

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Rapport
sur l'investissement
dans le monde

2004 La montée en puissance
du secteur des services

Vue d'ensemble



Nations Unies
New York et Genève, 2004

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 « dollars » (\$) 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/2004 (Overview)

Remerciements

Le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2004* est l'œuvre d'une équipe dirigée par Karl P. Sauvant, et composée de Persephone Economou, Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Michael Lim, Padma Mallampally, Anne Miroux, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Jean-François Outreville, Kee Hwee Wee, James Xiaoning Zhan et Zbigniew Zimny. Des contributions spéciales ont été reçues de Diana Barrowclough, Sirn Byung Kim, Nicole Moussa, Ludger Odenthal, Satwinder Singh, Elisabeth Tuerk et Katja Weigl.

Ont principalement coopéré aux travaux de recherche : Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, John Bolmer, Lizanne Martinez et Tadelle Taye. Plusieurs stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du *Rapport* : Samantha Dolet, Cristina Gueco, Erik-Hans Kok, Moritz Hunsmann, Nargiza Kuldashova, Bart Orr, Domenika Praxmarer, Anne Riijntjes et Chen Zhang. 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 Praveen Bhalla.

Sanjaya Lall a été le principal consultant et John H. Dunning le conseiller économique principal.

Les participants à un séminaire mondial organisé à Genève en mai 2004, à deux séminaires régionaux sur l'IED dans le secteur des services, tenus en mars 2004 à Kyoto et à Budapest, à un séminaire sur les accords internationaux relatifs à l'investissement dans le secteur des services, organisé à Genève en mai 2004, et à une réunion informelle avec les organisations non gouvernementales qui a eu lieu à Genève en octobre 2003 ont apporté leur contribution.

Des contributions ont également été reçues de Dilek Aykut, Frank Barry, Maria Giovanna Bosco, John Cassidy, Harnik Deol, Christoph Dörrenbacher, Lorraine Eden, Thomas Eichelmann, Asim Erdilek, Jörg Esser, Marion Frenz, Vishwas Govitrikar, Grazia Ietto-Gillies, Masayo Ishikawa, Robert Lipsey, Catherine L. Mann, William L. Megginson, Dorothea Meyer, Julia Mikerova, Peter Muchlinski, Victor Murinde, Deborah Musinger, Lilach Nachum, Peter Nunnenkamp, Lincoln Price, Eric D. Ramstetter, Sergey Ripinsky, Maryse Roberts, Frank Roger, Pierre Sauvé, Fred Schneidereit, Jörg Simon, Dirk Willem te Velde et Nadia Yousfi Charif.

Des observations ont également été formulées à divers stades du *Rapport* par : Luis Abugattas, Erfried Adam, Zoltan Adam, Yair Aharoni, Rohit Arora, Minoru Asahi, Yuko Asuyama, Zainal Aznam, Marino Baldi, Christian Bellak, Johannes Bernabe, Luisa Bernal, Trineesh Biswas, Jolita Butkevicienne, David Boys, Carlos A. Primo Braga, Sumanta Chaudhuri, Sok Chenda, Daniel Chudnovsky, Neil M. Coe, Dietrich Domanski, Sebastian Dullien, Audo Faleiro, Deepali Fernandes, Kyoji Fukao, Philip Garlett, Murray Gibbs, Peter Grey, Bob Haywood, Oussama Himani, Dickson Ho, Yao-Su Hu, Clare Joy, Dwight Justice, Milanka Kostadinova, Martin Kenney, Harpreet Khurana, Mark Koulen, Evan Kraft, Nagesh Kumar, Yoshiko Kurisaki, Sam Laird, Henry Loewendahl, Mario Marconini, Marwane Mansouri, Maria Soledad Martinez Peria, Mina Mashayekhi, Riad Meddeb, Katalin Mero, Dorothea Meyer, Peter Mihalyi, Hafiz Mirza, Michael Mortimore, Andrea Nestor, Richard Newfarmer, Pedro Ortega, Federico Ortino, Sheila Page, Eva Palocz, Daniela Perez, Rudy Pesik, Danny Po, Tatiana Prazeres, Slavo Radosevic, Julie Raynal, Patrick Robinson, Frank Sader Laurent Schwabb, Marinus Sikkel, Farouk Soussa, Metka Stare, Dezider Stefunko, Alexandra Strickner, Mahesh Sugatan, Marjan Svetlicic, Tay Kah Chye, Shigeki Tejima, Taffere Tesfachew, Lee Tuthill, Ken Vandeveld, Fernando Gonzalez Vigil, Thomas Wälde, Alex Werth, Obie Whichard, Christopher Wilkie, Claudia Woermann, John Wong, Houyuan Xing, Vicente Yu, Simonetta Zarilli et Yong Zhang.

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.

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

Table des matières

	<i>Page</i>
<i>L'IED, qui continuait à diminuer en 2003, manifeste des signes de reprise</i>	1
<i>... sous l'impulsion des STN des pays développés, mais avec la participation croissante d'entreprises de pays en développement</i>	7
<i>Les tendances et les perspectives varient d'une région à l'autre, avec des revirements en Afrique de même qu'en Asie et dans le Pacifique</i>	12
<i>... une nouvelle baisse en Amérique latine et dans les Caraïbes, et un plongeon en Europe centrale et orientale.....</i>	15
<i>... et des résultats inégaux dans le monde industrialisé</i>	18
<i>La composition de l'IED s'est infléchie en direction des services dans toutes les régions</i>	19
<i>.... sous l'impulsion de divers facteurs,</i>	24
<i>... les fusions-acquisitions et les arrangements sans prise de participation constituant les modes de pénétration les plus courants</i>	25
<i>Les réseaux de production internationaux dans le secteur des services en sont encore à leurs débuts, et les industries et STN de services sont moins transnationalisées que leurs homologues manufacturières – mais elles pourraient bien rattraper leur retard.....</i>	26
<i>L'IED dans le secteur des services peut avoir des effets bénéfiques – et un coût – pour les pays d'accueil</i>	28
<i>... et la gestion de l'IED dans le secteur des services nécessite des structures réglementaires appropriées.....</i>	31

	<i>Page</i>
<i>La délocalisation des services à l'étranger, phénomène encore relativement nouveau, est en progression</i>	32
<i>... alimentée par la recherche d'une plus grande compétitivité</i>	36
<i>... et elle offre des débouchés à l'exportation pour les pays qui présentent le profil approprié en matière de coûts, de savoir-faire et d'infrastructures.....</i>	39
<i>... mais elle suscite des craintes qu'il faut apaiser</i>	42
<i>Conformément à leurs objectifs de développement, les pays acceptent progressivement l'IED dans le secteur des services et s'efforcent activement de séduire les investisseurs.....</i>	45
<i>... y compris par le biais de la privatisation, qui impose la mise en application de politiques complémentaires</i>	47
<i>Les accords internationaux d'investissement dans les services se multiplient, donnant naissance à un réseau multidimensionnel et multiforme de règles qui font obstacle au développement.....</i>	48
<i>ANNEXE. – Table of contents of the World Investment Report 2004</i>	
<i>The Shift Towards Services.....</i>	51
<i>List of the World Investment Reports</i>	56
<i>Questionnaire</i>	59
<i>ENCADRÉ. – La délocalisation à l'étranger: production captive ou production externalisée (sous-traitance)</i>	34

FIGURES

1. Indice des sorties effectives d'IED des 20 premiers pays, 2001-2003	11
2. Les 20 premières destinations de l'IED dans le monde, 002 et 2003	14
3. Stock mondial d'IED, par secteur, 1990 et 2002	20

TABLEAUX

1.	Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2003	2
2.	Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1992-2003	3
3.	Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1995-2003	4
4.	Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2002	6
5.	Sorties d'IED en pourcentage de la formation brute de capital fixe dans certains pays en développement, 2001-2003	8
6.	Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2002	9
7.	Les 25 premières sociétés transnationales non financières d'Europe centrale et orientale, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2002	17
8.	Répartition du stock d'IED dans les services, par groupe de pays, 1990 et 2002	22
9.	Répartition du stock d'IED dans les services, par secteur d'activité, 1990 et 2002	23
10.	Délocalisation à l'étranger et externalisation (sous-traitance) – quelques définitions	33
11.	Projets d'IED axés sur l'exportation dans des centres d'appel, des centres de services partagés, des services informatiques et des sièges régionaux, par destination, 2002-2003	41

Rapport sur l'investissement dans le monde, 2004

LA MONTÉE EN PUISSANCE DU SECTEUR DES SERVICES

Vue d'ensemble

L'IED, qui continuait à diminuer en 2003, manifeste des signes de reprise ...

Les entrées d'investissement étranger direct (IED) ont diminué en 2003 dans le monde, pour la troisième année consécutive, et sont tombées à 560 milliards de dollars (tableau 1). Cette diminution a de nouveau tenu à une baisse de l'IED à destination des pays développés : à 367 milliards de dollars, il a régressé de 25 % par rapport à 2002 (tableau 2). À l'échelle de la planète, il a augmenté dans 111 pays et s'est replié dans 82. Ce repli a été particulièrement spectaculaire aux États-Unis où les entrées d'IED ont chuté de 53 %, à 30 milliards de dollars, leur montant le plus bas des 12 dernières années. L'IED à destination de l'Europe centrale et orientale a aussi fortement baissé, de 31 à 21 milliards de dollars. Le groupe des pays en développement a été le seul à enregistrer une reprise de l'IED, dont les entrées ont progressé de 9 % pour atteindre globalement 172 milliards de dollars. Toutefois, la situation dans ce groupe était contrastée car si l'IED a progressé en Afrique tout comme en Asie et dans le Pacifique il a par contre continué à régresser en Amérique latine et dans les Caraïbes. Le groupe des 50 pays les moins avancés (PMA) ont continué à ne recevoir que peu d'IED (7 milliards de dollars).

Les perspectives pour 2004 apparaissent cependant prometteuses. Le montant des fusions-acquisitions internationales – qui est resté modeste à 297 milliards de dollars en 2003 – a commencé à augmenter et a progressé de 3 % au cours des six premiers mois de 2004 par rapport

Tableau 1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2003
(en milliards de dollars et pourcentage)

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)				Taux de croissance annuelle (en pourcentage)						
	1982	1990	2003		1986-1990	1991-1995	1996-2000	2000	2001	2002	2003
Entrées d'IED	59	209	560		22,9	21,5	39,7	27,7	-41,1	-17,0	-17,6
Sorties d'IED	28	242	612		25,6	16,6	35,1	8,7	-39,2	-17,3	2,6
Stock d'IED entrant	796	1 950	8 245		14,7	9,3	16,9	19,1	7,4	12,7	11,8
Stock d'IED sortant	590	1 758	8 197		18,1	10,7	17,1	18,5	5,9	13,8	13,7
Fusions-acquisitions internationales	..	151	297		25,9 ^a	24,0	51,5	49,3	-48,1	-37,7	-19,7
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 717	5 660	17 580		16,0	10,2	9,7	16,7	-3,8	23,7	10,7
Produit brut des filiales étrangères	636	1 454	3 706		17,4	6,8	8,2	15,1	-4,7	25,8	10,1
Total des actifs des filiales étrangères	2 076	5 883	30 362		18,2	13,9	20,0	28,4	-5,4	19,6	12,5
Exportations des filiales étrangères	717	1 194	3 077		13,5	7,6	9,9	11,4	-3,3	4,7	16,6
Effectifs des filiales étrangères (en milliers)	19 232	24 197	54 170		5,6	3,9	10,8	13,3	-3,2	12,3	8,3
PIB (en prix courants)	11 737	22 588	36 163		10,1	5,1	1,3	2,7	-0,9	3,7	12,1
Formation brute de capital fixe	2 285	4 815	7 294		13,4	4,2	2,4	3,8	-3,6	-0,6	9,9
Droits et redevances	9	30	77 ^b		21,3	14,3	7,7	9,5	-2,5	6,7	..
Exportations de biens et de services non facteurs	2 246	4 260	9 228		12,7	8,7	3,6	11,4	-3,3	4,7	16,6

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services*, tableau I.3.

^a 1987-1990 seulement.

^b 2002.

Tableau 2. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1992-2003
(en milliards de dollars)

Région/pays	Entrées d'IED						Sorties d'IED							
	1992-1997 (Moyenne annuelle)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1992-1997 (Moyenne annuelle)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PAYS DÉVELOPPÉS	180,8	472,5	828,4	1 108,0	571,5	489,9	366,6	275,7	631,5	1 014,3	1 083,9	658,1	547,6	569,6
Europe occidentale	100,8	263,0	500,0	697,4	368,8	380,2	310,2	161,7	436,5	763,9	859,4	447,0	364,5	350,3
Union européenne	95,8	249,9	479,4	671,4	357,4	374,0	295,2	146,9	415,4	724,3	806,2	429,2	351,2	337,0
Autres pays d'Europe occidentale	5,0	13,1	20,7	26,0	11,4	6,2	15,1	14,8	21,2	39,6	53,3	17,9	13,3	13,3
Japon	1,2	3,2	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	20,2	24,2	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8
États-Unis	60,3	174,4	283,4	314,0	159,5	62,9	29,8	77,6	131,0	209,4	142,6	124,9	115,3	151,9
PAYS EN DÉVELOPPEMENT	118,6	194,1	231,9	252,5	219,7	157,6	172,0	51,4	53,4	75,5	98,9	59,9	44,0	35,6
Afrique	5,9	9,1	11,6	8,7	19,6	11,8	15,0	2,2	2,0	2,6	1,3	-2,5	0,1	1,3
Amérique latine et Caraïbes	38,2	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7	9,5	19,9	31,3	13,7	12,0	6,0	10,7
Asie et Pacifique	74,5	102,4	112,9	146,2	112,0	94,5	107,3	39,6	31,6	41,6	83,9	50,4	37,9	23,6
Asie	74,1	102,2	112,6	146,1	111,9	94,4	107,1	39,6	31,6	41,7	83,8	50,3	37,9	23,6
Asie occidentale	2,9	7,1	1,0	1,5	6,1	3,6	4,1	0,5	-1,0	2,1	3,8	5,1	2,5	-0,7
Asie centrale	1,6	3,0	2,5	1,9	3,5	4,5	6,1	-	0,2	0,4	-	0,1	0,8	0,8
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	69,6	92,1	109,1	142,7	102,2	86,3	96,9	39,0	32,5	39,2	80,0	45,1	34,7	23,5
Asie du Sud	2,5	3,5	3,1	3,1	4,0	4,5	6,1	0,1	0,1	0,1	0,5	1,4	1,2	0,9
Pacifique	0,4	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	-0,1	-	0,1	0,1	-	-
Europe centrale et orientale	11,5	24,3	26,5	27,5	26,4	31,2	21,0	1,2	2,3	2,5	4,0	3,5	4,9	7,0
MONDE	310,9	690,9	1 086,8	1 388,0	817,6	678,8	559,6	328,2	687,2	1 092,3	1 186,8	721,5	596,5	612,2

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004* : *The Shift Towards Services*, tableaux B.1 et B.2 de l'annexe.

à la même période en 2003. Cette augmentation, associée à d'autres facteurs – accélération de la croissance économique dans les principaux pays d'origine et pays d'accueil, accroissement des bénéfices des sociétés, appréciation des valeurs boursières – permet d'envisager une reprise des courants d'IED en 2004. Comme les profits augmentaient, le réinvestissement des bénéfices – une des trois composantes de l'IED – avait déjà repris sa progression en 2003 et atteint un niveau record. Les autres composantes de l'IED (participation en capital et prêts intragroupes) devraient elles aussi se redresser en 2004.

La libéralisation continue des régimes applicables à l'IED pourrait favoriser cette reprise. Les dispositions législatives et réglementaires relatives à l'IED ont fait l'objet en 2003 de 244 modifications dont 220 allaient dans le sens d'une plus grande libéralisation (tableau 3). Au cours de l'année, 86 accords bilatéraux d'investissement et 60 conventions concernant la double imposition ont été conclus, ce qui a porté leur nombre total à 2 265 et 2 316, respectivement. Par contre, le nombre d'accords conclus au cours d'une année est en diminution, depuis 2002 dans le cas des accords bilatéraux d'investissement et depuis 2000 dans celui des conventions concernant la double imposition.

Tableau 3. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1995-2003

<i>Indicateur</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre de pays ayant modifié leur régime d'investissement	64	65	76	60	63	69	71	70	82
Nombre de modifications :	112	114	151	145	140	150	208	248	244
Plus favorables à l'IED ^a	106	98	135	136	131	147	194	236	220
Moins favorables à l'IED ^b	6	16	16	9	9	3	14	12	24

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services*, tableau I.2.

^a Modifications allant dans le sens d'une libéralisation ou visant à améliorer le fonctionnement du marché, et renforcement des mesures incitatives.

^b Y compris les modifications destinées à renforcer les restrictions et à réduire les mesures incitatives.

Les enquêtes réalisées par la CNUCED au cours du premier trimestre de 2004 auprès de 335 des principales sociétés transnationales (STN) (de pays développés, en développement ou en transition) et de 87 experts internationaux en sélection des sites, corroborent l’optimisme des perspectives concernant les flux d’IED. Ces flux devraient reprendre, particulièrement en Asie et dans le Pacifique, ainsi qu’en Europe centrale et orientale. La Chine et l’Inde en Asie et la Pologne en Europe centrale et orientale sont considérées comme particulièrement bien placées pour connaître une forte augmentation des investissements. Selon ces experts, les perspectives sont particulièrement prometteuses pour certains services ainsi que pour le matériel électrique et électronique, les véhicules automobiles et les machines. Le redéploiement d’un large éventail de fonctions de l’entreprise a toutes les chances de se poursuivre. Les investissements de création d’entreprises devraient occuper une place prédominante dans les pays en développement, et les fusions-acquisitions internationales dans les pays développés. D’après les organismes de promotion de l’investissement (qui ont également été interrogés par la CNUCED au début de 2004), l’IED va être l’enjeu d’une concurrence soutenue, et les mesures incitatives ainsi que le ciblage sont considérés comme les principaux instruments de promotion des investissements.

Un redémarrage de l’IED va imprimer un nouvel élan à la production internationale, actuellement réalisée par au moins 61 000 STN qui ont plus de 900 000 filiales étrangères, représentant un stock d’IED d’environ 7 billions de dollars. La production internationale demeure relativement concentrée : en 2002, les 100 principales STN mondiales, qui représentaient moins de 0,2 % de l’ensemble des STN de la planète, contribuaient pour 14 % au chiffre d’affaires des filiales étrangères à travers le monde, 12 % de leurs actifs et 13 % de leurs effectifs. Après une période de stagnation, ces STN ont recommencé à accroître leurs actifs, leur chiffre d’affaires et leurs effectifs en 2002 (voir les 25 premières STN dans le tableau 4).

Un redémarrage ne signifie pas que tous les pays vont exploiter leurs possibilités d’IED. En fait, l’indice des entrées effectives d’IED mis au point par la CNUCED, qui mesure l’attrait que présente un pays au regard de l’IED, montre que des pays tels que Hong Kong (Chine),

Tableau 4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2002
(en millions de dollars et nombre d'employés)

Classement en 2002 d'après : Actifs à l'étranger / ITN	Classement en 2001 d'après : Actifs à l'étranger / ITN	Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		ITN a/ (%)				
					A l'étranger	Total	A l'étranger	Total					
1	84	2	83	General Electric	États-Unis	Matériel électrique et électronique	229 001	575 244	45 403	131 698	150 000	315 000	40,6
2	12	1	13	Vodafone Group Plc	Royaume-Uni	Télécommunications	207 622	232 870	33 631	42 312	56 667	66 667	84,5
3	67	7	85	Ford Motor Company	États-Unis	Véhicules automobiles	165 024	295 222	54 472	163 420	188 453	350 321	47,7
4	16	3	15	British Petroleum Co. Plc	Royaume-Uni	Industrie Pétrolière (expl./raff./distr.)	126 109	159 125	145 982	180 186	97 400	116 300	81,3
5	95	8	87	General Motors	États-Unis	Véhicules automobiles	107 926	370 782	48 071	186 763	101 000	350 000	27,9
6	45	9	48	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni/Pays-Bas	Industrie Pétrolière (expl./raff./distr.)	94 402	145 392	114 294	179 431	65 000	111 000	62,4
7	73	12	47	Toyota Motor Corporation	Japon	Véhicules automobiles	79 433	167 270	72 820	127 113	85 057	264 096	45,7
8	22	10	21	Total Fina Elf	France	Industrie Pétrolière (expl./raff./distr.)	79 032	89 450	77 461	96 993	68 554	121 469	74,9
9	65	-	-	France Telecom	France	Télécommunications	73 454	111 735	18 187	44 107	102 016	243 573	49,6
10	41	6	39	ExxonMobil Corporation	États-Unis	Industrie Pétrolière (expl./raff./distr.)	60 802	94 940	141 274	200 949	56 000	92 000	65,1
11	53	15	51	Volkswagen Group	Allemagne	Véhicules automobiles	57 133	114 156	59 662	82 244	157 887	324 892	57,1
12	86	20	86	E.ON	Allemagne	Électricité, gaz et eau	52 294	118 626	13 104	35 054	42 063	107 856	40,2
13	78	22	81	RWE Group	Allemagne	Électricité, gaz et eau	50 699	105 116	17 622	44 110	55 563	131 765	43,4
14	40	4	36	Vivendi Universal	France	Média	49 667	72 682	30 041	55 004	45 772	61 815	65,7
15	50	16	57	Chevron Texaco Corp.	États-Unis	Industrie Pétrolière (expl./raff./distr.)	48 489	77 359	55 087	98 691	37 038	66 038	58,2
16	29	17	38	Hutchison Whampoa Ltd	Hong Kong, Chine	Activités diverses	48 014	63 284	8 088	14 247	124 942	154 813	71,1
17	46	-	-	Siemens AG	Allemagne	Matériel électrique et électronique	47 511	76 474	50 724	77 244	251 340	426 000	62,3
18	94	30	91	Électricité de France	France	Électricité, gaz et eau	47 385	151 835	12 552	45 743	50 437	171 995	29,3
19	66	13	63	Fiat Spa	Italie	Véhicules automobiles	46 150	96 990	24 560	52 638	98 703	186 492	49,1
20	31	19	44	Honda Motor Co Ltd	Japon	Véhicules automobiles	43 641	63 775	49 167	65 366	42 885	63 310	70,5
21	9	18	11	News Corporation	Australie	Média	40 331	45 214	16 028	17 421	31 220	95 000	90,1
22	6	39	5	Roche Group	Suisse	Produits pharmaceutiques	40 152	46 160	18 829	19 173	61 090	69 659	91,0
23	19	11	18	Suez	France	Électricité, gaz et eau	38 739	44 805	34 165	43 596	138 200	198 750	78,1
24	58	27	60	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	37 604	58 192	30 211	39 995	20 120	96 263	53,7
25	64	26	75	Eni Group	Italie	Industrie Pétrolière (expl./raff./distr.)	36 991	68 987	22 820	45 329	36 973	80 655	49,9

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004* : The Shift Towards Services, tableau A.I.3 de l'annexe.

l'Irlande et la République tchèque continuaient d'attirer des investissements non négligeables même à l'époque où l'IED était en recul. Par contre, des pays tels que l'Afrique du Sud, le Japon et la Thaïlande n'ont pas encore exploité tout leur potentiel en la matière si l'on se base sur leur classement d'après l'indice des entrées potentielles d'IED mis au point par la CNUCED par rapport à celui établi en fonction de l'indice des entrées effectives d'IED.

... sous l'impulsion des STN des pays développés, mais avec la participation croissante d'entreprises de pays en développement

Comme par le passé, ce sont les STN des pays développés qui alimenteront la reprise des flux d'IED dans le monde.

Cela étant, de plus en plus, les STN de pays en développement apportent elles aussi leur contribution. Leur part dans les courants mondiaux d'IED est passée de moins de 6 % au milieu des années 80 à quelque 11 % au cours de la deuxième partie des années 90, avant de retomber à 7 % en 2001-2003 (soit une moyenne annuelle de 46 milliards de dollars). Elles contribuent maintenant pour un dixième environ au stock mondial d'IED sortant, qui s'établissait à 859 milliards de dollars après avoir progressé de 8 % en 2003. Rapportée à la formation brute de capital fixe, la part des investissements à l'étranger de certains pays en développement est supérieure à celle de certains pays développés : c'est le cas par exemple de Singapour (36 % en 2001-2003), du Chili (7 %) et de la Malaisie (5 %), par comparaison avec les États-Unis (7 %), l'Allemagne (4 %) et le Japon (3 %) (tableau 5). À mesure que la reprise économique se confirme, on peut raisonnablement supposer que l'IED en provenance de ces pays et d'autres pays en développement recommencera à augmenter. Une nouvelle géographie des flux d'IED, qui viendrait en complément de la nouvelle géographie des courants commerciaux, est-elle en train de se mettre en place ?

Cela se pourrait bien : les 50 premières STN de pays en développement sont en train de se transnationaliser (si l'on se base sur

l'indice de transnationalité de la CNUCED) plus rapidement que leurs homologues de pays développés (voir les 25 premières sociétés dans le tableau 6). Elles ont à leur tête des entreprises de pays en développement d'Asie. Les sorties d'IED en provenance de cette région se sont établies en moyenne à 37 milliards de dollars par an au cours des trois dernières années (montant pratiquement comparable à la moyenne des flux annuels d'IED dans le monde pendant la première moitié des années 80), soit les quatre cinquièmes de la totalité des investissements à l'étranger des pays en développement. Viennent s'y ajouter 10 milliards de dollars de l'Amérique latine et des Caraïbes alors que les investissements en provenance de l'Afrique sont beaucoup plus restreints et proviennent principalement de l'Afrique du Sud. Les pays en développement destinent une bonne partie de leurs investissements à l'étranger à d'autres pays en développement. Dans les pays en développement d'Asie, par exemple, ces investissements correspondent aux deux cinquièmes environ du montant total des entrées. De surcroît, les flux augmentent plus rapidement entre les pays en développement qu'entre les pays développés et les pays en développement.

Tableau 5. Sorties d'IED en pourcentage de la formation brute de capital fixe dans certains pays en développement, 2001-2003 ^a
(En pourcentage)

<i>Pays</i>	<i>Valeur</i>	<i>Pays</i>	<i>Valeur</i>
Singapour	36,3	<i>Pour mémoire :</i>	
Hong Kong, Chine	28,2	Suède	27,4
Province chinoise de Taiwan	10,5	France	22,0
Chili	7,4	Royaume-Uni	19,0
Malaisie	5,3	États-Unis	6,6
Inde	1,0	Allemagne	4,1
Chine	0,8	Japon	3,2
Brésil	0,2	Grèce	1,8

Source: CNUCED, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, tableau I.10.

^a Moyenne annuelle.

Tableau 6. Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2002
(en millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après : Actifs à l'étranger	ITN a/	Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN a/ (%)
					A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	
1	10	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, Chine	Activités diverses	48 014	63 284	8 088	14 247	124 942	154 813	71,1
2	14	Singtel Ltd.	Singapour	Télécommunications	15 775	19 071	3 247	5 801	9 877	21 716	61,4
3	44	Petronas – Petroliam Nasional	Malaisie	Industrie pétrolière (expl./ raff./ dist.)	13 200	46 851	6 800	21 433	4 979	25 940	26,0
4	11	Cemex S.A.	Mexique	Matériel de construction	12 193	16 044	4 366	7 036	17 568	26 752	67,9
5	33	Samsung Electronics Co., Ltd	République de Corée	Matériel électrique et électronique	11 388	51 964	28 298	47 655	28 300	82 400	38,5
6	26	LG Electronics Inc.	République de Corée	Matériel électrique et électronique	5 845	16 214	11 387	23 553	30 029	55 063	46,3
7	15	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, Chine	Activités diverses	5 729	8 255	4 449	7 398	60 000	114 000	60,7
8	2	Neptune Orient Lines Ltd.	Singapour	Transport et entreposage	4 580	4 771	4 501	4 642	11 187	12 218	94,8
9	17	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, Chine	Construction	4 170	7 328	1 567	2 861	7 388	11 643	58,4
10	9	Sappi Limited	Afrique du Sud	Papier	3 733	4 641	2 941	3 729	9 807	17 572	71,7
11	6	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, Chine	Hôtels et motels	3 663	4 593	463	601	13 000	16 300	78,9
12	34	Sasol Limited	Afrique du Sud	Produits chimiques industriels	3 623	8 960	3 687	7 114	7 107	31 150	38,4
13	3	Guangdong Investment Limited	Hong Kong, Chine	Activités diverses	3 601	3 924	815	876	5 994	6 580	92,0
14	5	Flextronics International Ltd.	Singapour	Matériel électrique et électronique	3 488	4 897	5 903	7 812	76 187	78 000	81,5
15	25	Capitland Limited	Singapour	Immobilier	3 165	9 403	1 114	1 823	5 111	10 333	48,1
16	13	City Developments Limited	Singapour	Hôtels	2 954	6 490	806	1 278	11 001	13 940	62,5
17	50	Petroleo Brasileiro S.A. – Petrosbras	Brésil	Industrie pétrolière (expl./ raff./ dist.)	2 863	32 018	1 085	22 612	2 200	46 723	6,1
18	22	MTN Group Limited	Afrique du Sud	Télécommunications	2 582	3 556	729	1 991	1970	4 192	52,1
19	21	AngloGold Limited	Afrique du Sud	Minerai aurifère	2 301	3 964	831	1 761	30 821	53 097	54,4
20	12	First Pacific Company Limited	Hong Kong, Chine	Matériel électrique et électronique	2 276	2 313	1 892	1 892	25	46 422	66,1
21	35	Companhia Vale do Rio Doce	Brésil	Industries extractives	2 265	7 955	2 928	4 268	1 493	13 973	35,9
22	31	Metallurgica Gerdau S.A.	Brésil	Métaux et ouvrages en métaux	2 089	4 093	1 340	3 136	5 977	18 995	41,7
23	27	Perez Company	Argentine	Industrie pétrolière (expl./ raff./ dist.)	2 052	4 090	567	1 484	1 633	3 255	46,2
24	39	América Movil	Mexique	Télécommunications	2 002	10 966	1 664	5 953	6 629	14 572	30,6
25	42	Singapore Airlines Limited	Singapour	Transport et entreposage	1 969	10 866	2 472	5 260	2 613	14 418	27,7

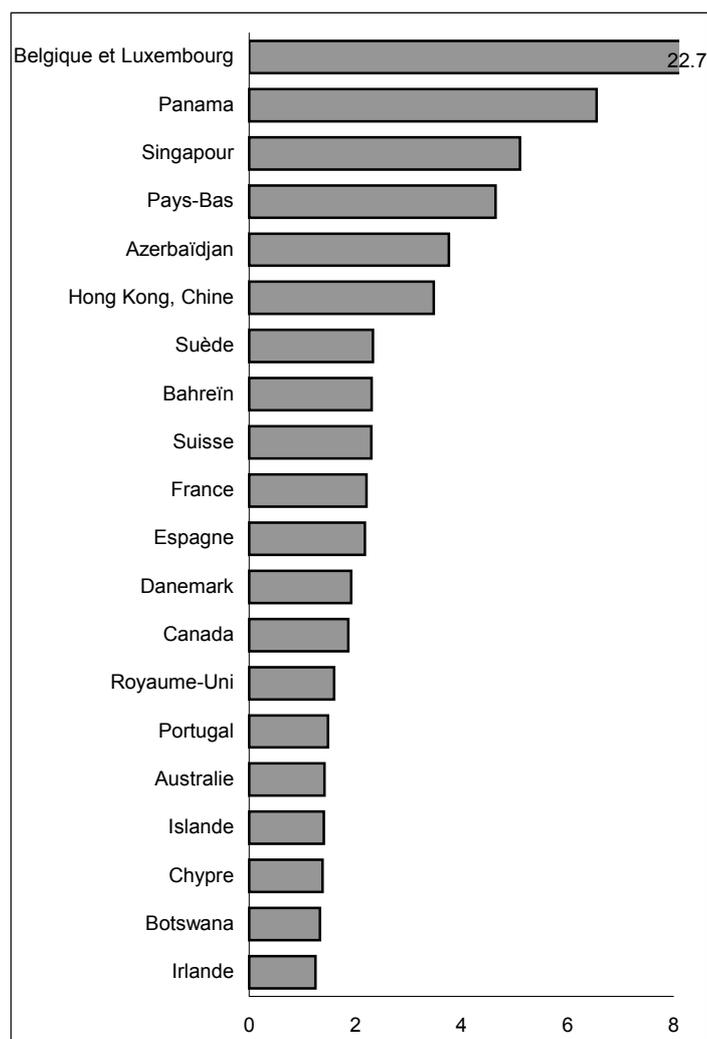
Source : CNUCED, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, tableau I.3.1. de l'encadré.

a/ L'indice de transnationalité (ITN) est la moyenne de trois ratios : le ratio actif 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.

Cela se pourrait bien : les 50 principales STN de pays en développement sont en train de se transnationaliser (si l'on se base sur l'indice de transnationalité de la CNUCED) plus rapidement que leurs homologues de pays développés (voir les 25 premières sociétés dans le tableau 6). Elles ont à leur tête des entreprises de pays en développement d'Asie. Les sorties d'IED en provenance de cette région se sont établies en moyenne à 37 milliards de dollars par an au cours des trois dernières années (montant pratiquement comparable à la moyenne des flux annuels d'IED dans le monde pendant la première moitié des années 80), soit les quatre cinquièmes de la totalité des investissements à l'étranger des pays en développement. Viennent s'y ajouter 10 milliards de dollars de l'Amérique latine et des Caraïbes alors que les investissements en provenance de l'Afrique sont beaucoup plus restreints et proviennent principalement de l'Afrique du Sud. Les pays en développement destinent une bonne partie de leurs investissements à l'étranger à d'autres pays en développement. Dans les pays en développement d'Asie, par exemple, ces investissements correspondent aux deux cinquièmes environ du montant total des entrées. De surcroît, les flux augmentent plus rapidement entre les pays en développement qu'entre les pays développés et les pays en développement.

Malgré l'accroissement de l'IED en provenance du monde en développement, les pays développés contribuent toujours pour plus de 90 % au montant total des sorties d'IED. En fait, les ressources propres des STN établies dans les pays qui procèdent à de larges investissements directs à l'étranger, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse par exemple, deviennent semble-t-il plus solides. L'indice des sorties effectives d'IED mis au point par la CNUCED, qui est présenté pour la première fois dans le *Rapport 2004*, montre combien la situation varie d'un pays à l'autre. Cet indice – qui exprime le rapport entre la part du pays concerné dans les sorties mondiales d'IED et sa part du PIB mondial – octroie les premières places à la Belgique et au Luxembourg (à cause de l'IED en transit), de même qu'au Panama et à Singapour. Cela dit, les quatre pays mentionnés plus haut ainsi que d'autres pays développés figurent également dans le peloton de tête (figure 1).

Figure 1. Indice des sorties effectives d’IED des 20 premiers pays, 2001-2003 ^a



Source : UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, tableau I.9.

Note : Les chiffres ont été calculés sur la base des sorties d’IED.

^a Moyenne mobile sur trois ans.

Les tendances et les perspectives varient d'une région à l'autre, avec des revirements en Afrique de même qu'en Asie et dans le Pacifique...

En *Afrique*, les entrées d'IED ont progressé de 28 % et atteint 15 milliards de dollars en 2003, sans toutefois retrouver leur niveau record (20 milliards de dollars) de 2001 (tableau 2). Ces entrées ont augmenté dans 36 pays et diminué dans 17. La reprise a été alimentée par l'investissement dans les ressources naturelles et le redémarrage des fusions-acquisitions internationales, y compris par le biais des privatisations. Le Maroc a été le principal bénéficiaire de ces entrées. Dans l'ensemble, les pays riches en ressources naturelles (Afrique du Sud, Angola, Guinée équatoriale, Nigéria, Tchad) sont demeurés les principales destinations, mais un grand nombre de pays de moindre envergure ont pris part à la reprise. L'IED est en augmentation dans le secteur des services, en particulier dans les télécommunications, l'électricité et le commerce de détail. En Afrique du Sud, par exemple, les télécommunications et les technologies de l'information ont attiré plus d'IED que les industries extractives.

L'avenir de l'IED en Afrique pour 2004 et au-delà est prometteur en raison du potentiel de la région en ressources naturelles, du dynamisme des marchés mondiaux des produits de base et de l'amélioration du regard que les investisseurs portent sur la région. Les principales STN interrogées par la CNUCED en 2004 considéraient que les perspectives étaient moins favorables pour cette région que pour d'autres : un cinquième seulement des répondants s'attendaient à un accroissement des entrées d'IED au cours des deux prochaines années, et les deux tiers estimaient que les flux demeureraient inchangés.

L'amélioration continue des cadres réglementaires devrait faciliter les entrées d'IED dans les pays africains. En 2003, un certain nombre d'entre eux ont libéralisé plus avant le régime qu'ils appliquaient à l'IED et certains ont repris les programmes de privatisation. Plusieurs pays ont achevé ou avancé leurs négociations sur des accords de libre-échange. La prorogation jusqu'en 2015 de la loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique (AGOA) en vertu de la loi sur l'accélération de l'application

de l’AGOA, que les États-Unis ont adoptée en 2004, devrait faciliter l’essor de la production internationale en Afrique.

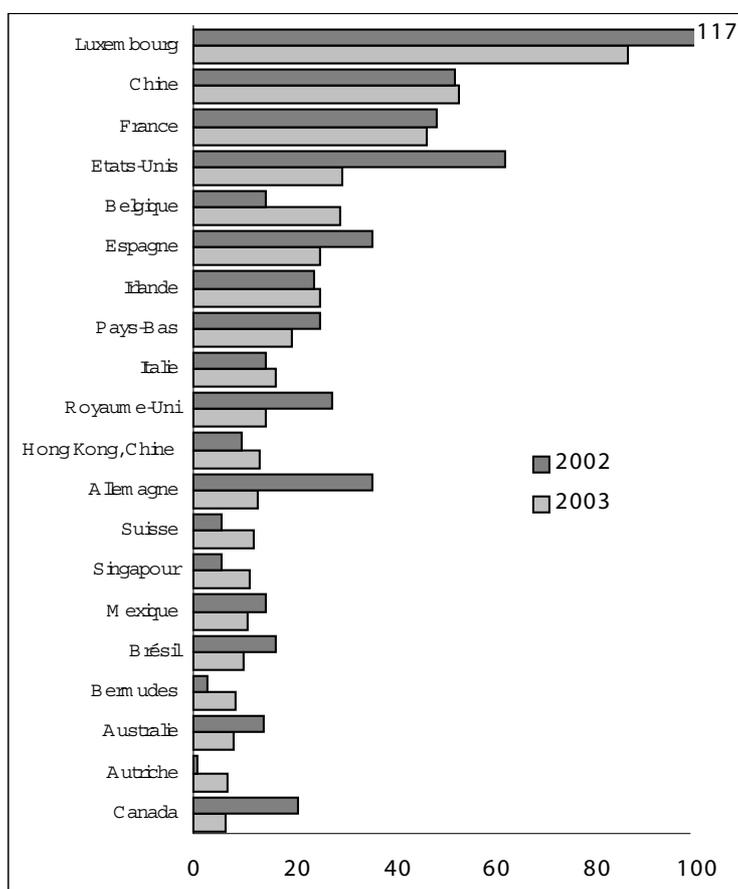
L’IED à destination de la région *Asie-Pacifique* s’est redressé de 14 % pour atteindre 107 milliards de dollars en 2003 (tableau 2) sous l’impulsion d’une forte croissance de l’économie nationale des principaux pays, de l’amélioration du climat d’investissement et d’une intégration régionale qui favorise l’investissement intrarégional et facilite le développement des réseaux de production par les STN. La flambée épidémique du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) n’a eu qu’un effet insignifiant sur les flux d’IED à destination de la région. En tout, 34 pays ont reçu plus d’IED, et 21 moins d’IED.

Dans la région proprement dite, l’IED s’est réparti très inégalement entre les sous-régions et les pays, et entre les branches d’activité. Globalement, les entrées d’IED se sont concentrées dans l’Asie du Nord-Est (72 milliards de dollars en 2003) et dans les services. Abstraction faite du cas particulier du Luxembourg (en raison de l’importance des capitaux en transit), la Chine est devenue la principale destination de l’IED dans le monde en 2003, avant les États-Unis qui occupaient auparavant la première place (figure 2). L’IED à destination de l’Asie du Sud-Est a progressé de 27 % pour atteindre 19 milliards de dollars. L’Asie du Sud n’a reçu que 6 milliards de dollars malgré une augmentation de 34 %. L’IED à destination de l’Asie centrale, où les ressources abondent, est passé de 4,5 milliards de dollars en 2002 à 6,1 milliards, et de 3,6 à 4,1 milliards de dollars à destination de l’Asie occidentale. Il est resté modeste (0,2 milliard de dollars) à destination des îles du Pacifique bien qu’il a nettement augmenté en Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Le stock d’IED dans les services est passé de 43% du montant total des entrées dans la région en 1995 à 50 % en 2002; par contre, dans le secteur manufacturier, ce stock s’est trouvé ramené à 44 %. Dans le secteur primaire, le pétrole et le gaz, en particulier, ont servi de pôles d’attraction. Les industries manufacturières ont reçu la plus grande partie de l’IED en Chine, mais la part des services dans l’IED à destination d’autres pays a progressé en valeur absolue et en proportion. Il en va notamment ainsi pour les nouveaux pays industriels et la sous-région de

l'ANASE. Les accords de coopération régionale, par exemple l'Accord-cadre de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est sur les services, y ont contribué.

Figure 2. Les 20 premières destinations de l'IED dans le monde, 2002 et 2003
(en milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, tableau B.1 de l'annexe.

Pour ce qui est des politiques nationales, les pays de la région Asie-Pacifique ont continué à libéraliser leurs politiques en matière d’IED et à améliorer leur climat d’investissement. La plupart ont déjà conclu avec leurs principaux partenaires des traités bilatéraux d’investissement et des conventions concernant la double imposition. Ils ont également amélioré leur coopération mutuelle en concluant plusieurs accords de libre échange en 2003, ainsi que d’autres arrangements économiques dont certains volets concernaient les investissements.

Les perspectives d’avenir de l’IED dans la région demeurent excellentes : près des trois cinquième des principales STN interrogées par la CNUCED s’attendaient à une augmentation de l’IED au cours des deux prochaines années. Ces perspectives sont particulièrement prometteuses pour la Chine, l’Inde et la Thaïlande, mais elles augurent moins bien de l’avenir pour l’Asie occidentale, 13 % des sociétés interrogées prévoyant une dégradation.

... une nouvelle baisse en Amérique latine et dans les Caraïbes, et un plongeon en Europe centrale et orientale...

Pour la quatrième année d’affilée, l’IED à destination de l’Amérique latine et des Caraïbes a diminué, de 3 % en 2003, pour s’établir à 50 milliards de dollars (tableau 2); c’est là le montant le plus bas des entrées d’IED sur un an depuis 1995. Ces entrées ont diminué dans 19 des 40 pays, et en particulier au Brésil et au Mexique, qui étaient les principales destinations dans la région. Du fait de l’essoufflement des privatisations, du manque de vigueur de la reprise économique dans l’Union européenne (principale source d’IED à destination de la région, abstraction faite des États-Unis) et de la récession ou de l’atonie de la croissance dans plusieurs pays de la région au lendemain de la crise argentine, l’Amérique latine et les Caraïbes ont été durement touchées par le reflux de l’IED. Le déclin manifeste des *maquilas* est venu renforcer les craintes que le Mexique pourrait perdre de son attrait pour l’IED. Plusieurs pays de moindre envergure, le Chili et le Venezuela par exemple, ont enregistré un accroissement de l’IED en 2003, ce qui a permis au premier de ces pays de compenser ses pertes de l’année précédente. De ce fait, la part de la région dans l’IED à destination des

pays en développement est revenue aux niveaux précédant le dernier boom de l'IED. En 2003, l'IED en provenance de l'Amérique latine et des Caraïbes a atteint 11 milliards de dollars.

Comme la croissance de l'économie devrait en principe s'accélérer en Amérique latine et dans les Caraïbes, on peut espérer que cette accélération donnera lieu à une reprise des entrées d'IED. De fait, il ressort de l'enquête réalisée par la CNUCED auprès des STN qu'une grande partie des dirigeants d'entreprise prévoient une reprise. Plusieurs pays misent davantage sur une nouvelle libéralisation du régime qu'ils appliquent à l'IED et sur une simplification des procédures administratives à l'intention des investisseurs.

L'effondrement inattendu des courants d'IED à destination de l'*Europe centrale et orientale*, qui ont brutalement chuté de 31 à 21 milliards de dollars (tableau 2), était surtout dû à la République tchèque et à la Slovaquie, deux des principales destinations de l'IED dans la région. Dans l'ensemble, les entrées ont augmenté dans 10 pays et diminué dans 9. Elles ont également fléchi dans la Fédération de Russie où elles se sont trouvées ramenées de 3,5 à 1 milliard de dollars. Par contre, les sorties d'IED de l'Europe centrale et orientale sont passées de 5 à 7 milliards de dollars, la Fédération de Russie y contribuant pour les trois cinquièmes. En 2002, quatre des cinq premières STN figurant parmi les 25 principales STN de la région étaient russes (tableau 7). Les investissements étrangers directs réalisés par les entreprises russes répondent à un désir de prendre pied sur les marchés de l'Union européenne élargie et de contrôler leurs chaînes de valorisation partout dans le monde. Les STN d'autres pays d'Europe centrale et orientale s'efforcent d'améliorer leur compétitivité en orientant leur investissement vers les pays d'Europe centrale et orientale à plus faible revenu ou les pays en développement.

Loin de détourner les flux d'IED des anciens membres de l'Union européenne, les huit pays d'Europe centrale et orientale candidats à l'adhésion (Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Slovaquie et Slovénie) ont en fait constaté une diminution de leurs entrées d'IED, qui se sont trouvées ramenées de 23 milliards de dollars en 2002 à 11 milliards en 2003. Soucieux d'accroître les atouts

Tableau 7. Les 25 premières sociétés transnationales non financières d'Europe centrale et orientale, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2002
(en millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après :	Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN a/ (%)
				A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	
1	Lukoil JSC	Fédération de Russie	Pétrole et gaz naturel	5 354,0	22 001,0	10 705,0	15 334,0	13 000 b/	180 000	33,8
2	Novoship Co.	Fédération de Russie	Transports	962,9	1 093,9	270,7	351,1	85	6 291	55,5
3	Pliva d.d.	Croatie	Produits pharmaceutiques	689,1	1 382,0	668,1	815,5	3 213	7 326	58,5
4	Norlisk Nickel, OJSC MMC	Fédération de Russie	Industries extractives	502,0	9 739,0	2 360,0	3 094,0	34	96 410	27,2
5	Primorsk Shipping Corporation	Fédération de Russie	Transports	331,8	384,2	96,0	123,9	1 305	2 611	71,3
6	Gorenje Gospodinski Aparati	Slovénie	Appareils électroménagers	312,8	632,8	531,6	755,6	731	8 772	42,7
7	Hrvatska Elektroprivreda d.d. ^b	Croatie	Énergie	272,0	2 357,0	8,0	775,0	-	15 071	6,3
8	Mercator d.d., Poslovní sistem	Slovénie	Commerce de détail	224,6	1 040,0	139,1	1 331,0	1 893	14 331	15,1
9	Kika Group	Slovénie	Produits pharmaceutiques	180,7	577,9	282,6	367,7	817	4 332	42,3
10	Far Eastern Shipping Co. ^b	Fédération de Russie	Transports	123,0	377,0	101,0	318,0	233	5 608	22,8
11	Petrol Group	Slovénie	Pétrole et gaz naturel	108,5	623,5	67,0	1 154,6	25	1 632	8,2
12	Richter Gedeon Ltd.	Hongrie	Produits pharmaceutiques	105,6	742,7	70,3	388,1	1 996	5 124	23,8
13	Malév Hungarian Airlines	Hongrie	Transports	105,0	280,0	291,0	392,0	28	2 851	37,6
14	Podravka Group	Croatie	Prod. aliment. et bois/Prod. pharmac.	102,4	465,8	171,6	384,4	1 191	7 488	27,2
15	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
16	BLRT Grupp AS	Estonie	Chantiers navals	66,2	116,0	53,7	111,3	1 778	3 842	51,4
17	Zakkerama Rt. ^b	Hongrie	Produits argileux et réfractaires	65,0	120,0	39,0	64,0	1 889	2 921	59,9
18	Interauroa d.d.	Slovénie	Commerce	45,0	216,0	36,0	182,0	701	2 422	23,2
19	Merkur d.d.	Slovénie	Commerce	43,3	500,5	55,1	517,8	143	2 988	8,0
20	Petrom S.A., SNP	Roumanie	Pétrole et gaz naturel	31,5	4 558,0	4,9	2 318,0	12	60 459	0,3
21	Budimex Capital Group ^b	Pologne	Construction	23,8	372,6	50,4	610,0	1 076	1 189	35,0
22	Croatia Airlines	Croatie	Transports	23,4	316,1	101,7	164,5	59	992	25,1
23	Finvest Corp d.d.	Croatie	Foresterie	22,2	71,9	6,6	31,3	"	547	26,1
24	Iskraemeco d.d.	Slovénie	Machines électriques	20,7	85,2	33,1	100,2	201	2 100	22,3
25	Policolor S.A.	Roumanie	Produits chimiques	17,2	31,0	25,5	47,1	457	933	52,9
Moyenne				393,1	2 053,9	679,5	1 343,2	1 376	18 050	31,5
Évolution depuis 2001 (en pourcentage)				5,4	52,1	29,4	11,1	9,9	34,6	1,2

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004* : The Shift Towards Services, tableau A.II.2 de l'annexe.

^{a/} L'indice de transnationalité (ITN) est la moyenne de trois ratios : le ratio actif 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/} Données 2001.

qu'ils offraient aux investisseurs (nationaux et étrangers), plusieurs nouveaux membres de l'Union européenne ont abaissé leur impôt sur les sociétés à des niveaux comparables à ceux appliqués dans des pays tels que l'Irlande. Sous l'effet conjugué de salaires relativement bas, de taux d'imposition des sociétés peu élevés et d'un accès à des subventions de l'Union européenne – renforcé par un climat favorable aux investissements, une main d'œuvre très qualifiée et un libre accès aux marchés des autres membres de l'Union européenne – les pays candidats à l'adhésion sont devenus des destinations attrayantes pour l'IED, provenant aussi bien d'autres pays de l'Union européenne que de pays tiers.

Il n'est donc pas surprenant que l'Europe centrale et orientale offre des perspectives intéressantes pour l'IED : plus des deux tiers des principales STN et des experts en localisation d'entreprise interrogés par la CNUCED s'attendaient à une remontée des entrées d'IED en 2004-2005; c'est parmi toutes les régions celle pour laquelle la proportion des réponses allant dans ce sens est la plus élevée. D'après les résultats de l'enquête, les organismes de promotion des investissements vont apporter leur concours, en particulier par le biais d'un plus grand ciblage et d'une libéralisation accrue des politiques en matière d'IED.

... et des résultats inégaux dans le monde industrialisé.

En 2003, la situation était confuse dans les pays développés; 10 font état d'une augmentation des entrées d'IED, et 16 d'une diminution. En tout, les entrées ont régressé de 25 %, à 367 milliards de dollars (tableau 2). Les prêts intragroupes ont accusé une forte baisse, de même, mais dans une moindre mesure, que les flux de capitaux propres (deux des trois composantes de l'IED). Toutefois, les bénéfices réinvestis ont augmenté grâce à une amélioration de la rentabilité. La lenteur de la reprise économique n'a pas facilité les choses. Le nombre et le montant des fusions-acquisitions internationales ont diminué pour la troisième année de suite. L'IED à destination des États-Unis a été réduite de moitié, de 63 à 30 milliards de dollars, ce qui a placé ce pays derrière le Luxembourg (à cause de l'IED en transit), la Chine et la France. Les flux à destination de l'Union européenne dans son ensemble ont baissé de 21 %, à 295 milliards de dollars.

Dans le même temps, l’IED en provenance des pays développés s’est accru de 4 % (pour atteindre 570 milliards de dollars), en raison surtout de l’accroissement des flux en provenance des États-Unis – ils ont en effet augmenté de près d’un tiers et ont atteint 152 milliards de dollars. Les États-Unis ont été de nouveau la principale source d’IED, suivis par le Luxembourg (à cause de l’IED en transit), la France et le Royaume-Uni, dans cet ordre. L’augmentation des sorties d’IED, conjuguée à une diminution des entrées, a abouti à un solde net négatif de 122 milliards de dollars pour les États-Unis au titre de ces deux postes, ce qui ne s’était jamais vu jusque là.

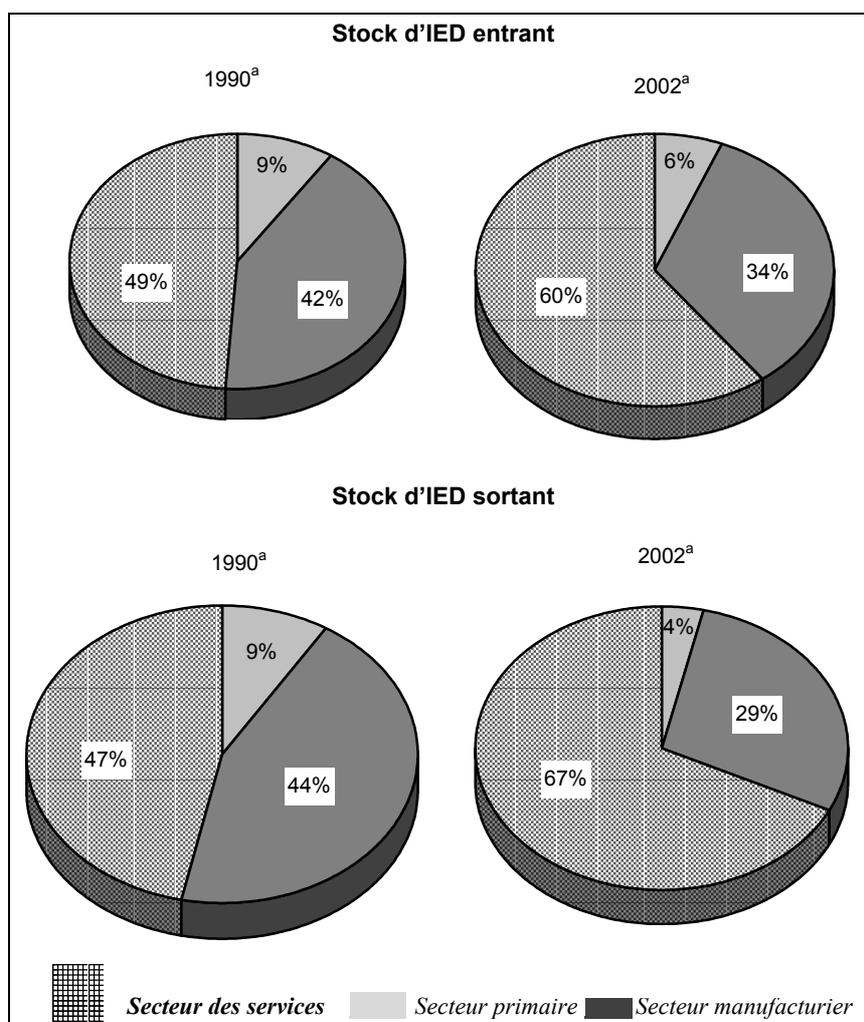
Les perspectives concernant l’IED qui se dessinent dans les pays développés pour 2004 et au-delà sont favorables. Au cours des six premiers mois de 2004, les fusions-acquisitions internationales annoncées ont fortement progressé, ce qui permet d’espérer un scénario plus positif pour la seconde moitié de l’année. Les conclusions des enquêtes réalisées par la CNUCED auprès de STN et d’experts en localisation d’entreprise ont donné lieu à un optimisme plus modéré pour l’Europe occidentale que pour l’Amérique du Nord et le Japon.

La composition de l’IED s’est infléchi en direction des services dans toutes les régions...

La structure de l’IED s’est modifiée au profit des services. Dans les premières années 70, ce secteur absorbait un quart seulement du *stock* mondial d’IED; en 1990, cette proportion n’atteignait pas encore la moitié, et en 2002 elle était passée aux environs de 60 %, ce qui correspondait à un montant estimé à 4 billions de dollars (figure 3). Au cours de la même période, la part du secteur primaire dans le stock mondial d’IED a diminué, de 9 à 6 %, et celle du secteur manufacturier encore plus, de 42 à 34 %.

En moyenne, les services ont absorbé les deux tiers des *entrées* totales d’IED en 2001-2002, soit un montant de quelque 500 milliards de dollars. De plus, comme la transnationalisation du secteur des services dans les pays d’accueil et d’origine est moins rapide que celle du secteur manufacturier, il est possible que les services absorbent encore davantage d’IED.

Figure 3. Stock mondial d'IED, par secteur, 1990 et 2002



Source: CNUCED, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, figure I.18.

Note: Le calcul de la part des secteurs respectifs ne prend pas en compte les montants indiqués sous « Achats et ventes de biens par des particuliers » et « Sans affectation précise ».

^a Ou dernière année pour laquelle on dispose de données.

Les *sorties* d’IED dans le secteur des services demeurent essentiellement l’apanage des pays développés mais sont dorénavant mieux uniformément réparties entre eux (tableau 8). Il y a quelques décennies, la quasi-totalité du stock d’IED sortant dans le secteur des services était détenue par des entreprises des États-Unis. En 2002, le Japon et l’Union européenne étaient devenus des sources d’IED importantes. Les sorties d’IED des pays en développement dans le secteur des services ont commencé à croître visiblement à partir des années 90. Leur part dans le stock mondial d’IED sortant dans le secteur des services est passée de 1 % en 1990 à 10 % en 2002, c’est-à-dire qu’elle y a augmenté plus rapidement que dans les autres secteurs. Les services commerciaux et d’appui au commerce offerts par les STN manufacturières se sont développés à un rythme particulièrement rapide, et les services aux entreprises, l’hôtellerie et la restauration de même que les services financiers ont eux aussi progressé.

S’agissant des *entrées*, la répartition du stock d’IED dans le secteur des services a été relativement plus équilibrée, même si la plus grande partie revient encore aux pays développés. C’est en Europe occidentale et aux États-Unis que ces entrées ont augmenté le plus, témoignant du fait que la plus grande partie de l’IED dans les services a pour but de s’implanter sur les marchés. Aujourd’hui, les pays développés absorbent, selon les estimations, 72 % du stock d’IED entrant dans les services, les pays en développement 25 % et l’Europe centrale et orientale le reste. En 2002, les États-Unis étaient le pays dans lequel le montant du stock d’IED entrant dans les services était le plus élevé. A quelques exceptions près (la Chine par exemple), les pays qui ont participé au boom de l’IED dans les services ont également renforcé leur position parmi les pays d’origine et d’accueil de l’IED, toutes catégories confondues. La part des services dans l’IED de pays pris en particulier varie toutefois de façon considérable.

La composition de l’IED dans les services est également en train d’évoluer (tableau 9). Jusqu’à une date récente, l’IED était concentré dans les secteurs commercial et financier qui, ensemble, absorbaient encore, en 2002, 47 % du stock d’IED entrant dans les services et 35 % des flux (contre 65 % et 59 %, respectivement, en 1990). Cependant, des branches d’activité telles que l’électricité, l’eau, les télécommunications

Tableau 8. Répartition du stock d'IED dans les services, par groupe de pays, 1990-2002
(en pourcentage)

Secteur/branche d'activité	1990				2002			
	Pays développés	Pays en développement	Monde	Europe centrale et orientale	Pays développés	Pays en développement	Monde	Europe centrale et orientale
STOCK D'IED ENTRANT								
Ensemble des services	83	17	100		72	25	100	3
Electricité, gaz et eau	70	30	100		63	32	100	6
Bâtiment et travaux publics	77	23	100		47	45	100	8
Commerce	90	10	100		78	19	100	4
Hôtels et restaurants	87	13	100		70	26	100	3
Transports, entreposage et communications	58	43	100		71	22	100	7
Financement	76	24	100		77	20	100	3
Activités commerciales	93	7	100		61	38	100	1
Administration publique et défense		99	1	100	-
Enseignement	100	..	100		92	4	100	4
Services de santé et services sociaux	100	..	100		67	32	100	1
Services communautaires, sociaux et aux particuliers	100	..	100		91	8	100	2
Autres services	85	15	100		61	36	100	3
STOCK D'IED SORTANT								
Ensemble des services	99	1	100		90	10	100	-
Electricité, gaz et eau	100	..	100		100	0	100	-
Bâtiment et travaux publics	99	1	100		80	20	100	-
Commerce	99	1	100		88	12	100	-
Hôtels et restaurants	100	-	100		90	10	100	-
Transports, entreposage et communications	99	1	100		93	7	100	-
Financement	98	2	100		93	7	100	-
Activités commerciales	98	2	100		84	16	100	-
Administration publique et défense	-	-	-		100	..	100	..
Enseignement	100	..	100		100	..	100	..
Services de santé et services sociaux	100	..	100		100	-	100	-
Services communautaires, sociaux et aux particuliers	100	..	100		99	1	100	-
Autres services	100	1	100		90	10	100	-

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services*, tableau III.2

Tableau 9. Répartition du stock d'IED dans les services, par branche d'activité, 1990 et 2002
(en pourcentage)

Secteur/Branche d'activité	1990			2002		
	Pays développés	Pays en développement	Monde	Pays développés	Pays en développement	Europe centrale et orientale
STOCK D'IED ENTRANT						
Ensemble des services	100	100	100	100	100	100
Electricité, gaz et eau	1	2	1	3	4	6
Bâtiment et travaux publics	2	3	2	1	3	5
Commerce	27	15	25	20	14	21
Hôtels et restaurants	3	2	3	2	2	2
Transports, entreposage et communications	2	8	3	11	10	24
Financement	37	57	40	31	22	29
Activités commerciales	15	5	13	23	40	10
Administration publique et défense	-	-	-	-	-	-
Enseignement	-	-	-	-	-	-
Services de santé et services sociaux	2	-	2	2	1	1
Services communautaires, sociaux et aux particuliers	10	8	9	2	4	2
Autres services	2	1	2	6	2	5
Tertiaire, non spécifié						
STOCK D'IED SORTANT						
Ensemble des services	100	100	100	100	100	100
Electricité, gaz et eau	1	-	1	2	-	2
Bâtiment et travaux publics	2	2	2	1	2	1
Commerce	17	16	17	10	12	17
Hôtels et restaurants	1	-	1	2	2	2
Transports, entreposage et communications	5	4	5	11	7	19
Financement	48	62	48	35	22	39
Activités commerciales	6	11	7	34	54	19
Administration publique et défense	-	-	-	-	-	-
Enseignement	-	-	-	-	-	-
Services de santé et services sociaux	-	-	-	-	-	-
Services communautaires, sociaux et aux particuliers	13	5	13	2	2	2
Autres services	6	-	6	3	-	3
Tertiaire, non spécifié						

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services*, tableau III.1

et les services aux entreprises (y compris les services informatiques) prennent davantage d'importance. Entre 1990 et 2002, par exemple, le montant du stock d'IED a été multiplié par 14 dans la production et la distribution d'électricité, par 16 dans les télécommunications, l'entreposage et les transports, et par 9 dans les services aux entreprises.

... sous l'impulsion de divers facteurs...

Pourquoi ce déplacement de l'IED en direction des services ? Cette réorientation correspond en partie à la place prédominante que les services en sont venus à occuper dans les pays de façon plus générale : en 2001, ce secteur a contribué en moyenne pour 72 % au PIB dans les pays développés, 52 % dans les pays en développement et 57 % dans les pays d'Europe centrale et orientale. De surcroît, la plupart des services ne se prêtent pas à des échanges internationaux – ils doivent être produits au moment et sur le lieu de leur consommation. C'est pourquoi l'IED constitue le principal support pour amener les services sur les marchés étrangers. De plus, les pays ont libéralisé le régime qu'ils appliquaient à l'IED dans les services, ce qui a rendu possible l'arrivée de flux plus importants, spécialement dans les branches précédemment fermées aux capitaux étrangers. La privatisation des entreprises nationalisées de services publics en Amérique latine et dans les Caraïbes ainsi qu'en Europe centrale et orientale a revêtu une importance particulière.

Les entreprises ont réagi en développant leur production de services à l'étranger. De tout temps, l'IED dans les services tels que la banque, l'assurance et les transports a été réalisé par des entreprises qui s'expatriaient pour apporter un soutien ou un complément aux activités commerciales ou opérations manufacturières à l'étranger des entreprises de transformation qui étaient leurs clients. Elles le font encore aujourd'hui, mais avec d'autres caractéristiques : les prestataires de services investissent de plus en plus à l'étranger pour leur propre compte, car ils recherchent de nouveaux clients et exploitent les avantages que leur procurent leurs acquis. Viennent s'ajouter les pressions exercées par la concurrence. Lorsque des services ne peuvent faire l'objet d'un commerce international, leur essor demeure le principal atout pour attirer l'IED sur place. Lorsque ces services sont directement

négociables sur la scène internationale, les principaux atouts inhérents à leur lieu d’implantation sont l’accès à de bonnes technologies de l’information et de la communication, une infrastructure institutionnelle appropriée et la possibilité de disposer d’un personnel dynamique et bien formé pour un prix compétitif.

... les fusions-acquisitions et les arrangements sans prise de participation constituant les modes de pénétration les plus courants.

La réorientation en direction des services apparaît également dans les fusions-acquisitions internationales. En fait, les fusions-acquisitions au cours de la seconde moitié des années 90 ont eu lieu pour la plupart dans le secteur des services puis sont devenues un mode de pénétration largement utilisé par les STN. La proportion des fusions-acquisitions internationales réalisées dans le monde dans le secteur des services est passée de 40 % environ dans les dernières années 80 à plus de 60 % à la fin des années 90. Jusque dans les années 80, les fusions-acquisitions internationales étaient presque exclusivement la spécialité des STN des États-Unis. Depuis lors, les STN de l’Union européenne ont pris une place prédominante : en 2001-2003, ce sont elles qui ont conclu 61 % de toutes les fusions-acquisitions qui ont eu lieu dans le monde. Les fusions-acquisitions internationales ont également joué un rôle de premier plan dans l’expansion des services à l’étranger par des STN établies dans les pays en développement.

Globalement, la propension des STN à pénétrer de nouveaux marchés par le biais des fusions-acquisitions plutôt qu’en investissant dans des créations d’entreprise est beaucoup plus forte dans des branches telles que la banque, les télécommunications et l’eau. Les programmes de privatisation accessibles à l’IED, qui ont atteint un point culminant dans de nombreux pays dans les années 90, ont encore augmenté le nombre des fusions-acquisitions.

Dans un certain nombre d’industries de services, l’activité des STN et la production internationale se sont développées par le biais d’arrangements sans prise de participation – le franchisage, les contrats

de gestion, les partenariats, par exemple – plutôt que par celui de l'IED. La raison pour laquelle les formules sans prise de participation sont plus répandues dans le secteur des services que dans celui des marchandises tient en partie aux différences de nature des actifs brevetés des entreprises en cause. Les technologies immatérielles et les actifs incorporels, fondés sur le savoir, plutôt que les actifs corporels, confèrent aux entreprises de services des avantages concurrentiels. Il est possible d'établir une distinction entre les actifs incorporels, par exemple le savoir-faire en matière d'organisation et de gestion, et les actifs corporels à forte intensité de capital (par exemple, les biens immobiliers dans le cas de l'hôtellerie ou des réseaux de distribution d'eau). Qui plus est, comme les connaissances essentielles transférées par les STN et les capacités des entreprises locales sont aisément codifiables (par exemple dans des contrats de gestion), elles peuvent être également bien protégées et valorisées par des arrangements sans prise de participation – et sans mettre les capitaux en danger. Par exemple, il est souvent possible d'incorporer le contrôle de la qualité, les conditions de réalisation et les coûts minima de transaction dans des contrats de gestion ou des accords de franchisage. Les arrangements sans prise de participation sont fréquents dans le cas de l'hôtellerie, de la restauration, de la location de véhicules, de la distribution, de la comptabilité ainsi que des services juridiques et autres services spécialisés. Toutefois, il n'en est pas tenu compte dans les données relatives aux stock et flux d'IED, non plus que dans les données concernant l'activité économique des filiales étrangères.

Les réseaux de production internationaux dans le secteur des services en sont encore à leurs débuts, et les industries et STN de services sont moins transnationalisées que leurs homologues manufacturières – mais elles pourraient bien rattraper leur retard.

L'IED dans le secteur des services a toujours eu, et continue d'avoir, pour objet de s'implanter sur des marchés, malgré l'essor de l'échangeabilité de nombreux services à fort coefficient d'information. Certains services (par exemple les services financiers et, en particulier,

les services aux entreprises) peuvent être rationalisés au niveau international, ce qui donne naissance à un IED dont l’objet est une meilleure rentabilité, mais la production intégrée de services en est encore dans l’ensemble à ses débuts. En 2001, par exemple, 84 % des ventes de services par des filiales étrangères de STN des États-Unis étaient effectuées sur place dans les pays d’accueil, alors que la proportion correspondante était de 61 % dans le cas des marchandises.

Néanmoins, certains signes donnent à penser que la production internationale de services évolue dans une direction analogue à celle de la production internationale de marchandises. Aux États-Unis, par exemple, la part des importations intragroupes dans le total des importations d’« autres services aux particuliers » est passée de 30 % en 1986 à 47 % en 2002. Toutefois, dans la mesure où les STN s’efforcent d’appliquer des stratégies intégrées, il s’agit de stratégies simples et non complexes, même s’il arrive que les filiales étrangères ont reçu pour mandat de fournir telle ou telle production à l’échelle mondiale (par exemple des services de comptabilité pour un ensemble de sociétés), à l’instar des réseaux de production internationale simultanée (par exemple lorsque des filiales dans divers pays mettent au point en même temps une base de données commune sur la recherche-développement).

Malgré la croissance et la prédominance de l’IED dans le secteur des services, celui-ci est moins transnationalisé que le secteur manufacturier. A en juger d’après les données réunies pour certains pays, principalement développés, le degré de transnationalité de la production de services, mesuré d’après la part des filiales étrangères dans la valeur ajoutée, l’emploi ou la vente de services dans les pays d’accueil et d’origine, est moins élevé que celui du secteur manufacturier, mesuré de façon analogue. Même s’il s’agit d’un moyen de mesure moins satisfaisant, le rapport entre le stock d’IED et le PIB dans les deux secteurs dans certains pays développés et en développement apporte les mêmes indications. Il y a à cela plusieurs raisons : i) l’envergure beaucoup plus grande du secteur des services; ii) la poursuite de la fourniture par des entreprises nationales d’un grand nombre de services tels que l’éducation, la santé, les services publics, les médias et les transports, et iii) l’essor relativement récent de l’IED dans d’autres services (par exemple, les télécommunications, l’électricité, le gaz et

l'eau ainsi que les services aux entreprises). De plus les STN de prestation de services sont dans l'ensemble moins transnationalisées que leur homologues manufacturières (20 % contre 40 %), d'après les chiffres communiqués par les États-Unis. Toutefois, les STN de prestation de services qui figurent sur les listes des principales STN mondiales établies par la CNUCED et celles des pays en développement sont en train de rattraper leur retard par rapport aux entreprises manufacturières figurant sur la liste.

L'IED dans le secteur des services peut avoir des effets bénéfiques – et un coût – pour les pays d'accueil

Pour commencer, l'IED dans le secteur des services, comme dans les autres secteurs, injecte des *ressources financières* dans l'économie du pays d'accueil. Dans la mesure où ces ressources sont récoltées sur la scène internationale, elles constituent un apport net qui vient s'ajouter aux ressources à destination d'un pays d'accueil. Si elles sont récoltées dans le pays, il se peut que les taux d'intérêt sur le marché intérieur augmentent et que de ce fait le capital devienne plus coûteux pour les entreprises nationales, bien que la différence entre les ressources réunies localement ou d'origine étrangère perd de son importance à mesure que les pays s'ouvrent aux marchés internationaux des capitaux. Une grande partie de l'IED dans le secteur des services a pour but de s'implanter sur les marchés et se rapporte à des activités qui ne font pas l'objet de transactions internationales; elle n'alimente donc pas directement les recettes en devises. Par contre, elle donne lieu à des paiements extérieurs, sous forme par exemple de bénéfices rapatriés. C'est pourquoi l'IED pourrait avoir un effet négatif sur la balance des paiements. Et les paiements associés à l'IED dans les services (les bénéfices rapatriés par exemple) peuvent rapidement excéder l'apport initial de capital et aggraver les crises de balance des paiements.

Ces effets potentiellement négatifs sont contrebalancés par les effets potentiellement positifs sur les consommateurs de services finals ainsi que sur les producteurs qui utilisent des services intermédiaires pour améliorer la prestation de services ou obtenir des effets d'entraînement. L'IED dans le secteur des services a une incidence sur la

prestation de services quant à leur fourniture, leur coût, leur qualité et leur diversité dans les pays d’accueil. Dans certaines branches d’activité, il peut augmenter sensiblement le volume des services disponibles dans un pays d’accueil. La solidité financière des STN, conjuguée à leur aptitude à mettre en place et à gérer des systèmes complexes, leur permet d’accroître rapidement leur capacité de production de services complexes à forte intensité de capital, par exemple les télécommunications et les transports. Toutefois, en l’absence d’une action gouvernementale et de dispositions réglementaires appropriées, l’engagement des TNC dans les services publics et autres services de base peut entraîner des renchérissements, une répartition inéquitable des services et des restrictions d’accès pour les couches les plus défavorisées de la société.

L’impact de l’IED dans les services sur la *concurrence* et sur le risque d’*éviction* des entreprises nationales est également un sujet de préoccupation. Dans le secteur bancaire, par exemple, on constate parfois que l’apparition de banques étrangères entraîne une dégradation des encours de prêts des banques nationales, ce qui peut compromettre la viabilité. Lorsqu’elles doivent affronter la concurrence des banques étrangères, les banques nationales se trouvent confrontées à une situation difficile en raison de leur manque de diversification géographique et d’expérience, de leur capacité financière limitée et de l’augmentation des coûts due à de la mise en place de nouveaux produits. Dans des branches telles la distribution, la présence de STN est synonyme de nouvelles formes de commerce, de nouvelles structures pour la détermination des prix, d’une amélioration de la gestion de l’information et de nouvelles méthodes de commercialisation et de marchandisage, qui peuvent toutes contribuer à l’éviction des producteurs locaux, encore que l’effet puisse être bénéfique pour ceux qui subsistent, en particulier s’ils sont en mesure de se perfectionner. L’IED peut encourager les prestataires locaux de services à devenir plus compétitifs à la faveur de démonstrations et d’une diffusion de connaissances spécialisées, contribuant ainsi à améliorer leur efficacité. En définitive, l’impact de l’arrivée de l’IED sur les conditions de concurrence en matière de fourniture de services, de même que la probabilité que cette arrivée provoquera l’éviction des entreprises nationales, dépend pour beaucoup de la situation initiale dans un pays

d'accueil, en particulier le niveau de développement de son économie et de son industrie de services, la structure commerciale de cette industrie et le cadre réglementaire.

L'une des plus importantes contributions au développement de l'IED dans le secteur des services est le *transfert de technologie*. Les STN de prestation de services peuvent apporter à la fois des technologies matérielles (unité de production, matériel, procédés industriels) et des technologies immatérielles (connaissances, information, compétences techniques, savoir-faire en matière d'organisation, de gestion et de commercialisation). Les technologies immatérielles donnent naissance à des compétences – qui ont souvent une incidence sur les salaires. Les données recueillies concernant la rémunération des salariés, dans des pays en développement, de filiales étrangères de STN de prestation de services basées aux États-Unis donnent à penser que leur intensité de qualification est plus élevée que celle de leurs homologues du secteur manufacturier. En outre, dans le secteur des services, la différence de rémunération selon que les filiales sont établies dans des pays en développement ou dans des pays développés est beaucoup plus étroite que dans le secteur manufacturier. Cela témoigne dans l'un et l'autre cas du caractère distinctif de nombreuses filiales de prestataires de services, qui découle du fait que les filiales étrangères doivent dans une large mesure reproduire le profil de compétences spécialisées de leur société mère.

Les éléments qui déterminent si le transfert de compétences se traduit ou non dans les faits sont l'intensité de la concurrence, la qualité de l'instruction et de la formation dans les pays d'accueil, les politiques des STN en matière de formation et de personnel, la structure et la fluidité du marché du travail ainsi que les liens existant entre les filiales étrangères et les prestataires et acheteurs de services dans le pays. Même s'il existe des éléments d'information attestant que l'IED dans le secteur des services s'accompagne jusqu'à un certain point d'un transfert de compétences, de savoir-faire et de connaissances, on dispose de peu de données sur l'ampleur globale de ces transferts.

Les *exportations* directes de STN de services ont été jusqu'à une date récente relativement limitées mais leur impact indirect sur la compétitivité à l'exportation peut être considérable. L'IED dans les

services intermédiaires peut améliorer directement et indirectement le rendement des produits industriels. Il s’agit aussi bien de la banque, de l’assurance et des services aux entreprises que des transports, de l’électricité et des communications. Les chaînes hôtelières internationales contribuent pour beaucoup à améliorer la compétitivité de l’industrie du tourisme en contribuant à attirer une masse critique de touristes venus de l’étranger. Cette industrie est une source importante de devises pour les pays en développement, qu’elle soit ou non associée à des prises de participation.

L’IED dans le secteur des services crée des *emplois* dans les pays d’accueil, mais moins par dollar investi qu’il ne le fait dans le secteur manufacturier. De plus, les membres du personnel des filiales étrangères exerçant leurs activités dans le secteur des services sont en moyenne mieux formés et mieux rémunérés que leurs homologues dans le secteur manufacturier. Là encore, ces différences tiennent principalement au caractère distinctif de la plupart des filiales étrangères dans le secteur des services et à la capacité (encore) limitée des STN de considérer séparément les activités à forte intensité de travail et de les localiser dans les pays où la main d’œuvre est meilleur marché. Cependant les possibilités de création d’emplois augmentent avec l’essor de l’IED dans les services axés sur l’exportation. Les retombées indirectes sont elles aussi importantes car l’IED dans les services favorise la production dans les industries d’amont et d’aval, y créant ainsi de nouvelles possibilités d’emploi.

...et la gestion de l’IED dans le secteur des services nécessite des structures réglementaires appropriées.

Les avantages aussi bien directs qu’indirects liés à l’IED dans les services peuvent renforcer la compétitivité sur le plan national et à l’exportation. Toutefois ces avantages risquent de ne pas se concrétiser si les circonstances ne s’y prêtent pas dans le pays d’accueil. L’IED dans les services peut occasionner trois types de risque : i) un risque systémique, lorsque l’absence de réglementation judicieuse expose un pays d’accueil à une grande instabilité économique; ii) un risque structurel, lorsque les institutions et instruments nécessaires pour gérer, par exemple, les

privatisations et les services publics, sont peu solides et qu'il y a un risque de voir les monopoles d'État se transformer en monopoles privés; et iii) un risque accidentel lorsque l'IED dans des domaines socialement ou culturellement fragiles provoque des dommages involontaires.

L'existence de ces risques signifie que l'IED dans le secteur des services devient un élément important de la compétitivité mais qu'il doit être géré avec soin; en fait, considérant le caractère particulier de certains services, s'agissant notamment des services collectifs de base et des domaines socialement ou culturellement fragiles, le libre jeu des mécanismes du marché risque de ne pas aboutir aux résultats souhaités. Des structures réglementaires solides, indépendantes et efficaces sont absolument indispensables pour qu'il soit possible d'exploiter les avantages potentiels de l'IED. Cela exige des compétences considérables et une masse d'informations ainsi qu'une aptitude à tirer parti de l'expérience des responsables de la réglementation dans d'autres régions du monde afin que les pays en développement puissent mettre en place les structures appropriées et tirer parti au maximum de l'IED dans les services.

La délocalisation des services à l'étranger, phénomène encore relativement nouveau, est en progression...

En règle générale, les services doivent être produits au moment et sur le lieu de leur consommation. Depuis une dizaine d'années, en gros, les progrès des technologies de l'information et de la communication permettent de produire de plus en plus de ces services en un lieu donné et de les consommer ailleurs – ils sont devenus exportables. Il ressort de cette « révolution de l'échangeabilité » que la production de la totalité (ou de certaines parties) d'un service peut être décentralisée à travers le monde – c'est-à-dire en dehors du pays d'origine des entreprises – selon les avantages relatifs de tel ou tel emplacement et les stratégies mises en place par les entreprises pour renforcer leur compétitivité. C'est là une démarche bien connue dans le secteur manufacturier.

Les services peuvent être délocalisés de deux façons : dans le cadre des entreprises, moyennant l'établissement de filiales étrangères (on parle parfois de « délocalisation captive », ou en confiant la sous-

traitance d’un service à une tierce partie (« délocalisation externalisée ») (tableau 10). En fait, la mise à profit autant que faire se peut des « compétences de base » fait partie intégrante de la restructuration des activités des sociétés en vue d’en améliorer la compétitivité au niveau international.

Tableau 10. Délocalisation à l’étranger et externalisation (sous-traitance) – quelques définitions

<i>Emplacement de la production</i>	<i>Production internalisée ou externalisée</i>	
	<i>Internalisée</i>	<i>Externalisée (« sous-traitance »)</i>
<i>Pays d’origine</i>	<i>Production maintenue sur place dans le pays d’origine</i>	<i>Production confiée en sous-traitance à un prestataire tiers dans le pays d’origine</i>
<i>Pays étranger (« délocalisation à l’étranger »)</i>	<i>Production par une filiale étrangère, par exemple : le centre d’Infineon à Dublin le centre informatique de DHL à Prague les centres d’appel de British Telecom à Bangalore et Hyderabad « délocalisation (captive) intragroupe »</i>	<i>Production confiée en sous-traitance à un prestataire tiers à l’étranger, À une entreprise locale, par exemple sous-traitance de l’élaboration de logiciels confiée par la Bank of America à Infosys en Inde À une filiale étrangère d’une autre STN, par exemple sous-traitance du traitement des données confiée par une entreprise américaine à ACS au Ghana</i>

Source : CNUCED, World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services, tableau IV.1.

Pour de nombreuses entreprises, quel que soit le secteur auquel elles appartiennent, cela signifie que la production de divers services (comptabilité, facturation, élaboration de logiciels, créations architecturales, essais, etc.) est confiée à des sous-traitants, c’est-à-dire à d’autres entreprises (spécialisées). Généralement les sous-traitants établis dans le même pays se taillent la part du lion, mais la part des sous-traitants établis à l’étranger va probablement augmenter à mesure que les services se prêtent davantage à un échange international. Après tout, une

fois prise la décision de confier une production à des sous-traitants, on en vient très vite, en principe, à déplacer cette production à l'étranger – c'est-à-dire à la délocaliser – si une telle décision renforce la compétitivité de l'entreprise sur la scène internationale. (Voir l'encadré 1 pour une analyse des modèles de gestion.)

Encadré 1. La délocalisation à l'étranger : production captive ou production externalisée ?

La délocalisation peut être soit captive, soit associée à une sous-traitance (c'est-à-dire externalisée). La délocalisation captive est l'option de prédilection si un contrôle strict sur l'activité est absolument indispensable (dans le cas de la R&D, par exemple), l'information confidentielle et les contacts internes importants, ou si une entreprise s'efforce de réaliser des économies et d'obtenir d'autres avantages. Les travaux administratifs et relations avec le public qui peuvent être facilement uniformisés et dissociés d'autres activités ont plus de chances d'être confiés à des sous-traitants (et finalement délocalisés à l'étranger). Les activités de plus faible envergure ont plus de chance d'être exécutées sur place car leur sous-traitance ne produirait pas suffisamment d'économies. La possibilité de faire appel à des entreprises locales compétentes influe également sur le choix entre délocalisation captive et délocalisation externalisée. Si l'on se fie aux données relatives à l'Inde, il se pourrait que jusqu'à 60 % des services informatisés délocalisés relèvent de STN.

Il arrive parfois que la délocalisation soit la conséquence d'une combinaison entre modèles de sous-traitance et modèles captifs. Le développement de la délocalisation à l'étranger a contribué à l'apparition d'une nouvelle catégorie de STN qui fournissent des services à d'autres sociétés, à l'instar des fabricants sous contrat. La plupart de ces « prestataires de services sous contrat » sont originaires des États-Unis. Certains sont devenus des acteurs d'envergure mondiale en créant leurs propres réseaux internationaux de filiales étrangères. Même si ces sociétés continuent principalement d'opérer dans les pays industrialisés, leurs activités dans les pays en développement sont en progression plus rapide, et elles se développent également à l'étranger.

Source : CNUCED.

La délocalisation des services à l’étranger en est certes à ses débuts mais il se pourrait qu’elle marque rapidement un tournant. Elle annonce un déplacement à l’échelle mondiale de l’activité de production, déplacement qui va entraîner une nouvelle division internationale du travail dans la production de services.

Le morcellement et la mondialisation des services et celle des activités manufacturières sont comparables mais elles comportent également des différences importantes. Tout d’abord, même si le secteur des services est beaucoup plus vaste que le secteur manufacturier, quelque 10% seulement de sa production fait l’objet d’un commerce international, contre plus de 50 % pour l’industrie manufacturière. Deuxièmement, le rythme de la mondialisation est plus rapide pour les services bénéficiant de la révolution de l’échangeabilité que dans le secteur manufacturier. Troisièmement, dans l’écrasante majorité des cas, les entreprises manufacturières ont été les seules à transplanter la production de marchandises alors que les fonctions logistiques ont été délocalisées à l’étranger par des entreprises appartenant à tous les secteurs. Quatrièmement, l’intensité de qualification est généralement plus forte pour les services exportables délocalisés que pour les activités manufacturières implantées à l’étranger, et à ce titre a une incidence sur les emplois de bureau. Cinquièmement, les services délocalisés à l’étranger sont parfois plus mobiles que les activités manufacturières transplantées parce qu’ils exigent moins de capitaux et entraînent moins de dépenses potentiellement irrécupérables, en particulier les services qui ne nécessitent pas un grand savoir-faire.

De toute évidence, les services aux entreprises et les fonctions logistiques ne peuvent être ni ne seront tous délocalisés. Pour bon nombre de services, la proximité des marchés, les relations avec les clients, la confiance et le climat de confiance l’emportent sur les avantages éventuels d’une division internationale du travail. Par ailleurs, il ne faut pas négliger les limites de la technique. Il n’est pas possible de numériser toutes les fonctions logistiques ou de les distinguer d’activités apparentées. Certaines entreprises auront toujours besoin de services localisés ou d’entretiens personnalisés pour échanger des informations très confidentielles ou s’adapter aux besoins en évolution rapide de la clientèle. Les réglementations et prescriptions légales (concernant par

exemple la protection de l'information confidentielle) peuvent également accroître les coûts de transaction et limiter le commerce international dans le secteur des services. La législation de certains pays dispose que tels ou tels services, l'assurance et la banque par exemple, doivent être assurés par des sociétés constituées localement. L'absence de reconnaissance internationale des qualifications professionnelles est un autre obstacle, de même que l'absence de règles convenues au niveau international concernant la protection de l'information confidentielle. Par ailleurs, certaines zones d'implantation internationale ne sont pas équipées pour accueillir des activités de service délocalisées, s'agissant par exemple d'une infrastructure fiable de télécommunications, d'une main d'oeuvre ayant reçu une formation appropriée, d'un accroissement des coûts salariaux et d'une forte érosion naturelle des effectifs dans les destinations dont l'expansion est particulièrement rapide, tous ces éléments créant un risque de pénurie, tout au moins sur le court terme. Les STN ont pour leur part des perceptions différentes des risques et des avantages à délocaliser des services à l'étranger, et certaines hésitent à s'engager dans cette voie.

... alimentée par la recherche d'une plus grande compétitivité...

Ce sont souvent des considérations de coût qui déclenchent la délocalisation. Par exemple, 70 à 80 % des sociétés interrogées au cours de diverses études ont déclaré que l'abaissement des coûts avait été la principale raison pour laquelle elles avaient créé un centre de services partagés à l'étranger. Celles qui ont une expérience de la délocalisation ont fréquemment fait état d'une réduction des coûts de 20 à 40 %. Cette réduction tient à la fois à l'emploi d'une main d'œuvre meilleur marché et au regroupement des activités sur un plus petit nombre de sites. C'est pourquoi la délocalisation peut conduire à des économies considérables, même parmi les pays développés – et ce sont eux, en fait, qui en sont les principaux bénéficiaires.

Mais le coût ne sert que de détonateur. A vrai dire, un grand nombre d'entreprises qui ont ouvert la voie à la délocalisation l'ont fait pour avoir accès à certaines compétences et pour améliorer la qualité des services

fournis. Et elles restent sur place (et se développent) pour profiter de toute la gamme des avantages découlant de la division internationale du travail pour la production de services. Dès lors que des entreprises importantes ont commencé à tirer parti de cette nouvelle possibilité, d’autres vont probablement suivre par crainte de compromettre leur propre position concurrentielle. C’est pourquoi on peut s’attendre à ce qu’un beaucoup plus grand nombre de sociétés – de grande et de moins grande envergure, de pays développés comme de pays en développement – créent leurs propres réseaux de production internationale ou autrement délocalisent la production de certains services.

En conséquence, les pays, aussi bien développés qu’en développement, proposent une large gamme de services qui peuvent désormais faire l’objet de transactions internationales. Il peut s’agir d’activités simples à faible valeur ajoutée (la saisie de données, par exemple), ou d’activités plus complexes à forte valeur ajoutée (créations architecturales, analyses financières, programmation de logiciels, R&D, par exemple). Ces services font appel à tout l’éventail de compétences, et certains touchent tous les secteurs.

Il est cependant difficile d’apprécier l’ampleur du phénomène. Comme indiqué plus haut, la plupart des travaux sous-traités le sont actuellement dans le pays d’origine proprement dit; à ce jour, 1 à 2 % seulement des systèmes de gestion sous-traités sont délocalisés à l’étranger. Par ailleurs, 90 % environ de tous les projets d’IED en 2002-2003 dans des services axés sur l’exportation ont pris naissance dans des pays développés. Les entreprises des États-Unis occupaient une place prédominante, avec deux tiers des projets comportant une fourniture de services axés sur l’exportation en matière d’information et de télécommunications, 60 % des centres d’appel et 55 % des centres de services partagés. Enfin, les pays développés absorbaient une part non négligeable de la sous-traitance – par exemple, plus de la moitié des projets d’IED à vocation exportatrice se rapportait à des centres d’appel en 2002-2003. L’Irlande et le Canada figurent parmi les pays les plus attractifs pour les délocalisations.

Personne ne sait l’ampleur que va prendre le phénomène de la délocalisation internationale. Le marché des exportations de services délocalisés auraient atteint au total 32 milliards de dollars en 2001, dont

un quart revenait à l'Irlande. C'est la délocalisation internationale des services informatisés qui devrait connaître la croissance la plus rapide : selon les prévisions, elle devrait passer d'un milliard de dollars en 2002 à 24 milliards en 2007. Si l'on considère les 1 000 premières entreprises de la planète, elles sont encore 70 % à ne pas avoir délocalisé de services vers des sites à faible prix de revient, mais beaucoup projettent de le faire. Si les sociétés américaines ont été relativement actives, leurs homologues européennes ont montré moins d'empressement à délocaliser leurs services à l'étranger, mais certains signes donnent à penser que la situation est en train d'évoluer, en commençant par le Royaume-Uni. Il ressort des travaux de recherche entrepris en 2004 par la CNUCED, en coopération avec Roland Berger Strategy Consultants, que 83 % des grandes sociétés européennes qui ont délocalisé à l'étranger en sont satisfaites; seulement 3 % ne le sont pas et 44 % des sociétés interrogées prévoient de délocaliser davantage à l'étranger dans les années à venir. Un plus grand nombre de sociétés vont donc se sentir obligées d'envisager de délocaliser parmi les stratégies qu'elles pourraient appliquer pour accroître leur compétitivité.

La situation est encore loin de s'être stabilisée et il faudra encore du temps avant que les caractéristiques et les destinations des délocalisations soient bien établies. La Banque mondiale a procédé vers le milieu des années 90 à une évaluation du nombre d'emplois extraterritoriaux qui pourraient être techniquement créés *et* qui permettraient selon toute vraisemblance de réaliser des économies pouvant aller jusqu'à 30 à 40 % du coût; d'après cette évaluation, 1 à 5 % environ de l'emploi total dans les pays du G-7 pourraient être touchés. Il ressort d'estimations des conséquences probables, réalisées plus récemment par des groupes de chercheurs sur la gestion des entreprises, que 3,4 millions d'emplois dans les services pourraient se trouver déplacés des États-Unis vers des pays à faible revenu à l'horizon 2015; d'après une autre estimation, 2 millions d'emplois délocalisés pourraient être créés à l'étranger pour les seuls services financiers, et le nombre total d'emplois touchés, toutes branches d'activité confondues, pourrait être de l'ordre de 4 millions. Ces chiffres doivent être cependant rapprochés de celui de la rotation trimestrielle des emplois aux États-Unis, qui se situe entre 7 et 8 millions.

... et elle offre des débouchés à l’exportation pour les pays qui présentent le profil approprié en matière de coûts, de savoir-faire et d’infrastructure...

Les délocalisations à l’étranger crée de nouvelles possibilités d’IED, mais les pays n’en bénéficient pas tous. Comme cela se produit pour l’IED et le commerce international en général, les pays développés en absorbent une partie non négligeable. Étant donné que les services exigent généralement de plus grandes compétences que ne le font les activités manufacturières, les pays d’accueil potentiels peuvent avoir à surmonter des obstacles importants pour avoir accès à ce secteur. Pour ceux qui parviennent à devenir des bases d’exportation de services, les principaux avantages sont un accroissement des recettes d’exportation, des créations d’emploi, des salaires plus élevés et l’amélioration des compétences. Les recettes à l’exportation sont considérables, comme le montre l’exemple de l’Inde, dont les exportations de logiciels et de services informatisés sont passées de moins de 0,5 milliard de dollars il y a une dizaine d’années à quelque 12 milliards en 2003-2004. Les emplois créés dans le secteur des services, y compris à la faveur des délocalisations, sont généralement mieux rémunérés que dans le secteur manufacturier. Cela dit, l’augmentation des coûts salariaux est également plus rapide que dans le secteur manufacturier, et de ce fait les services délocalisés risquent davantage d’être transférés de nouveau ailleurs. Étant donné le peu temps nécessaire pour mettre en oeuvre un projet d’IED à l’étranger, l’arrivée de services délocalisés peut être synonyme, pour les pays d’accueil qui ont réussi à les attirer sur leur sol, de création accélérée d’emplois.

L’IED associé à la délocalisation des services à l’étranger peut être également souhaitable à cause de ses effets d’entraînement, en particulier si les services fournis sont également vendus sur le marché national. Les retombées positives sous forme d’un accroissement de la compétitivité des ressources humaines et d’une amélioration de l’infrastructure des technologies de l’information et de la communication profitent à tous les secteurs d’une économie, la plupart des compétences acquises pouvant être facilement transférées à d’autres parties de l’économie. Les retombées négatives, par exemple la pollution de l’environnement et la surexploitation des ressources naturelles, sont probablement limitées.

Dans le même temps, étant donné que les services à vocation exportatrice se caractérisent en général par une grande intensité de compétences, ils sont le plus souvent concentrés sur le plan géographique et nécessitent une infrastructure bien développée. C'est pourquoi la portée des effets bénéfiques pour le développement dans une optique plus vaste en dehors des régions les plus évoluées d'un pays peut se trouver limitée. Dans le cas de l'élaboration de logiciels, on a également constaté que les possibilités d'établissement de liens entre les filiales étrangères et les entreprises locales étaient restreintes, en particulier lorsque la production est uniquement axée sur l'exportation et que la fourniture de services est assurée dans le cadre de la société. De surcroît, un afflux d'IED dans des secteurs de service à vocation exportatrice peut inciter les plus compétents à s'orienter vers certains types d'activités de service. Faute d'une remise à niveau permanente, ces activités peuvent facilement se déplacer ailleurs si la situation en matière de concurrence évolue.

En fait, la plupart des services qui ont été délocalisés à l'étranger se trouvent jusqu'à présent concentrés dans un relativement petit nombre de pays. En 2001, l'Irlande, l'Inde, le Canada et Israël, dans cet ordre, absorbaient plus de 70 % du marché des services délocalisés, qui comprenaient surtout l'élaboration de logiciels et la fourniture d'autres services informatisés. Cependant la part des pays en développement et de l'Europe centrale et orientale dans les délocalisations est en augmentation. Entre 2002 et 2003, par exemple, elle est passée de 39 à 52 % du nombre total de projets d'IED associés à des délocalisations et a atteint 57 % du nombre d'emplois créés dans le cadre de ces projets.

Parmi les pays en développement, ce sont ceux d'Asie du Sud et du Sud-Est qui sont les principales destinations des projets d'IED associés à une délocalisation des services (tableau 11), en particulier des services informatiques. L'Inde est la destination de prédilection lorsqu'il s'agit de délocaliser à l'étranger pratiquement toute la gamme des services. Les entreprises sont certes attirées par son réservoir de main d'œuvre qualifiée et bon marché mais aussi par le fait que ce pays a l'avantage de se situer à l'avant-garde et de réunir un grand nombre d'entreprises délocalisées. D'autres pays peuvent cependant bénéficier eux aussi du développement de la délocalisation, en tenant compte de certaines exigences particulières concernant les connaissances linguistiques, les fuseaux horaires et les affinités culturelles.

Tableau 11. Projets d'IED axés sur l'exportation dans des centres d'appel, des centres de services partagés, des services informatiques et des sièges régionaux, par destination, 2002-2003
(en nombre et pourcentage)

Région/pays	Centres d'appel		Centres de services partagés		Services Informatiques		Sièges régionaux	
	Nombre de projets	Part du total	Nombre de projets	Part du total	Nombre de projets	Part du total	Nombre de projets	Part du total
Monde	513	100	139	100	632	100	565	100
Pays développés	279	54	48	35	293	46	339	60
<i>Dont</i>								
Allemagne	20	4	1	1	34	5	22	4
Canada	56	11	3	2	14	2	25	4
États-Unis	15	3	2	1	26	4	80	14
France	13	3	2	1	16	3	11	2
Irlande	29	6	19	14	14	2	15	3
Royaume-Uni	43	8	7	5	73	12	64	11
Pays en développement	203	40	72	52	315	50	209	37
Afrique	7	1	1	1	10	2	4	-
Amérique Latine et Caraïbes	29	6	5	4	22	3	10	2
Asie et Pacifique	167	33	66	47	283	45	195	35
<i>Dont</i>								
Chine	30	6	4	3	60	9	38	7
Émirats arabes unis	13	3	-	-	12	2	31	5
Hong Kong, Chine	2	-	-	-	14	2	37	7
Inde	60	12	43	31	118	19	7	1
Malaisie	16	3	6	4	8	1	17	3
Philippines	12	2	1	1	9	1	4	1
Singapour	16	3	8	6	35	6	36	6
Europe centrale et orientale	31	6	19	14	24	4	17	3
<i>Dont</i>								
Hongrie	11	2	7	5	4	1	4	1
République tchèque	9	2	6	4	5	1	-	-

Source : CNUCED, *World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services*, tableau IV.7.

... mais elle suscite des craintes qu'il faut apaiser.

Le développement de la délocalisation internationale des services a suscité des craintes, principalement dans les pays développés. En particulier, l'essor des emplois administratifs axés sur l'exportation dans certains pays en développement est considéré comme la cause des disparitions d'emploi dans les pays développés. (On prête généralement moins d'attention aux avantages qui découlent de cette nouvelle division internationale du travail.) C'est pourquoi il a été proposé à diverses reprises – en particulier dans les pays d'origine – de freiner la tendance à délocaliser à l'étranger.

Quelles sont les conséquences probables de la délocalisation des services à l'étranger pour les pays d'origine ? Cette délocalisation correspond en substance à un déplacement de l'avantage concurrentiel et s'assortit de tous les avantages et de tous les coûts inhérents à ce déplacement. Ce n'est pas un jeu à somme nulle dans lequel une partie (le pays vers lequel un service est délocalisé, qu'il soit développé ou en développement) gagne aux dépens d'une autre partie (le pays qui délocalise les services à l'étranger). Plus exactement, La délocalisation présente des avantages pour les pays d'origine également. Tout d'abord, elle permet aux entreprises de réduire leurs coûts et d'améliorer la qualité et la prestation des services, augmentant ainsi leur compétitivité, ce qui a des effets bénéfiques sur l'économie du pays d'origine. Par ailleurs, elle permet aux pays d'origine de se lancer dans des activités plus productives et à valeur ajoutée plus élevée, selon leur capacité d'adaptation à l'évolution de leurs avantages relatifs. L'impact sur l'emploi est à peu près le même, mais de plus faible ampleur que celui de l'évolution des techniques, qui fait disparaître des emplois mais en crée d'autres, généralement à des niveaux de salaire plus élevés. Enfin, les pays d'accueil qui profitent de la délocalisation et gagnent davantage de devises dépensent plus en importations de produits perfectionnés exportés par les pays industrialisés.

En fait, rien n'indique que la délocalisation internationale entraîne une perte appréciable d'emplois de service analogues dans les pays d'origine. Les estimations établies récemment pour le compte du

Département du commerce et de l’industrie du Royaume-Uni, par exemple, donnent à penser que le nombre des centres d’appel dans le pays va probablement passer de 5 500 à 6 000 au cours des trois prochaines années, et que les effectifs alors employés passeront de moins de 500 000 en 2003 à 650 000 d’ici 2007. Dans le même temps, l’emploi dans les branches qui devraient être le plus touchées par la délocalisation à l’étranger est en progression rapide. Bien souvent, la délocalisation internationale des services est une solution adoptée pour faire face à une demande excédentaire et à la pénurie de personnels convenablement formés dans le pays d’origine. Ainsi donc, chaque emploi créé à l’étranger par suite de la délocalisation ne correspond pas nécessairement à la perte d’un emploi dans les pays développés.

Il n’en reste pas moins que certaines difficultés qui apparaissent sur le court terme sont à prendre en considération. Toute modification des avantages relatifs entraîne inévitablement des coûts d’ajustement au niveau microéconomique. Certains vont perdre leur emploi et un certain temps leur sera probablement nécessaire pour en retrouver un. Beaucoup devront peut-être acquérir de nouvelles compétences ou déménager pour retrouver un emploi. L’enjeu pour les pays d’origine consiste à réduire à leur minimum ces coûts d’ajustement et à faire en sorte que la période de transition soit aussi clémentine et efficace que possible pour ceux qui ont été directement touchés. Il n’est pas nécessaire pour cela d’adopter des mesures en vue de garder à tout prix des emplois de service dans le pays d’origine, et il vaut mieux adopter des politiques qui encouragent l’instruction, la formation et la recherche-développement.

C’est pourquoi, au lieu d’appliquer des mesures protectionnistes, il vaudrait mieux apporter au personnel des services administratifs qui risque dans les pays développés de perdre son emploi une aide (par exemple sous la forme d’un recyclage ou pour la recherche d’un nouvel emploi) analogue à l’aide à la reconversion professionnelle en faveur des travailleurs vulnérables de l’industrie manufacturière. Il serait peut-être possible d’offrir aux travailleurs qui s’engagent dans de nouvelles carrières une « assurance-salaire » destinée à compenser une partie de la différence entre leur ancien et leur nouveau salaire. Les partenariats entre secteur public et secteur privé pourraient contribuer à la

formation professionnelle s'ils bénéficiaient par exemple d'avantages fiscaux pour la formation de salariés. Une adaptation à un changement quelconque de la structure de l'emploi exige une plus grande mobilité de la main d'œuvre et des changements dans les profils de qualification. Empêcher l'ajustement en raison de son coût ne serait qu'un palliatif sur le court terme et pourrait bien contrarier l'accroissement des revenus et la création d'emplois à plus long terme. En dernière analyse, les mesures protectionnistes risquent de détruire plutôt que de sauvegarder des emplois dans les pays importateurs. En principe, le défi à relever est le même pour les pays développés et les pays en développement pour ce qui est du coût. Étant donné que certains services risquent d'être déplacés vers de nouvelles destinations, même les pays dans lesquels des services délocalisés viennent s'implanter risquent de les voir déplacés de nouveau vers des sites encore plus concurrentiels.

Il est nécessaire de maintenir en place un cadre international créant des conditions favorables pour que tous les pays puissent bénéficier des avantages que peut procurer la révolution de l'échangeabilité des services. Les pays en développement, en particulier, devraient continuer à être en mesure d'exploiter leurs atouts spécifiques afin de bénéficier de la mondialisation des services informatiques et informatisés. Le déplacement des avantages relatifs entraîne rarement des retombées bénéfiques immédiates et visibles pour tous les intéressés. Toutefois les pays d'origine des services délocalisés doivent s'assurer que leurs travailleurs profitent des ressources propres des entreprises qui sont devenues plus concurrentielles et que les clients obtiennent des services de meilleure qualité et meilleur marché. Les gouvernements doivent appliquer des politiques d'ajustement et prendre en compte les avantages à plus long terme de la mondialisation. Freiner la délocalisation pour éviter les coûts de reconversion ne ferait que donner plus de poids aux détracteurs de la mondialisation, qui font valoir que les pays riches ne soutiennent la mondialisation que lorsqu'ils en retirent un gain immédiat. Ainsi donc la difficulté consiste à maintenir un environnement dans lequel les bienfaits de l'IED dans les services en général, et de la délocalisation en particulier, peuvent se matérialiser. L'Accord général de l'OMC sur le commerce des services peut être utile à cet égard.

Conformément à leurs objectifs de développement, les pays acceptent progressivement l’IED dans le secteur des services et s’efforcent activement de séduire les investisseurs...

Pour en revenir à l’IED dans *tous* les services, les gouvernements reconnaissent de plus en plus qu’au total ils tirent profit de cet investissement. C’est pourquoi ils se sont largement ouverts à l’IED dans le secteur des services encore que l’ampleur de cette ouverture varie selon les pays et les branches d’activité. En règle générale, les pays développés sont plus ouverts que les pays en développement. Cela dit, même les pays qui ont libéralisé la plus grande partie de leur industrie de services maintiennent généralement des restrictions à l’accès de certains services, par exemple les médias et les transports aériens. La nature des restrictions et leur raison d’être varient selon la branche d’activité. L’IED dans les services peut apporter des avantages économiques, mais les décideurs ont besoin de concilier les améliorations éventuelles de l’efficacité économique et d’autres objectifs plus vastes de développement.

Qui plus est, de plus en plus de pays cherchent activement à attirer l’IED dans le secteur des services en ciblant les investisseurs. Les organismes de promotion des investissements (IPA) cherchent particulièrement à attirer les services qui permettent d’obtenir des devises, par exemple les services informatiques et services associés, le tourisme de même que l’hôtellerie et la restauration. Ils se concentrent également sur les fonctions logistiques des entreprises manufacturières, en particulier les centres d’appel, les centres de services partagés et les sièges régionaux. Dans ce contexte, de nombreuses zones franches industrielles orientent leurs arguments promotionnels pour attirer des IED associés à des services qui ne se limitent pas aux services commerciaux ou à la simple saisie de données, et pour inclure par exemple le diagnostic médical, les créations architecturales, la gestion, les services d’ingénierie et les services financiers également. Les pays sont également en train de créer des parcs technologiques spécifiquement adaptés à l’IED dans les services informatiques, qui offrent des télécommunications de grande qualité, un approvisionnement stable en électricité, une main d’œuvre très instruite et une infrastructure qui satisfait aux besoins de la technologie.

Les mesures générales de promotion, les incitations et les zones franches sont les instruments le plus souvent employés pour la promotion de l'IED. Les incitations, utilisées dans la vaste gamme des industries de service, sont particulièrement fréquentes dans le tourisme, les transports et les services financiers. Comme dans le secteur manufacturier, le risque existe d'une course à l'utilisation des incitations, en particulier pour attirer l'IED dans les services à vocation exportatrice. Ce risque se trouve accentué par la versatilité d'un grand nombre de ces services.

La promotion des investissements peut être particulièrement efficace si les conditions de base sont convenablement établies. S'agissant des services, le savoir-faire est absolument indispensable de même qu'une infrastructure fiable et à la pointe du progrès pour les communications internationales, en particulier si les services délocalisés à l'étranger constituent l'objectif à atteindre. Les questions de réglementation reçoivent elles aussi de plus en plus d'attention, s'agissant en particulier de la sécurité des données, qui demande à être améliorée dans un certain nombre de pays de destination.

La promotion de l'IED dans le secteur des services devrait être complétée par des politiques destinées à dissiper les inquiétudes éventuellement suscitées par cet IED ainsi qu'à augmenter autant que possible les effets bénéfiques de la présence d'entreprises étrangères dans ce secteur. Les principaux avantages procurés par l'IED apparaissent à plus long terme, lorsque les STN font sentir leur influence au plus profond des collectivités locales, développent leurs opérations, améliorent le savoir-faire local, établissent des liens avec les institutions locales et améliorent les technologies. Les gouvernements ont besoin d'inciter les STN qui sont à la recherche de débouchés à rationaliser et étendre leurs opérations et celles qui ont une vocation exportatrice à rester sur place et à accroître leur importance à mesure que les salaires augmentent et que des concurrents meilleur marché apparaissent. Les politiques appliquées dans ce domaine devraient avoir pour but d'améliorer les capacités locales, le savoir-faire, les institutions et l'infrastructure en fonction de l'évolution des réalités de la technologie et du marché.

...y compris par le biais de la privatisation, qui impose la mise en application de politiques complémentaires.

L'ouverture à l'IED de divers services d'infrastructure dans le cadre de programmes de privatisation a provoqué une augmentation sans précédent de cet investissement. La participation d'entreprises étrangères dans les services d'infrastructure peut amener des capitaux et entraîné une multiplication et une amélioration des services, mais elle peut également engendrer des coûts. L'IED dans le secteur des services à la faveur de privatisations pose un problème particulier en matière de réglementation et de gestion des affaires publiques.

Les gouvernements doivent établir des objectifs clairement définis pour associer l'IED à la privatisation des services. Pour que les privatisations soient couronnées de succès, il importe surtout qu'un gouvernement établisse un juste équilibre entre les considérations budgétaires et d'autres considérations, telles que la fourniture efficace et concurrentielle de services, à des prix abordables pour les populations défavorisées ou géographiquement clairsemées. Les privatisations de grande envergure nécessitent un environnement institutionnel approprié qui garantisse la stabilité, la cohérence et l'efficacité des politiques. Les STN sont des institutions ultra perfectionnées, et les transactions et contrats apparentés ont généralement un caractère technique et impliquent la surveillance de nombreuses obligations faisant suite aux privatisations. Les organismes spécialisés dans les privatisations peuvent apporter leur aide en procédant à une sélection entre les concurrents, en créant un organisme polyvalent à l'intention des investisseurs et en préservant une indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics et des intérêts catégoriels dans les entreprises d'État.

La réglementation des industries de services constitue elle aussi une tâche difficile. Si les investisseurs étrangers sont souvent attirés par des actifs qui procurent des rentes monopolistiques ou oligopolistiques, l'intérêt des pays d'accueil est de réduire ces rentes autant que possible, y compris au moyen de régimes de réglementation bien conçus. Ces régimes doivent tenir compte de la capacité des investisseurs à obtenir le paiement des services fournis; ils doivent également comporter des principes clairement définis pour l'établissement des tarifs et une

procédure pour le règlement des différends. Ils doivent aussi porter sur les garanties d'accès pour tous aux services essentiels compte tenu de la situation des populations défavorisées et éloignées. De plus, ils doivent être complétés par une politique appropriée pour encourager la concurrence. Il peut être utile de restructurer une branche d'activités avant de la privatiser; dans les pays à faible revenu, une aide publique au développement pourrait peut-être faciliter le déroulement des opérations.

Les accords internationaux d'investissement dans les services se multiplient, donnant naissance à un réseau multidimensionnel et multiforme de règles qui font obstacle au développement.

Au cours de la dernière décennie, le nombre d'accords internationaux d'investissement qui s'appliquent à l'IED dans le secteur des services n'a cessé d'augmenter, ce qui a conduit à l'apparition d'un réseau multidimensionnel et multiforme de règles internationales. C'est pourquoi, dans de nombreux domaines de l'IED dans les services, l'élaboration de la politique nationale s'inscrit de plus en plus dans le cadre de ces accords. Ceux-ci diffèrent les uns des autres dans leur approche de l'IED dans le secteur des services (et privilégient soit les investissements, soit les services, ou encore optent pour une solution mixte) et dans leurs règles de fond (s'agissant par exemple de réglementer l'entrée par opposition à la protection de l'investissement, ou encore d'adopter une liste d'engagements positifs ou d'engagements négatifs). Plusieurs accords internationaux d'investissement dans les services comportent des procédures de suivi et des chapitres distincts pour certaines industries de service.

Les accords internationaux d'investissement peuvent instaurer un cadre stable, fiable et transparent pour attirer l'IED dans le secteur des services et en tirer profit. Par ailleurs, les politiques internationales et nationales applicables à l'IED dans le secteur des services sont liées par une relation complexe d'interdépendance qui peut être influencée par la volonté d'une grande liberté aboutissant à l'autonomie ou conditionnée

par des accords internationaux d’investissement, ou encore se situer à n’importe quel point entre ces deux extrêmes. En dernier ressort, cette relation d’interdépendance dépend des pays ou du contexte, ce qui complique encore la tâche des responsables politiques qui s’emploient à réglementer les services.

De surcroît, les responsables politiques doivent s’assurer que les règles internationales sont compatibles et complémentaires entre elles afin d’éviter les contradictions. Ils doivent également aborder les problèmes au point d’interaction entre la libéralisation et la réglementation des services. Enfin, ils doivent trouver un juste équilibre entre la conclusion d’accords internationaux d’investissement afin d’attirer l’IED dans les services et le souci de préserver la souplesse nécessaire à la poursuite des objectifs nationaux de développement dans le secteur des services. Il importe que les accords internationaux d’investissement préservent cette souplesse. C’est là un point particulièrement important pour les pays en développement qui doivent œuvrer pour atteindre les objectifs de leur politique axée sur le développement et procéder par tâtonnements pour déterminer les options qui conviennent le mieux compte tenu de leur niveau de développement.

En conclusion, pour tirer avantage d’une économie mondiale de plus en plus interdépendante à l’échelle de la planète, les pays doivent renforcer leurs capacités d’action pour offrir des services compétitifs. Si les conditions sont réunies, l’IED peut faciliter les choses. Sa contribution la plus importante consiste à procurer les capitaux, les compétences et les techniques dont les pays ont besoin pour créer des industries de service compétitives. Cela vaut non seulement pour les nouveaux services informatisés mais aussi pour les services traditionnels tels que l’infrastructure et le tourisme. De surcroît, à mesure que les services se prêtent davantage à des échanges internationaux, l’IED peut aider les pays en développement à participer aux chaînes mondiales de valorisation dans le secteur des services. Ces chaînes comprennent les réseaux internationaux de production de services qui conditionnent de plus en plus l’accès aux marchés internationaux. Par contre, la prudence est de rigueur lorsque l’on cherche à attirer l’IED dans les services. Certains services, par exemple (en particulier les services publics de base et les infrastructures), peuvent être des monopoles naturels et se

trouvent, de ce fait, exposés à des abus de position dominante (que les entreprises soient nationales ou étrangères). D'autres ont une portée sociale et culturelle considérable; tout le tissu d'une société peut être endommagé par l'arrivée de l'IED dans ces branches d'activité. C'est pourquoi les pays doivent trouver un équilibre entre l'efficacité économique et les objectifs plus généraux de développement.

C'est la raison pour laquelle il importe de mettre au point la panoplie de politiques qui convient le mieux. Compte tenu de l'essor de l'IED dans les services, les pays en développement se trouvent confrontés à un double dilemme : créer les conditions voulues – dans le pays et sur la scène internationale – pour attirer l'IED dans les services et, dans le même temps, en réduire au minimum les effets potentiellement négatifs. Dans chaque cas, la solution consiste à appliquer les bonnes politiques, dans le cadre d'une stratégie plus vaste en faveur du développement. Il faut en tout premier lieu améliorer les ressources humaines et les infrastructures matérielles (spécialement celles associées aux technologies de l'information et de la communication) indispensables pour la plupart des services modernes. Dans l'économie mondiale actuelle, un secteur de services compétitif sur la scène internationale est une composante essentielle du développement.



Genève, août 2004

Rubens Ricupero
Secrétaire général de la CNUCED

ANNEXE

World Investment Report 2004 The Shift Towards Services

Table of contents

Preface

Overview

PART ONE: FDI SET TO RECOVER

CHAPTER I. GLOBAL FDI GROWTH SET TO RESUME

A. DI inflows down again - but recovery is on its way

1. An uneven picture
2. International production continues to grow
3. Many countries have not realized their potential
 - a. Indices of Inward FDI Performance and Potential
 - b. The Outward FDI Performance Index

B. Outward FDI from developing countries is becoming important

C. Changing sectoral distribution

D. Prospects: growth set to resume

Annex to chapter I. How transnational are TNCs?

CHAPTER II. REGIONAL FDI TRENDS: A MIXED PICTURE

A. Developing countries

1. Africa: a turnaround
 - a. Inflows regain momentum
 - b. Policies increasingly liberal
 - c. Natural resources and services dominate
 - d. Prospects are positive
2. Asia and the Pacific: a rebound
 - a. A mild upturn
 - b. Policies improved further
 - c. Services FDI on the rise

- d. Promising prospects
- 3. Latin America and the Caribbean: another disappointing year
 - a. A continuous decline
 - b. Policy developments: continued liberalization
 - c. Sectoral patterns
 - d. Better prospects ahead

B. Central and Eastern Europe: awaiting the boom

- 1. Inward FDI sharply down, outward FDI sharply up
 - a. Inward FDI: new EU members performed less well than other CEE countries
 - b. FDI outflows: robust increase
- 2. Implications of EU membership for national policy
- 3. A shift towards services brings about structural change
- 4. Prospects: again sunny

C. Developed countries: the decline continues, but prospects are good

- 1. Uneven trends
- 2. Policy responses
- 3. Services dominate
- 4. Prospects: FDI to pick up, but not everywhere

PART TWO: THE SHIFT TOWARDS SERVICES

CHAPTER III. THE GROWTH OF FDI IN SERVICES AND ITS IMPLICATIONS

A. Changing patterns of FDI in services

- 1. The growth of services FDI and its changing mix
- 2. Changing distribution among home and host countries
 - a. Outward FDI
 - b. Inward FDI
- 3. Transnationalization is lower in the services sector and differs by industry and country
- 4. Non-equity forms of investment are common in services

B. Players and driving forces

- 1. Goods TNCs invest in services
- 2. Service TNCs are expanding rapidly
 - a. The players

- b. M&As take the lead in entry patterns
- c. Catching up with manufacturing TNCs?
- 3. Drivers and determinants
- 4. Most services FDI is still market-seeking - but this is changing

C. Impact on host countries

- 1. Financial resources and balance of payments
- 2. Services provision, competition and crowding out
- 3. Technology, knowledge and skills
- 4. Export competitiveness
- 5. Employment
- 6. An assessment

Annex to chapter III. What are services? Classifying invisibles

CHAPTER IV. THE OFFSHORING OF CORPORATE SERVICE FUNCTIONS: THE NEXT GLOBAL SHIFT?

A. The tradability revolution

- 1. The tradability of services
- 2. Limitations to offshoring
- 3. Is the globalization of IT-enabled services different from that of manufacturing?

B. Future prospects for the offshoring of services

C. Outsourcing vs. captive business models

- 1. What determines how offshoring is undertaken?
- 2. A new breed of TNCs provides services globally

D. Search for competitiveness drives corporate offshoring

- 1. FDI related to the offshoring of services is still concentrated
- 2. Cost reduction and improved quality are key drivers
- 3. European TNCs offshore less than their United States rivals

E. Impact on host countries

- 1. India
- 2. Other Asian locations
- 3. Latin America and the Caribbean
- 4. Africa
- 5. Central and Eastern Europe

F. Implications for home countries

PART THREE: NATIONAL AND INTERNATIONAL POLICY CHALLENGES

CHAPTER V. NATIONAL POLICIES

A. Host-country policies on services are key to development gains

1. Countries are opening up to FDI in services
2. Benefits from FDI in infrastructure-related services: the case of privatization
3. Promotion of FDI in services
 - a. Investment promotion agencies increasingly target services
 - b. The role of incentives
 - c. EPZs in developing countries see potential in services
 - d. Infrastructure and skills development
 - e. Regulatory issues related to data protection and intellectual property
4. Benefiting more from services FDI: upgrading and linkages

B. Home countries: the challenge of adapting

1. The reaction to offshoring in the United States
2. The European response
 - a. The United Kingdom
 - b. Other European responses
3. Reactions in other developed countries
4. Meeting the challenge of adapting

C. Conclusions

CHAPTER VI. NATIONAL AND INTERNATIONAL POLICIES: A COMPLEX AND DYNAMIC INTERACTION

A. The growing multifaceted network of services IIAs

1. The evolving nature of approaches covering FDI in services
2. Salient features

B. Complexities and challenges

C. National and international policies: a complex and dynamic interaction

D. Conclusion: striking a development-oriented balance

REFERENCES

ANNEX A. ADDITIONAL TEXT FIGURES AND TABLES

ANNEX B. STATISTICAL ANNEX

SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TNCs AND FDI

QUESTIONNAIRE

List of the *World Investment Reports*

- UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.
- UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (New York and Geneva, 2002). 350 pages. Sales No. E.02.II.D.4.
- UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.
- UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.
- UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.
- UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

- UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.
- UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/ 1998 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.
- UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.II.A. 14.
- UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.
- UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No. E.94.II.A.14.
- UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.
- UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.
- UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary*. 26 pages. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.91.II.A.12. \$25.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS

Les publications sont en vente dans les agences dépositaires des publications des Nations Unies du monde entier. Il est également possible de se les procurer en s'adressant à :

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
DC-2853

United Nations Secretariat
New York, N.Y. 100 17

États-Unis d'Amérique

Tel. : ++1 212 963 8302 or 1 800 253 9646

Fax : 1 212 963 3489

E-mail : publications@un.org

Publications des Nations Unies

Section des Ventes

Bureau C. 113-1

Office des Nations Unies à Genève

Palais des Nations

CH-1211 Genève 10

Suisse

Tél. : ++41 22 917 2612

Fax : ++41 22 917 0027

E-mail : unpubli@unog.ch

INTERNET : www.un.org/Pubs/sales.htm

Pour de plus amples informations sur les activités relatives à l'investissement étranger direct et aux sociétés transnationales, veuillez vous adresser à :

Karl Sauvant, Directeur

Division de l'investissement, de la technologie et du développement
des entreprises

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Palais des Nations, Bureau E-10052

CH-1211 Genève 10 Suisse

Téléphone : ++41 22 907 5007

Télécopieur : ++41 22 907 0498

E-mail : karl.sauvant@unctad.org

INTERNET : www.unctad.org/en/subsites/dite

QUESTIONNAIRE

Word Investment Report 2004 : The Shift Towards Services

Soucieuse d’améliorer la qualité et l’utilité de ses travaux, la Division de l’investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED souhaiterait recueillir les opinions des lecteurs de la présente publication et d’autres ouvrages. Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir remplir le questionnaire ci-après, puis de le renvoyer à l’adresse suivante :

*Enquête de lectorat
Division de l’investissement, de la technologie
et du développement des entreprises de la CNUCED
Palais des Nations
Bureau 10054
CH-1211 Genève 10
Suisse
Télécopieur : 41-22 907-0498*

Le questionnaire à remplir est également disponible à l’adresse suivante : www.unctad.org/wir

1. Nom et adresse professionnelle (facultatif) :

.....

2. Indiquez ce qui correspond le mieux à votre domaine professionnel :

Gouvernement	<input type="checkbox"/>	Entreprise publique	<input type="checkbox"/>
Entreprise/Institution privée	<input type="checkbox"/>	Établissement universitaire, institut de recherche	<input type="checkbox"/>
Organisation internationale	<input type="checkbox"/>	Médias	<input type="checkbox"/>
Organisation à but non lucratif	<input type="checkbox"/>	Autre domaine (préciser)	<input type="checkbox"/>

3. Dans quel pays exercez-vous votre activité professionnelle ?

.....

4. Comment jugez-vous le contenu de la présente publication ?

Excellent	<input type="checkbox"/>	Bon	<input type="checkbox"/>
Moyen	<input type="checkbox"/>	Médiocre	<input type="checkbox"/>

5. La présente publication vous est-elle utile dans votre travail ?
Très utile Moyennement utile Sans intérêt
6. Indiquez les trois principales qualités de la présente publication et la raison pour laquelle elles vous sont utiles pour votre travail :
.....
.....
7. Indiquez les trois principaux défauts de la présente publication :
.....
.....
8. D'une manière générale, considérez-vous que ces publications vous sont, dans votre travail :
Très utiles Moyennement utiles Sans intérêt
9. Recevez-vous régulièrement la revue Transnational Corporations (anciennement The CTC Reporter) publiée trois fois par an par la Division ?
Oui Non
- Dans la négative, veuillez indiquer ci-après si vous souhaitez en recevoir un exemplaire pour information au nom et à l'adresse indiqués plus haut, ou recevoir à la place d'autres publications (voir la liste des publications) :
.....
.....
10. Comment ou à quelle occasion avez-vous obtenu cette publication :
 Je l'ai achetée
 Sur ma demande, un exemplaire m'a été offert
 Autres
 A l'occasion d'un séminaire/atelier
 Par publipostage
11. Souhaiteriez-vous être informé par courrier électronique au sujet des travaux de la CNUCED concernant l'investissement, la technologie et le développement des entreprises ? Dans l'affirmative, veuillez indiquer votre adresse électronique :
.....
.....