître les flux d'IED, mais conserver la possibilité de suivre une politique d'investissement axée sur le développement, qui leur permette de tirer un meilleur parti de ces flux - c'est-à-dire garder le droit de réglementer dans l'intérêt public. Ils doivent donc disposer d'une marge de manœuvre suffisante pour pouvoir mener une telle politique tout en respectant les obligations imposées par les accords auxquels ils sont parties. Cela n'est évidemment pas chose aisée. Une trop grande marge de manœuvre affaiblit les obligations internationales. Et des obligations trop strictes limitent outre mesure la marge de manœuvre nationale. Il faut donc trouver un compromis afin que les objectifs, la structure, l'application et la teneur des accords internationaux d'investissement contribuent au développement.

... lorsqu'ils négocient les objectifs, la structure et l'application des accords internationaux d'investissement...

Dans beaucoup d'accords internationaux d'investissement, le développement figure parmi les objectifs fondamentaux exposés dans le préambule ou dans des clauses particulières énonçant des principes généraux. Le principal avantage de ces dispositions est qu'elles peuvent aider à interpréter les obligations des parties d'une façon très favorable au développement. Cela permet de faire preuve de souplesse et de réglementer, l'objectif du développement sous-tendant toutes les obligations et les dérogations à ces obligations - et servant de critère pour déterminer la légitimité de l'action gouvernementale dans le cadre de l'accord.

La structure des accords peut refléter le souci de favoriser le développement, avec l'octroi d'un traitement spécial et différencié aux pays en développement parties. Cela signifie que l'étendue des engagements n'est pas la même pour les pays développés et les pays en

développement, ceux-ci étant soumis, de façon temporaire ou permanente, à des obligations moins lourdes qui sont aussi non réciproques. La démarche suivie pour déterminer le champ des engagements est particulièrement importante.

- Lorsqu'on adopte une «liste négative», les pays s'entendent sur une série d'engagements généraux, puis énumèrent individuellement tous les secteurs auxquels ces engagements ne s'appliquent pas. Cela revient à dresser l'inventaire des mesures non conformes. Cette méthode augmente aussi la prévisibilité car elle établit le statu quo;
- Lorsqu'on opte pour une «liste positive» (comme dans le cas de l'AGCS), les pays énumèrent les engagements qu'ils décident de prendre et les conditions auxquelles ils les subordonnent. L'avantage est qu'ils peuvent contracter des engagements à leur propre rythme et en fixer les conditions. C'est pourquoi la liste positive est généralement considérée comme plus favorable au développement que la liste négative.

En théorie, les deux méthodes devraient aboutir au même résultat si les pays étaient en mesure de prendre les bonnes décisions quant aux activités considérées – ou, d'une façon plus générale, quant aux engagements - lorsqu'ils concluent des accords. Dans la pratique, les pays en développement n'ont généralement pas toutes les données requises pour prendre les décisions voulues au moment de la conclusion des accords. De ce fait, une liste négative risque d'entraîner une libéralisation plus importante qu'ils ne le souhaitent au départ. Mais même une liste positive peut entraîner une nette libéralisation - parce que, dans les négociations, on presse les pays d'aller plus loin dans leurs engagements. Et une fois qu'un engagement est pris, il est difficile de revenir en arrière.

On peut aussi organiser l'application des accords internationaux d'investissement en partant du principe qu'il faut prévoir une marge de manœuvre pour favoriser le développement. Deux démarches sont particulièrement intéressantes à cet égard: celle qui fait intervenir le

caractère, les mécanismes et les effets juridiques d'un accord et celle qui fait intervenir les mesures de promotion et l'assistance technique:

- La force de telle ou telle obligation dépend de la nature de l'accord, qui peut être juridiquement contraignant ou facultatif. Il est possible, dans un même accord, d'inclure à la fois des engagements contraignants et des clauses non contraignantes d'«effort maximal». Les dispositions visant à favoriser le développement peuvent donc soit avoir force obligatoire soit présenter le caractère de recommandations, selon la mesure dans laquelle les parties souhaitent s'engager.
- En vue de réduire les asymétries entre les pays développés et les pays en développement parties aux accords internationaux d'investissement, les premiers peuvent s'engager à fournir une assistance aux seconds, en particulier aux PMA. Par exemple, dans l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), les pays développés se sont engagés à faciliter le transfert de technologie aux PMA. D'une façon plus générale, les pays d'origine peuvent s'engager à promouvoir les apports d'IED aux pays en développement, et prendre éventuellement aussi des dispositions pour leur fournir une assistance technique par l'intermédiaire des organisations internationales compétentes. Ces mesures sont importantes, étant donné la complexité de la question et le fait que de nombreux pays en développement, en particulier les PMA, n'ont guère les moyens de financer l'analyse et l'élaboration de politiques d'IED ni de renforcer leurs ressources humaines et institutionnelles. Le développement institutionnel passe aussi par une assistance aux pays en développement pour les aider à drainer l'IED et à en tirer un meilleur parti.

... et en particulier leur teneur...

La recherche d'un compromis favorable au développement est tout spécialement manifeste dans les négociations sur la teneur des accords internationaux d'investissement. Il est essentiel de régler des questions qui sont particulièrement importantes si l'on veut que les

pays puissent suivre une politique nationale d'IED axée sur le développement – et qui sont particulièrement délicates à négocier parce que les pays ont des points de vue différents.

Dans l'optique du développement, ces questions sont les suivantes:

- La définition de l'investissement, car elle détermine le champ d'application et la portée des dispositions de fond des accords;
- Le champ d'application du traitement national (en particulier pour ce qui est du droit d'établissement), car il détermine dans quelle mesure et la façon dont des préférences peuvent être accordées aux entreprises nationales;
- Les cas dans lesquels la politique des pouvoirs publics devrait être considérée comme une mainmise réglementaire, car il s'agit de tracer la frontière entre le droit légitime de réglementer et les droits des propriétaires privés;
- Le cadre du règlement des différends, car cela soulève la question de la participation d'acteurs non gouvernementaux et de la mesure dans laquelle le règlement des différends en matière d'investissement doit se faire entre les parties;
- Le recours à des contraintes d'exploitation, à des mesures d'incitation, à une politique de transfert de technologie et à une politique de concurrence, car elles peuvent promouvoir le développement.

D'autres questions importantes se posent également dans les négociations sur les accords internationaux d'investissement, en particulier celles du traitement de la nation la plus favorisée, du traitement juste et équitable et de la transparence. Mais elles sont moins controversées.

Pour chacune de ces questions, il y a des solutions plus ou moins favorables au développement. Du point de vue de nombreux pays en développement, le mieux est d'adopter une liste positive

générale, comme celle de l'AGCS, qui permette à chaque pays de déterminer lui-même dans quels secteurs il prendra des engagements dans le cadre d'accords internationaux d'investissement, à quelles conditions et à quel rythme, en fonction de sa situation et de ses besoins particuliers.

En vue de parvenir à un équilibre global, il convient en outre, dans les futurs accords internationaux d'investissement, d'accorder une plus grande attention aux engagements des pays d'origine. Les pays développés (qui sont les principaux pays d'origine) ont déjà tous pris diverses mesures pour encourager les flux d'IED vers les pays en développement, et certains accords bilatéraux et régionaux contiennent des engagements dans ce sens. Il serait dans l'intérêt des pays en développement que, dans les futurs accords internationaux, ces mesures soient plus transparentes, plus stables et plus prévisibles.

Les sociétés transnationales, par civisme, peuvent elles aussi faire en sorte que leurs investissements dans le tiers monde contribuent davantage au développement, en agissant de leur propre initiative ou en utilisant des mécanismes prévus par la loi. Il est particulièrement important pour le développement de contribuer pleinement aux recettes publiques des pays d'accueil, de créer et de renforcer des liens avec les entreprises locales, de créer des possibilités d'emploi, de perfectionner les compétences locales et de transférer des techniques.

... en intégrant des objectifs de développement aux accords internationaux d'investissement.

Ces questions sont toutes complexes. On ne connaît pas très bien les incidences potentielles de certaines dispositions des accords internationaux d'investissement, aussi n'est-il pas facile pour les pays de faire les bons choix. L'exemple de l'ALENA, au niveau régional, des négociations concernant un accord multilatéral sur l'investissement, au niveau interrégional, ainsi que de l'AGCS et l'Accord sur les ADPIC, au niveau multilatéral, montre bien que les choses sont complexes et délicates. Les accords internationaux d'investissement évoluant, leur application et leur interprétation soulèvent des difficultés

nouvelles. Des différends peuvent surgir, dont l'issue est souvent difficile à prévoir.

Voilà pourquoi les gouvernements doivent veiller à limiter ces difficultés autant que faire se peut. Comment? En prenant d'emblée la précaution de préciser le champ des droits spéciaux et différenciés et les dérogations dont les pays en développement peuvent être admis à bénéficier. En outre, la charge administrative imposée par de nouveaux engagements pris à l'échelle internationale risque d'être excessivement lourde pour les pays en développement, en particulier pour les moins avancés d'entre eux, car bien souvent ils ne possèdent pas les ressources humaines et financières nécessaires pour appliquer les accords. D'où l'importance d'une coopération technique visant à renforcer les capacités - pour aider ces pays à mieux évaluer les diverses options politiques avant de conclure de nouveaux accords, ainsi qu'à honorer les engagements contractés.

L'essentiel pour les pays est de trouver un compromis favorable au développement lorsqu'ils négocient les objectifs, la teneur, la structure et l'application des futurs accords internationaux d'investissement, quels qu'en soient le niveau et le contexte. Bref, les accords internationaux d'investissement doivent être conçus dans la perspective du développement - afin d'étayer la politique suivie par les pays pour attirer davantage d'IED et en tirer un meilleur parti.

Le Secrétaire général de la CNUCED
Rubens **Ricupero**

Genève, juillet 2003

ANNEX
World Investment Report 2003
FDI Policies for Development:
National and International Perspectives

Table of contents

PREFACE
ABBREVIATIONS
OVERVIEW

PART ONE
FDI FALLS AGAIN—UNEVENLY

CHAPTER I. FDI DOWN 21% GLOBALLY

- A. The downturn continues**
- B. The unevenness of the downturn**
- C. Performance Index captures the downturn's unevenness**
- D. Why the downturn?**
 - 1. Macroeconomic factors
 - 2. Microeconomic factors
 - 3. Institutional factors
- E. Softening the impact**
- F. Towards mega blocks?**
- G. Prospects**

CHAPTER II. UNEVEN PERFORMANCE ACROSS REGIONS

Introduction

- A. Developing countries**
 - 1. Africa
 - a. FDI down by two-fifths
 - b. Policy developments improving the investment climate
 - c. Prospects—quick recovery likely
 - 2. Asia and the Pacific
 - a. FDI down again, but several countries receiving significantly higher flows

- b. Policy developments—more unilateral measures to improve the investment environment
 - c. Long-term prospects promising but short-term outlook uncertain
 - 3. Latin America and the Caribbean
 - a. The downturn—concentrated in Argentina, Brazil and Chile
 - b. Policy developments—targeting FDI to development strategies
 - c. Prospects—not much change
- B. Central and Eastern Europe**
 - 1. Defying the global trend
 - 2. FDI in the Russian Federation—taking off?
 - 3. The challenge of EU enlargement
 - 4. Prospects—mostly sunny
- C. Developed countries**
 - 1. FDI down, as cross-border M&As dwindle
 - 2. Policy developments—continuing liberalization
 - 3. Prospects—hinging on economic recovery

PART TWO ENHANCING THE DEVELOPMENT DIMENSION OF INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS

INTRODUCTION

CHAPTER III. KEY NATIONAL FDI POLICIES AND INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS

- A. Key national FDI policies**
 - 1. Attracting investment
 - 2. Benefiting more from FDI
 - 3. Addressing concerns about TNCs
- B. The growth of IIAs**
 - 1. Bilateral agreements
 - 2. Regional and interregional agreements
 - 3. Multilateral agreements

C. Features of IIAs at difference levels

1. Bilateral approaches
2. Regional and interregional approaches
3. Multilateral approaches

CHAPTER IV. EIGHT KEY ISSUES: NATIONAL EXPERIENCES AND INTERNATIONAL APPROACHES**A. Definition of investment**

1. Why the definition of investment matters
2. Scope of definitions
3. Options for the future

B. National treatment

1. The centrality of national treatment
2. Patterns of national policy
3. National treatment and economic impact
 - a. Pre-establishment
 - b. Post-establishment
4. National treatment in IIAs
5. Options for the future

C. Nationalization and expropriation

1. The sensitivity of indirect takings and national policy dilemmas
2. Coverage in IIAs

D. Dispute settlement

1. National policies on dispute settlement in the investment field
2. Legal effectiveness
3. Coverage in IIAs
4. Key issues and options for the future

E. Performance requirements

1. Why use them
2. Declining incidence
3. How effective are they?
4. Coverage in IIAs
5. Options for the future

F. Incentives

1. Why use them
2. Incentives-based competition for FDI intensifies
3. Are incentives worth their cost?
4. Few international agreements restrict the use of incentives—but some do
5. Options for the future

G. Transfer of technology

1. The need for policies to promote technology transfer
2. Shifting towards a more market-friendly approach in national policies
3. The right mix of policy instruments and conditions
4. International agreements mirror the shift in national policies

H. Competition policy

1. Policy challenges
2. International cooperation arrangements

CHAPTER V. THE IMPORTANCE OF NATIONAL POLICY SPACE**A. Objectives of IIAs****B. Structure****C. Content****D. Implementation of IIAs****CHAPTER VI. HOME COUNTRIES AND INVESTORS****A. Home country measures**

1. Broad scope of measures
2. Current use by developed countries
3. Effectiveness
4. The IIA dimension
5. Enhancing the development dimension

B. Good corporate citizenship

1. The concept
2. Its international dimension

**PART TWO CONCLUSIONS:
the challenge of the development dimension**

REFERENCES

ANNEX A. ADDITIONAL TEXT TABLES

ANNEX B. STATISTICAL ANNEX

**SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON
TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND
FOREIGN DIRECT INVESTMENT**

QUESTIONNAIRE

**Selected UNCTAD publications
on transnational corporations
and foreign direct investment**

(For more information, please visit www.unctad.org/en/pub)

A. Serial publications

World Investment Reports

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. 384 p. Sales No. E.02.II.D.4 \$49.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness Overview. 72 p. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 356 p.
Sales No. E.01.II.D.12 \$49. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2001: Promoting Linkage. An Overview. 67 p.
Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead.
Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview. 75 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 543 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$49.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and Challenge of Development. An Overview. 75 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 432 p.
Sales No. E.98.II.D.5. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. An Overview.
67 p. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 384 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview. 70 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p. Sales No. E.96.II.A.14. \$45.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview. 51 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview. 51 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45.
<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 p. ST/CTC/159. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. An Executive Summary. 30 p. Sales No. E.92.II.A.24. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Directories

World Investment Directory, Volume VIII, Central and Eastern Europe 2003 (with CD-ROM) UNCTAD/ITE/IIT/2003/2, E.03.II.D.12, ISBN 92-1-112584-7, March 2003.

World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II). 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

World Investment Directory 1996: West Asia. Vol. VI. 138 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory 1996: Africa. Vol. V. 461 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory 1994: Latin America and the Caribbean. Vol. IV. 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

World Investment Directory 1992: Developed Countries. Vol. III. 532 p. Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe. Vol. II. 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

World Investment Directory 1992: Asia and the Pacific. Vol. I. 356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

Investment Policy Reviews

Investment Policy Review Ghana. UNCTAD/ITE/IPS/Misc.14, E.02.II.D.20, ISBN 92-1-112569-3, June 2003.

Investment Policy Review Nepal. Advance copy. UNCTAD/ITE/IPC/Misc./ 2003/1, June 2003

Investment Policy Review Botswana. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.10, E.03.II.D.1, ISBN 92-1-112572-3, March 2003.

Investment Policy Review Lesotho. Advance copy. UNCTAD/ITE/IPC/Misc. 25, March 2003.

Investment and innovation policy review Ethiopia. UNCTAD/ITE/IPC/Misc. 4, January 2002.

Investment Policy Review of the United Republic of Tanzania. 98 p. Sales No. 02.E.II.D.6 \$ 20. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm9.en.pdf>.

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p. Sales No. E.01.II D.31. \$ 25. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia. 115 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Free of charge. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>

Investment Policy Review of Peru. 108 p. Sales No. E.00.II.D. 7. \$22. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm19sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uganda. 75 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm17sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Egypt. 113 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm11sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13.
Free of charge. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipm13.en.pdf>.

International Investment Instruments

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX. 353 p.
Sales No. E.02.II.D.16. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII. 335 p.
Sales No. E.02.II.D.15. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII. 339 p.
Sales No. E.02.II.D.14. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI. 568 p.
Sales No. E.01.II.D.34. \$60.
http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part one).

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V. 505 p.
Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV. 319 p.
Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I. 371 p. Sales
No. E.96.II.A.9; ***Vol. II.*** 577 p. Sales No. E.96.II.A.10; ***Vol. III.*** 389 p. Sales
No. E.96.II.A.11; the 3-volume set, Sales No. E.96.II.A.12. \$125.

Bilateral Investment Treaties 1959-1999. 143 p. UNCTAD/ITE/IIA/2, Free
of charge. Available only in electronic version from
<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid2.en.htm>.

Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. 314 p. Sales No.
E.98.II.D.8. \$46.

LDC Investment Guides***Investment guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.***

UNCTAD/ITE/IIA/4, January 2002 (2000-01 PB).

Investment guide to Nepal. Opportunities and Conditions.

UNCTAD/ITE/IIA/2003/2, January 2003.

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions. 72 p.UNCTAD/ITE/IIA/4. <http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>***An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions.*** 76 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.***An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions.*** 66 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.***Guide d'investissement au Mali.*** 108 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24.<http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)***An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions.*** 69 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)**Issues in International Investment Agreements**(Executive summaries are available from <http://www.unctad.org/iaa>.)***Dispute settlement: State-State.*** (Sales No. E.03.II.D.6).***Dispute settlement: Investor-State.*** (Sales No. E.03.II.D.5)***Transfer of Technology.*** 138p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.***Illicit Payments.*** 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.***Home Country Measures.*** 96 p. Sales No.E.01.II.D.19. \$12.

Host Country Operational Measures. 109 p. Sales No E.01.II.D.18. \$15.

Social Responsibility. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.

Environment. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

Transfer of Funds. 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

International Investment Agreements: Flexibility for Development. 185 p.
Sales No. E.00.II.D.6. \$12.

Taking of Property. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 112 p. Sales
No. E.99.II.D.23. \$ 12.

Lessons from the MAI. 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 12.

National Treatment. 104 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

Fair and Equitable Treatment. 64 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

Investment-Related Trade Measures. 64 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

Most-Favoured-Nation Treatment. 72 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. 72 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. 96 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. 72 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 88 p. Sales No. E.98.II.D.15.
\$12.

B. Current Studies**Series A**

No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment*. 98 p.
Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration*. 100 p.
Sales No. E.96.II.A.8. \$25. (Joint publication with the International
Organization for Migration.)

No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa*. 119 p.
Sales No. E.95.II.A.6. \$20.

ASIT Advisory Studies (Formerly Current Studies, Series B)

No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A survey of
investment promotion practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*.
180 p. Sales No. E.01.II.D.5. \$23. Summary available from
<http://www.unctad.org/asit/resume.htm>.

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p.
Sales No. E/F.00.II.D.32.

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and
Institutions*. 50 p. Sales No. E.99.II.D.22. \$ 15.

No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p.
Sales No. E.97.II.D.11. \$ 35.

No. 12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p.
Sales No. E.96.II.A.7. \$35.

No. 11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and
Development*. 45 p. Sales No. E.95.II.A.8.

C. Individual Studies

FDI in Least developed countries at a Glance: 2002. UNCTAD/ITE/IIA/6, February 2003.

The World of Investment Promotion at a Glance. Advisory Studies, No. 17. UNCTAD/ITE/IPC/3, March 2002 (2000-01 PB).

International Investment Instruments: A Compendium, Volume X. UNCTAD/DITE/3(Vol. X), September 2002.

The Tradability of Consulting Services. 189 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8.en.pdf>.

Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. 308 p. Sales No. E.01.II.D.28. \$45.

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p. UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Also available from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid3.en.htm>.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand. 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. 200 p. Sales No. E.98.II.D.4. \$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference. 74 p. Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 p. Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. 242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p.
Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283p.
Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level. 116 p. Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil. 195 p.
Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free-of- charge. [Out of stock.] Available
from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations.
47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

Accounting, Valuation and Privatization. 190 p. Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey. 278 p. Sales No. E.94.II.A.2.
\$29.95.

Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms.
100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992. 736 p.
Sales No. E.93.II.A.16. \$75.

Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries. 108 p.
Sales No. E.93.II.A.12. \$18.

Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. 116 p. Sales No. E.93.II.A.8. \$15.

Debt-Equity Swaps and Development. 150 p. Sales No. E.93.II.A.7. \$35.

From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. 134 p. Sales
No. E.93.II.A.2. \$25.

The East-West Business Directory 1991/1992. 570 p. Sales No. E.92.II.A.20. \$65.

Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends. 110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.

Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India. 150 p. Sales No. E.92.II.A.3. \$20.

The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence. 84 p. Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.

Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure. 98 p. Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.

Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources. 216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.

The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment. 101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.

Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union. 192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.

Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia. 124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)

International Investment towards the Year 2002. 166 p. Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

International Investment towards the Year 2001. 81 p. Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

D. Journals

Transnational Corporations Journal (formerly *The CTC Reporter*). Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20. http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm

FDI Policies for Development: National and International Perspectives

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Please consult your bookstore or write to:

For Africa, Asia and Europe to

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
E-mail: unpubli@unog.ch

For Asia and the Pacific, the Caribbean, Latin America
and North America to:

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Tel: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Fax: (1-212) 963-3489
E-mail: publications@un.org

All prices are quoted in United States dollars.

For further information on the work of the Division on Investment, Technology and Enterprise Development, UNCTAD, please address inquiries to:

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: (41-22) 907-5651
Telefax: (41-22) 907-0498
E-mail: natalia.guerra@unctad.org
<http://www.unctad.org>

Questionnaire

**World Investment Report 2003
FDI Policies for Development:
National and International Perspectives**

In order to improve the quality and relevance of the work of the UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise Development, it would be useful to receive the views of readers on this and other similar publications. It would therefore be greatly appreciated if you could complete the following questionnaire and return it to:

Readership Survey

*UNCTAD, Division on Investment, Technology and Enterprise Development
United Nations Office in Geneva*

Palais des Nations

Room E-10054

CH-1211 Geneva 10

Switzerland

Or by Fax to: (+41 22) 907.04.98

**This questionnaire is also
available to filled out on line
at: www.unctad.org/wir**

1. Name **and professional** address of respondent (optional):

2. Which of the following best describes your area of work?

Government	<input type="checkbox"/>	Public enterprise	<input type="checkbox"/>
Private enterprise institution	<input type="checkbox"/>	Academic or research	<input type="checkbox"/>
International organization	<input type="checkbox"/>	Media	<input type="checkbox"/>
Not-for-profit organization	<input type="checkbox"/>	Other (specify)	<input type="checkbox"/>

3. In which country do you work? _____

4. What is your assessment of the contents of this publication?

Excellent	<input type="checkbox"/>	Adequate	<input type="checkbox"/>
Good	<input type="checkbox"/>	Poor	<input type="checkbox"/>

FDI Policies for Development: National and International Perspectives

5. How useful is this publication to your work?
- Very useful Of some use Irrelevant
6. Please indicate the three things you liked best about this publication and how are they useful for your work:
- _____
- _____
7. Please indicate the three things you liked least about this publication:
- _____
- _____
8. On the average, how useful are these publications to you in your work?
- Very useful Of some use Irrelevant
9. Are you a regular recipient of *Transnational Corporations* (formerly The CTC Reporter), the Division's tri-annual refereed journal?
- Yes No
- If not, please check here if you would like to receive a sample copy sent to the name and address you have given above. Other title you would like to receive instead (see list of publications):
- _____
- _____
10. How or where did you obtain this publication:
- I bought it In a seminar/workshop
- I requested a courtesy copy Direct mailing
- Other
11. Would you like to receive information on UNCTAD's work in the area of Investment Technology and Enterprise Development through e-mail? If yes, please provide us with your e-mail address below:
- _____
- _____