

**EMBARGO**

Le présent document ne doit pas être cité ni résumé par la presse, la radio ou la télévision avant le 16 octobre 2006 à 17 heures (TU)

# RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

**2006** L'IED en provenance des pays  
en développement ou  
en transition : incidences  
sur le développement

*Vue d'ensemble*



**Nations Unies**

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

# **RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE 2006**

**L'IED en provenance des pays en  
développement ou en transition:  
incidences sur le développement**

*Vue d'ensemble*



Nations Unies  
New York et Genève, 2006

## Note

En tant qu'organe des Nations Unies chargé de l'investissement et de la technologie, et s'appuyant sur une expérience de 30 ans dans ces domaines, la CNUCED, par le biais de sa Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises, s'efforce d'améliorer la compréhension d'enjeux essentiels, notamment des questions relatives à l'investissement étranger direct et au transfert de technologie. La Division aide aussi les pays en développement à attirer l'IED et à en tirer parti ainsi qu'à renforcer leurs capacités productives et leur compétitivité internationale. Elle privilégie une approche intégrée de l'investissement, du renforcement des capacités technologiques et du développement des entreprises.

Dans le présent Rapport, les termes pays/économie désignent aussi, le cas échéant, 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. Les principales catégories de pays retenues dans le présent Rapport, qui concordent avec la classification adoptée par le Bureau de statistique de l'ONU, sont les suivantes:

Pays développés: pays membres de l'OCDE (sauf le Mexique, la République de Corée et la Turquie), plus les nouveaux pays membres de l'Union européenne qui ne sont pas membres de l'OCDE (Chypre, Estonie, Lettonie, Lituanie, Malte et Slovaquie), plus Andorre, Israël, le Liechtenstein, Monaco et Saint-Marin.

Pays en transition: pays d'Europe du Sud-Est et pays membres de la Communauté d'États indépendants.

Pays en développement: de façon générale, tous les pays autres que ceux mentionnés ci-dessus.

La mention d'une société et de ses activités ne doit pas être interprétée comme une marque de soutien de la part de la CNUCED à cette société ou à ses activités.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2006 (Overview)

Site Web de la série des Rapports sur  
l'investissement dans le monde  
(*World Investment Reports*) à  
consulter à l'adresse suivante:  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)



## Remerciements

Le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2006* a été élaboré par une équipe dirigée par Anne Miroux et composée de Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Masayo Ishikawa, Kálmán Kalotay, Joachim Karl, Dong Jae Lee, Guoyong Liang, Michael Lim, Padma Mallampally, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Jean-François Outreville, Thomas Pollan et James Zhan.

Ont principalement coopéré aux travaux de recherche: Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez et Tadelles Taye. Plusieurs stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du Rapport: Anne-Christine Charon, Michael Karschnia, Elodie Laurent et Arthur van de Kamp. Le Rapport a été mis au point par Séverine Excoffier, Chantal Rakotondrainibe et Katia Vieu. Le texte a été microédité par Teresita Ventura et édité par Praveen Bhalla.

Le conseiller économique principal était John H. Dunning.

L'édition 2006 du Rapport a bénéficié des contributions des participants à un séminaire mondial organisé à Genève en mai 2006 et à trois séminaires régionaux consacrés à l'IED en provenance des pays en développement organisés en avril 2006: le premier à Mexico (en coopération avec la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes et le Gouvernement mexicain), le deuxième à Chiang Mai (Thaïlande) (en coopération avec le secrétariat de l'ASEAN et le Gouvernement thaïlandais) et le troisième à Johannesburg (Afrique du Sud) (en coopération avec Reginald Rumney et l'Edge Institute).

Des contributions ont aussi été reçues de Emin Akçaoglu, Bekele Amare, Frank Bartels, Yannis Berthouzoz, Peter Buckley, Hamed El-Kady, Geoffrey Gachino, Celso Garrido, Stephen Gelb, Andrea Goldstein, Kathryn Gordon, Vishwas Govitrikar, Carrie Hall, Susan Hayter, Daisuke Hiratsuka, Veena Jha, Thomas Jost, Georg Kell, Kee Beom Kim, Ari Kokko, Julia Lewis, Mina Mashayekhi, John Mathews, Anthony Miller, Rekha Misra, Toh Mun Heng, Ramón Padilla, Pavida Pananond, Neil Patterson, Jenny Rydeman, Frans Paul van der Putten, Kee Hwee Wee, Sun Wenjie, Bing Xiang et Tham Siew Yean.

Des observations ont également été formulées à divers stades de l'élaboration du Rapport par Carlos Arruda, Dilek Aykut, Rashmi Banga, Diana Barrowclough, Joseph Battat, David Benavides, Peter Brimble, Douglas Brooks, Gregorio Canales Ramirez, John Cassidy, Refik Culpán,

John Daniels, Maria de los Angeles Pozas, Ping Deng, Diana Farrell, Axèle Giroud, Ulrich Grosch, Wuping Guo, Guner GURSOY, Sireen Hikmat, Gábor Hunya, Yao-Su Hu, Moses Ikiara, Bharat Joshi, Anna Joubin Bret, Metin Kilci, Annamaria Kokeny Ivanics, Josephat Kweka, Seong-Bong Lee, Robert Lipsey, Kari Liuhto, Aimable Uwizeye Mapendano, Juan Carlos Moreno-Brid, Michael Mortimore, Peter Muchlinski, Sanusha Naidu, Kishore Nair, Rajneesh Narula, Abdoulaye Niang, Peter Nunnenkamp, Gerald Pachoud, Sheila Page, Fernando Porta, Marie-Estelle Rey, Reginald Rumney, Tagi Sagafi-Nejad, Mona Salim Bseiso, Yai Sriratana, Marjan Svetlicic, Mazen M. Tineh, Len Treviño, Judit Vadasz, Joerg Weber, Henry Yeung et Zbigniew Zimny.

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. L'Université Erasmus de Rotterdam a aussi collaboré à la collecte et à l'analyse de données sur les plus grandes sociétés transnationales dans le cadre du Rapport.

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

## Table des matières

	<i>Page</i>
Vue d'ensemble .....	1
<b>UNE NOUVELLE ANNÉE DE CROISSANCE DE L'IED</b>	
<i>L'investissement étranger direct a augmenté en 2005 pour la deuxième année consécutive, ce phénomène se manifestant à l'échelle mondiale.</i> .....	1
<i>L'IED a été stimulé par les fusions-acquisitions internationales, un nombre croissant d'opérations étant également le fait des fonds communs de placement.</i> .....	3
<i>La majeure partie des flux est allée vers les services, mais la plus forte hausse de l'IED s'est produite dans le secteur des ressources naturelles.</i> .....	4
<i>L'on compte de plus en plus d'entreprises de pays en développement parmi les sociétés transnationales.</i> .....	6
<i>La libéralisation se poursuit, mais des tendances protectionnistes apparaissent aussi.</i> .....	9
<i>L'Afrique a attiré un volume d'IED nettement plus important.</i> .....	11
<i>L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est reste un pôle d'attraction pour les entrées d'IED dans les pays en développement...</i> .....	14
<i>... tandis que l'Asie occidentale a bénéficié d'un volume sans précédent d'investissements.</i> .....	16
<i>L'Amérique latine et les Caraïbes ont continué de recevoir d'importantes quantités d'IED.</i> .....	17
<i>Les flux d'IED à destination de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants sont restés relativement fournis...</i> .....	19
<i>... et l'on a assisté à une reprise de l'IED vers les pays développés.</i> .....	19
<i>Globalement, l'IED devrait continuer de croître à court terme.</i> .....	21



## Table des matières (suite)

Page

### L'IED EN PROVENANCE DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT OU EN TRANSITION

<i>Les pays en développement et pays en transition sont devenus des investisseurs extérieurs importants...</i> .....	21
<i>... générant des flux d'investissement Sud-Sud considérables.</i> .....	24
<i>De nouveaux acteurs régionaux et mondiaux apparaissent, notamment en Asie...</i> .....	26
<i>... au fur et à mesure que les STN des pays en développement relèvent les défis et saisissent les opportunités résultant de la mondialisation en se servant de leurs avantages concurrentiels spécifiques.</i> .....	28
<i>L'expansion à l'étranger est alimentée par divers facteurs...</i> .....	30
<i>... qui, avec les motivations et les avantages concurrentiels des STN, font que leur IED est essentiellement concentré dans les pays en développement.</i> .....	32
<i>Une compétitivité accrue est l'un des principaux avantages que les STN des pays en développement peuvent tirer de leurs investissements à l'étranger...</i> .....	34
<i>... et les pays d'origine peuvent eux aussi en tirer profit.</i> .....	35
<i>Les pays d'accueil en développement peuvent eux aussi profiter de l'essor de l'IED Sud-Sud.</i> .....	37
<i>L'expansion des investissements directs à l'étranger des pays en développement s'accompagne d'une évolution des politiques dans les pays d'origine...</i> .....	40
<i>... elle appelle diverses réponses des pouvoirs publics dans les pays d'accueil...</i> .....	42
<i>... et elle a aussi des conséquences pour la prise en compte de la responsabilité sociale du secteur privé...</i> .....	44
<i>... et pour l'établissement de règles au niveau international.</i> .....	44

## Table des matières (suite)

	<i>Page</i>
<b>Annexe</b>	
<b>Table of contents of the <i>World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development</i></b>	
<b><i>Implications for Development</i></b> .....	47
<b>Liste des <i>World Investment Reports</i></b> .....	50
<b>Questionnaire</b> .....	55
<b>Figures</b>	
1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2004-2005 .....	5
2. Fusions-acquisitions internationales par secteur, 2004-2005 .....	7
3. Investissements directs à l'étranger des pays en développement et pays en transition, 1980-2005 .....	22
4. Flux intrarégionaux et interrégionaux dans les pays en développement, hors centres financiers offshore, moyenne 2002-2004 .....	26
<b>Tableaux</b>	
1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1994-2005 .....	2
2. Fusions-acquisitions internationales par des fonds communs de placement, 1987-2005 .....	6
3. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2005 .....	8
4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2004 .....	10
5. Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2004 .....	12
6. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2005 .....	13
7. Liste des 15 principaux pays en développement et pays en transition en termes de stock extérieur d'IED, 2005 .....	24



***Rapport sur l'investissement dans le monde 2006:  
L'IED en provenance des pays en développement  
ou en transition: Incidences sur le développement***

**Vue d'ensemble**

---

---

**UNE NOUVELLE ANNÉE DE CROISSANCE DE L'IED**

***L'investissement étranger direct a augmenté en 2005 pour la deuxième année consécutive, ce phénomène se manifestant à l'échelle mondiale.***

Les entrées d'investissement étranger direct (IED) ont été considérables en 2005. Elles ont augmenté de 29 % – pour atteindre 916 milliards de dollars – après avoir déjà progressé de 27 % en 2004. L'IED a progressé dans toutes les principales sous-régions, atteignant dans certaines des niveaux sans précédent, et dans 126 des 200 pays et territoires pris en compte par la CNUCED. Cela étant, les entrées mondiales d'IED sont restées nettement en dessous du niveau record de 1 400 milliards de dollars de 2000. Comme c'était le cas à la fin des années 90, l'essor récent de l'IED s'explique par la multiplication des fusions-acquisitions internationales, notamment parmi les pays développés. Il dénote également des taux de croissance plus élevés dans certains d'entre eux ainsi que le dynamisme économique de bon nombre de pays en développement et de pays en transition<sup>1</sup>.

Les entrées d'IED dans les pays développés se sont chiffrées en 2005 à 542 milliards de dollars, en hausse de 37 % par rapport à 2004 (tableau 1), tandis que dans les pays en développement, elles ont atteint le niveau le plus élevé jamais enregistré, soit 334 milliards de dollars. En pourcentage, la part des pays développés a légèrement augmenté, passant à 59 % dans les entrées mondiales d'IED. La part des pays en développement a été de 36 % et celle des pays d'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants (CEI) de l'ordre de 4 %.

---

<sup>1</sup> Par «pays en transition», on entend tous les pays d'Europe du Sud-Est et les pays de la Communauté d'États indépendants.

Tableau 1. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1994-2005  
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région/pays	Entrées d'IED					Sorties d'IED								
	1994-1999 (moyenne annuelle)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-1999 (moyenne annuelle)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pays développés	375,9	1 133,7	599,3	441,2	388,5	396,1	542,3	486,6	1 097,5	684,8	486,1	514,8	666,3	646,2
Europe	220,4	721,6	393,1	314,2	274,1	217,7	433,6	326,5	871,4	474,0	281,7	317,0	368,0	618,8
Union européenne	210,3	696,1	382,0	307,1	253,7	213,7	421,9	304,2	813,1	435,4	265,8	286,1	334,9	554,8
Japon	3,4	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	22,8	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8
Etats-Unis	124,9	314,0	159,5	74,5	53,1	122,4	99,4	114,3	142,6	124,9	134,9	129,4	222,4	- 12,7
Autres pays développés	25,1	89,7	40,4	43,4	25,0	48,3	6,5	22,9	51,9	47,6	39,7	64,9	64,9	- 5,7
Pays en développement	166,4	266,8	221,4	163,6	175,1	275,0	334,3	64,9	143,8	76,7	49,7	35,6	112,8	117,5
Afrique	8,4	9,6	19,9	13,0	18,5	17,2	30,7	2,5	1,5	- 2,7	0,3	1,2	1,9	1,1
Amérique latine et Caraïbes	65,2	109,0	89,4	54,3	46,1	100,5	103,7	18,9	60,0	32,2	14,7	15,4	27,5	32,8
Asie-Océanie	92,9	148,3	112,2	96,2	110,5	157,3	200,0	43,5	82,2	47,2	34,7	19,0	83,4	83,6
Asie	92,4	148,0	112,0	96,1	110,1	156,6	199,6	43,5	82,2	47,1	34,7	19,0	83,4	83,6
Asie occidentale	3,1	3,5	7,2	6,0	12,3	18,6	34,5	0,4	1,5	- 1,2	0,9	- 2,2	7,4	15,9
Asie de l'Est	58,5	116,3	78,8	67,4	72,2	105,1	118,2	32,3	72,0	26,1	27,6	14,4	59,2	54,2
Chine	40,7	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	2,2	0,9	6,9	2,9	- 0,2	1,8	11,3
Asie du Sud	3,4	4,7	6,4	7,0	5,7	7,3	9,8	0,1	0,5	1,4	1,7	1,4	2,1	1,5
Asie du Sud-Est	27,4	23,5	19,6	15,8	19,9	25,7	37,1	10,7	8,2	20,8	4,6	5,4	14,7	12,0
Océanie	0,9	0,3	0,1	0,1	0,4	0,7	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Europe du Sud-Est et CEI	7,8	9,1	11,5	12,9	24,2	39,6	39,7	1,6	3,2	2,7	4,7	10,7	14,0	15,1
Europe du Sud-Est	2,2	3,6	4,2	3,9	8,5	13,3	12,4	0,1	-	0,1	0,6	0,2	0,2	0,5
CEI	5,6	5,4	7,3	9,0	15,7	26,3	27,2	1,5	3,2	2,5	4,1	10,6	13,8	14,6
Monde	548,1	1 409,6	832,2	617,7	557,9	710,8	916,3	553,1	1 244,5	764,2	539,5	561,1	813,1	778,7
Pour mémoire:														
Part en pourcentage dans les flux mondiaux d'IED	68,2	80,4	72,0	71,4	64,3	55,7	59,2	88,0	88,2	89,6	89,9	91,7	84,4	83,0
Pays développés	30,4	18,9	26,6	26,5	31,4	38,7	36,5	11,7	11,6	10,0	9,2	6,3	13,9	15,1
Pays en développement	1,4	0,6	1,4	2,1	4,3	5,6	4,3	0,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,7	1,9

Source: CNUCED, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, tableau B.1 de l'annexe, et base de données sur les IED/STN ([www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)).

Le Royaume-Uni a vu les entrées d'IED massivement augmenter de 108 milliards de dollars pour atteindre un total de 165 milliards de dollars, ce qui en fait le principal destinataire pour 2005. En dépit d'une baisse du volume des entrées d'IED, les États-Unis ont été, par ordre d'importance, le deuxième destinataire. Parmi les pays en développement, la liste des principaux destinataires est restée stable par rapport aux années antérieures, la Chine et Hong Kong (Chine) se plaçant en tête, suivis de Singapour, du Mexique et du Brésil. Dans le classement par région, l'Union européenne (UE) à 25 membres a été la destination favorite, avec des entrées se montant à 422 milliards de dollars, soit près de la moitié du total mondial. L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est a reçu 165 milliards de dollars (un cinquième environ du total mondial), la sous-région de l'Asie de l'Est comptant approximativement pour les trois quarts dans la part régionale. L'Amérique du Nord vient ensuite avec 133 milliards de dollars, suivie de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale avec 65 milliards. L'Asie occidentale a affiché le plus fort taux de croissance des entrées d'IED, soit 85 %, ce qui représente un montant de 34 milliards de dollars. L'Afrique a reçu 31 milliards de dollars, chiffre record pour cette région.

Les sorties mondiales d'IED se sont établies à 779 milliards de dollars (chiffre qui diffère de l'estimation des entrées d'IED en raison de disparités dans les méthodes de collecte et de communication des données par les pays). Les pays développés en restent les principales sources. En 2005, les Pays-Bas se sont classés en tête avec des sorties d'IED de 119 milliards de dollars, devant la France et le Royaume-Uni. Cependant, d'importantes hausses ont été enregistrées dans les investissements réalisés à l'étranger par les pays en développement, au premier rang desquels Hong Kong (Chine) avec 33 milliards de dollars (fig. 1). De fait, de plus en plus d'IED proviennent de pays en développement et de pays en transition. Encore négligeables ou minimes jusqu'au milieu des années 80, les sorties en provenance de ces pays ont totalisé l'an dernier 133 milliards de dollars, chiffre correspondant à 17 % du total mondial. Les incidences de cette évolution sont étudiées en détail dans la deuxième partie du Rapport 2006.

***L'IED a été stimulé par les fusions-acquisitions internationales, un nombre croissant d'opérations étant également le fait des fonds communs de placement.***

Les fusions-acquisitions internationales, notamment celles dans lesquelles intervenaient des sociétés de pays développés, ont stimulé les récentes hausses de l'IED. La valeur de ces opérations a augmenté de 88 % par rapport à 2004 pour atteindre 716 milliards de dollars et leur nombre a

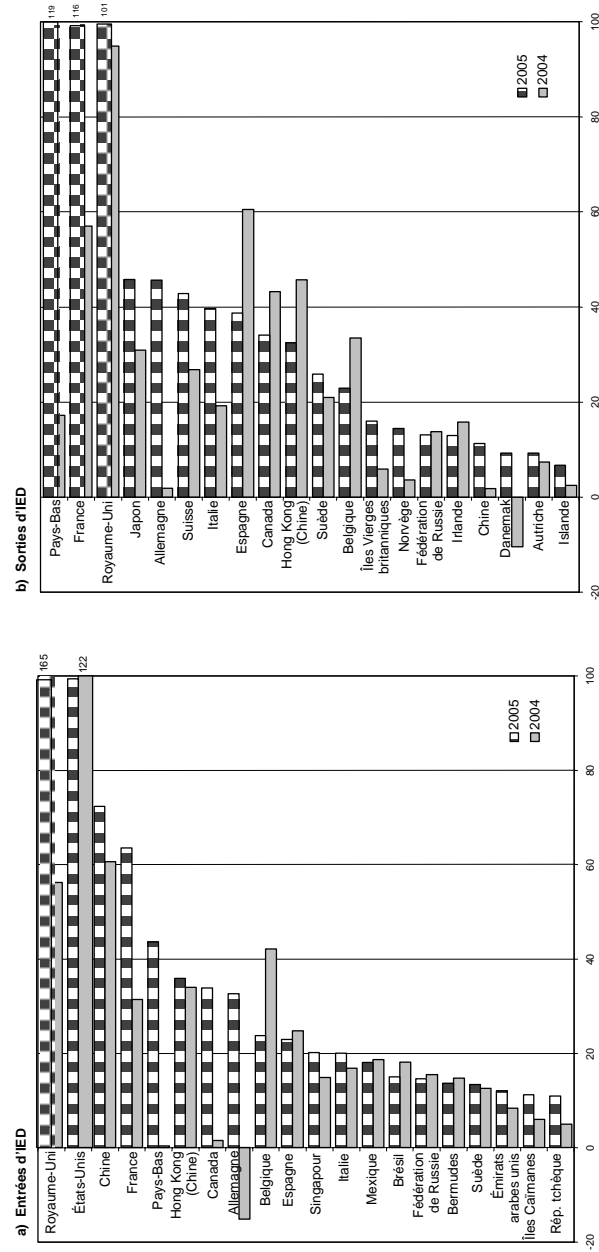
progressé de 20 %, passant à 6 134. Ces chiffres sont proches de ceux qui avaient été enregistrés dans la première année du boom des fusions-acquisitions internationales de 1999-2001. Le rebond récent de ce type d'activité s'explique notamment par plusieurs transactions majeures, alimentées en partie par le redressement des marchés des valeurs mobilières en 2005. On a enregistré 141 «mégatransactions» d'une valeur supérieure à un milliard de dollars, niveau proche du maximum de 2000, année durant laquelle 175 opérations de ce type avaient été relevées. La valeur de ces mégatransactions – 454 milliards de dollars en 2005 – a doublé par rapport à 2004, comptant pour 63 % dans la valeur totale des fusions-acquisitions internationales à l'échelle mondiale.

Le nouveau boom des fusions-acquisitions est marqué notamment par la hausse des investissements des fonds communs de placement, principalement des fonds de participation et d'autres fonds privés. Divers facteurs, dont des taux d'intérêt plus bas que jamais et une intégration financière grandissante, ont conduit les fonds de placement à réaliser des investissements directs à l'étranger qui, d'après des estimations, atteignaient 135 milliards de dollars en 2005, soit 19 % du total des fusions-acquisitions internationales (tableau 2). À la différence d'autres types d'IED, les fonds de placement ne réalisent généralement pas d'investissements à long terme et se désengagent dans un délai de 5 à 10 ans (ou de 5 à 6 ans en moyenne), ce qui fait qu'on ne peut les considérer comme des investisseurs de portefeuille typiques. De ce fait, les pays d'implantation, en particulier lorsqu'il s'agit de pays en développement, doivent être conscients de cette différence de perspective. En même temps, une présence étrangère peut apporter un accès aux marchés et de nouvelles technologies, et des investissements privés sous forme de prises de participation peuvent aider les entreprises du pays d'implantation se trouvant à une étape critique à passer à une nouvelle phase de développement.

***La majeure partie des flux est allée vers les services, mais la plus forte hausse de l'IED s'est produite dans le secteur des ressources naturelles.***

Ce sont les services qui ont le plus profité de la poussée de l'IED, en particulier la finance, les télécommunications et l'immobilier. (Les données sur la répartition de l'IED par secteur étant insuffisantes, ces observations sont extrapolées à partir de données relatives aux fusions-acquisitions internationales, qui ont représenté une part importante des entrées d'IED.) Il n'y a rien de neuf dans la prédominance des services en matière

Figure 1. Entrées et sorties d'IED dans les 20 premiers pays ou territoires, 2004-2005<sup>a</sup>  
(En milliards de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, tableau B.1 de l'annexe, et base de données sur les IED/STN ([www.unctad.org/infostatistics](http://www.unctad.org/infostatistics)).

<sup>a</sup> Classement établi en fonction de l'ampleur des flux d'IED en 2005.



d'investissements internationaux. La nouveauté réside dans la baisse très nette de la part du secteur manufacturier (quatre points de pourcentage de moins dans les ventes par fusion-acquisition par rapport à l'année précédente), ainsi que dans la montée en flèche de l'IED dans le secteur primaire (les ventes par fusion-acquisition ayant sextuplé), essentiellement l'industrie pétrolière (fig. 2).

**Tableau 2. Fusions-acquisitions internationales par des fonds communs de placement, 1987-2005**  
(Nombre d'opérations et valeur)

Année	Nombre d'opérations		Valeur	
	Nombre	Part dans le total (%)	Millions de dollars	Part dans le total (%)
1987	43	5,0	4,6	6,1
1988	59	4,0	5,2	4,5
1989	105	4,8	8,2	5,9
1990	149	6,0	22,1	14,7
1991	225	7,9	10,7	13,2
1992	240	8,8	16,8	21,3
1993	253	8,9	11,7	14,1
1994	330	9,4	12,2	9,6
1995	362	8,5	13,9	7,5
1996	390	8,5	32,4	14,3
1997	415	8,3	37,0	12,1
1998	393	7,0	46,9	8,8
1999	567	8,1	52,7	6,9
2000	636	8,1	58,1	5,1
2001	545	9,0	71,4	12,0
2002	478	10,6	43,8	11,8
2003	649	14,2	52,5	17,7
2004	771	15,1	77,4	20,3
2005	889	14,5	134,6	18,8

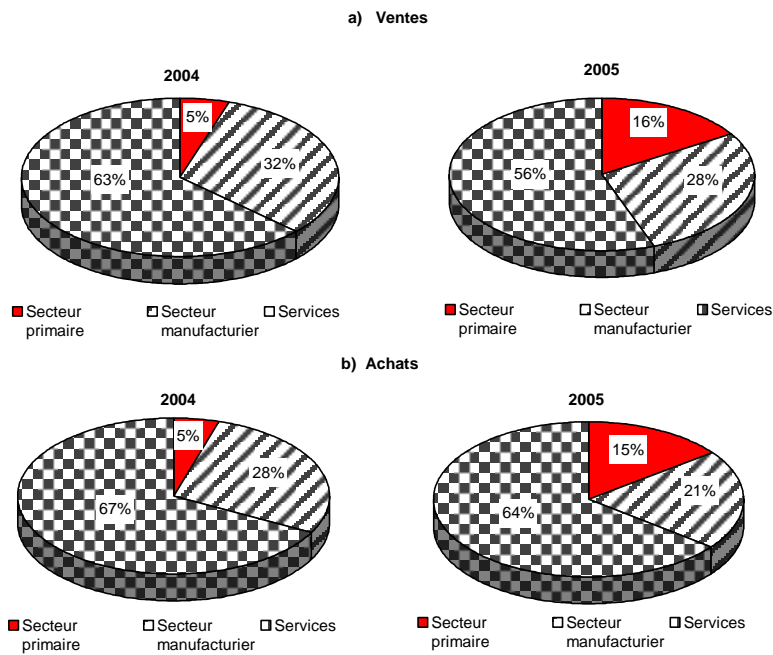
Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, tableau I.6.

valeur ajoutée, ont employé quelque 62 millions de salariés et ont exporté des biens et des services d'une valeur supérieure à 4 000 milliards de dollars (tableau 3).

***L'on compte de plus en plus d'entreprises de pays en développement parmi les sociétés transnationales.***

Les sociétés transnationales (STN), à capitaux privés pour la plupart, se livrent à des opérations d'IED. Cependant, dans certains pays d'origine (notamment dans le monde en développement) et dans certaines branches d'activité (surtout celles qui sont liées aux ressources naturelles), les grandes entreprises publiques sont de plus en plus nombreuses à étendre également leurs activités à l'étranger. D'après des estimations de la CNUCED, l'univers des STN englobe à présent quelque 77 000 sociétés mères comptant plus de 770 000 filiales étrangères. En 2005, ces dernières ont généré environ 4 500 milliards de dollars de

Figure 2. Fusions-acquisitions internationales par secteur, 2004-2005



Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, fig. I.4.

L'univers des STN reste dominé par des entreprises de la Triade – à savoir l'Union européenne, le Japon et les États-Unis – où 85 des 100 premières sociétés transnationales du monde avaient leur siège en 2004 (tableau 4 pour les 25 premières STN). Sur ces 100 sociétés, 73 provenaient de cinq pays (Allemagne, États-Unis, France, Japon et Royaume-Uni) et 53 de l'Union européenne. En tête de liste figurent General Electric, Vodafone et Ford, qui comptent ensemble pour près de 19 % dans le total des actifs des 100 premières sociétés transnationales non financières du monde. L'industrie automobile occupe une place prépondérante, suivie par le secteur pharmaceutique et les télécommunications.

**Tableau 3. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2005**  
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur en prix courants (en milliards de dollars)				Taux de croissance annuelle (en pourcentage)						
	1982	1990	2004	2005	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2002	2003	2004	2005
	Entrées d'IED	59	202	711	916	21,7	21,8	40,0	-25,8	-9,7	27,4
Sorties d'IED	28	230	813	779	24,6	17,1	36,5	-29,4	4,0	44,9	-4,2
Stock intérieur d'IED	647	1 789	9 545	10 130	16,8	9,3	17,3	9,7	20,6	16,1	6,1
Stock extérieur d'IED	600	1 791	10 325	10 672	18,0	10,7	18,9	9,6	17,7	14,1	3,4
Revenu de l'investissement direct intérieur	47	76	562	558	10,4	30,9	17,4	10,8	37,0	32,3	-0,7
Revenu de l'investissement direct extérieur	47	120	607	644	18,7	18,1	12,7	6,3	37,0	26,6	6,1
Fusions-acquisitions internationales <sup>a</sup>	..	151	381	716	25,9 <sup>b</sup>	24,0	51,5	-37,7	-19,7	28,2	88,2
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 620	6 045	20 986	22 171	19,7	8,9	10,1	11,2	30,4	11,4	5,6
Produit brut des filiales étrangères	646	1 481	4 283	4 517	17,4	6,9	8,8	1,9	20,3	22,8	5,4
Total des actifs des filiales étrangères	2 108	5 956	42 807	45 564	18,1	13,8	21,0	36,7	27,9	3,5	6,4
Exportations des filiales étrangères	647	1 366	3 733	4 214	14,3	8,4	4,8	4,9	16,5	21,0	12,9
Effectifs des filiales étrangères (en milliers)	19 537	24 551	59 458	62 095	5,4	3,2	11,0	10,0	-0,5	20,1	4,4
PIB (en prix courants)	10 899	21 898	40 960	44 674	11,1	5,9	1,3	3,9	12,1	12,1	9,1
Formation brute de capital fixe	2 397	4 925	8 700	9 420	12,7	5,6	1,1	0,4	12,4	15,5	8,3
Droits et redevances	9	30	111	91	21,2	14,3	7,8	7,9	14,1	17,0	-17,9
Exportations de biens et de services non facteurs	2 247	4 261	11 196	12 641	12,7	8,7	3,6	4,9	16,5	21,0	12,9

Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, tableau I.2.

<sup>a</sup> Données disponibles à partir de 1987 seulement.

<sup>b</sup> 1987-1990 seulement.

Cela étant, les entreprises d'autres pays étendent leurs activités au niveau international. En 2005, le chiffre d'affaires total des STN de pays en développement atteignait, d'après les estimations, 1 900 milliards de dollars et elles employaient près de 6 millions de salariés. En 2004, l'on comptait sur la liste des 100 premières STN, cinq sociétés de pays en développement, ayant toutes leur siège en Asie, trois d'entre elles étant des entreprises publiques. Ces cinq sociétés – Hutchison Whampoa (Hong Kong (Chine)), Petronas (Malaisie), Singtel (Singapour), Samsung Electronics (République de Corée) et CITIC Group (Chine) – figuraient en tête de la liste des 100 premières STN de pays en développement (tableau 5 pour les 25 premières de ces sociétés). (Depuis 1995, le *World Investment Report* publie une liste des 50 premières STN, mais la liste a été étendue aux 100 premières dans la présente édition du Rapport.) En 2004, 40 de ces sociétés étaient originaires de Hong Kong (Chine) et de la Province chinoise de Taiwan, 14 de Singapour et 10 de Chine. En tout, 77 des 100 premières sociétés transnationales de pays en développement avaient leur siège en Asie, les autres se répartissant à parts égales entre l'Afrique et l'Amérique latine.

***La libéralisation se poursuit, mais des tendances protectionnistes apparaissent aussi.***

En ce qui concerne la réglementation relative à l'investissement, les tendances observées ces dernières années ont persisté: pour l'essentiel, les modifications apportées aux régimes d'investissement ont facilité l'IED. Elles ont consisté à simplifier les formalités, à renforcer les mesures incitatives, à réduire l'imposition et à ouvrir davantage les marchés aux investisseurs étrangers. Cependant, il y a aussi des modifications notables allant dans le sens inverse (tableau 6). Tant dans l'Union européenne qu'aux États-Unis, les acquisitions envisagées par des sociétés étrangères ont suscité des préoccupations croissantes. Au début de 2006, l'annonce par DP World (Émirats arabes unis) du rachat de P&O (Royaume-Uni) – groupe spécialisé dans les transports maritimes et la gestion portuaire – et de ses activités de gestion de certains ports aux États-Unis a entraîné dans ce pays des protestations se fondant sur des raisons de sécurité. En Europe également, des inquiétudes ont été exprimées au sujet d'une offre de reprise d'Arcelor par Mittal Steel, et une directive relative à la libéralisation des services émanant de l'UE elle-même a suscité un large mouvement d'opposition. Quelques initiatives notables ont en outre été prises sur le plan réglementaire, en vue, selon les cas, de protéger l'économie nationale contre la concurrence étrangère ou d'accroître l'influence de l'État dans certaines branches d'activité. Les modifications allant dans un sens restrictif en matière d'IED

Tableau 4. Les 25 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2004  
(En millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après: Actifs à l'étranger	ITN <sup>a</sup>	Ip <sup>b</sup>	Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN <sup>a</sup> (%)		Nombre de filiales	
						A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total
1	68	55	General Electric	États-Unis	Matériel électrique et électronique	448 901	750 507	56 896	152 866	142 000	307 000	47,8	787	1 157	68,02
2	4	93	Vodafone Group Plc	Royaume-Uni	Télécommunications	247 850	258 626	53 307	62 494	45 981	57 378	87,1	70	198	35,35
3	67	65	Ford Motor	États-Unis	Véhicules automobiles	179 656	305 341	71 444	171 652	102 749	225 626	48,7	130	216	60,19
4	90	71	General Motors	États-Unis	Véhicules automobiles	173 690	479 603	59 137	193 517	114 612	324 000	34,0	166	290	57,24
5	10	44	British Petroleum Company Plc	Royaume-Uni	Industrie pétrolière (prosp./raff./distr.)	154 513	193 213	232 388	285 059	85 500	102 900	81,5	445	611	72,83
6	38	37	Exxonmobil	États-Unis	Industrie pétrolière (prosp./raff./distr.)	134 923	195 256	202 870	291 252	52 968	105 200	63,0	237	314	75,48
7	25	88	Royal Dutch/Shell Group	Royaume-Uni/ Pays-Bas	Industrie pétrolière (prosp./raff./distr.)	129 939	192 811	170 286	285 190	96 000	114 000	71,9	328	814	40,29
8	62	91	Toyota Motor Corp.	Japon	Véhicules automobiles	122 967	233 721	102 995	171 467	94 666	265 753	49,4	129	341	37,83
9	20	48	Total	France	Industrie pétrolière (prosp./raff./distr.)	98 719	114 636	123 265	152 353	62 227	111 401	74,3	410	576	71,18
10	66	47	France Télécom	France	Télécommunications	85 669	131 204	24 252	58 554	81 651	206 524	48,7	162	227	71,37
11	49	60	Volkswagen	Allemagne	Véhicules automobiles	84 042	172 949	80 037	110 463	165 152	342 502	56,4	147	228	64,47
12	16	22	Sanofi-Aventis	France	Produits pharmaceutiques	82 612	104 548	15 418	18 678	68 776	96 439	77,6	207	253	81,82
13	61	54	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Télécommunications	79 654	146 634	47 118	71 868	73 808	244 645	50,0	266	390	68,21
14	60	62	RWE Group	Allemagne	Électricité, gaz et eau	78 728	127 179	23 636	52 320	42 370	97 777	50,1	345	552	62,50
15	19	59	Suez	France	Électricité, gaz et eau	74 051	85 788	38 838	50 685	100 485	160 712	75,2	546	846	64,54
16	81	79	E.ON	Allemagne	Électricité, gaz et eau	72 726	155 364	21 996	60 970	32 819	72 484	42,7	303	596	50,84
17	13	6	Hutchison Whampoa	Hong Kong	Activités diverses	67 638	84 162	17 039	23 037	150 687	180 000	79,3	94	103	91,26
18	39	49	Siemens AG	Allemagne	Matériel électrique et électronique	65 630	108 312	59 224	93 333	266 000	430 000	62,0	605	852	71,01
19	3	4	Nestlé SA	Suisse	Alimentation et boissons	65 396	76 865	68 566	69 778	240 406	247 000	93,5	460	487	94,46
20	92	28	Electricité de France	France	Électricité, gaz et eau	65 385	200 093	17 886	55 775	50 543	156 152	32,4	240	299	80,27
21	29	87	Honda Motor Co. Ltd	Japon	Véhicules automobiles	65 036	89 483	61 621	79 951	76 763	137 827	68,5	76	188	40,43
22	52	73	Vivendi Universal	France	Activités diverses	57 589	94 439	11 613	26 607	23 377	37 906	55,4	245	435	56,32
23	48	83	Chevron Texaco	États-Unis	Véhicules automobiles	57 186	93 208	80 034	150 865	31 000	56 000	56,6	121	250	48,40
24	34	23	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	55 726	91 626	40 198	55 050	70 846	105 972	66,9	124	153	81,05
25	93	80	Daimler Chrysler	États-Unis/ Allemagne	Véhicules automobiles	54 669	248 850	68 928	176 391	101 450	384 723	29,2	324	641	50,55

Source: CNUCED/Université Erasmus, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, tableau A.I.17 de l'annexe.

<sup>a</sup> L'indice de transnationalité (ITN) est la moyenne de trois ratios: le ratio actifs à l'étranger/total des actifs, le ratio chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et le ratio effectifs à l'étranger/total effectifs.

<sup>b</sup> L'indice d'internationalisation (II) est le résultat de la division du nombre de filiales étrangères par le nombre total de filiales (note: les filiales prises en compte sont les filiales à participation majoritaire). Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

Note: Cette liste comprend uniquement les sociétés transnationales non financières. Dans certaines entreprises, il se peut que des investisseurs étrangers détiennent une participation minoritaire supérieure à 10 %.

concernaient principalement des secteurs stratégiques tels que le pétrole et l'infrastructure. L'industrie pétrolière et gazière latino-américaine, par exemple, est devenue le point de mire, notamment à la suite de la décision du Gouvernement bolivien de nationaliser cette branche d'activité en mai 2006.

Le réseau des accords internationaux ayant trait à l'IED n'a cessé de s'étendre. À la fin de 2005, le nombre total d'accords bilatéraux d'investissement atteignait 2 495 et celui des conventions de double imposition 2 758, en sus des 232 autres accords internationaux comportant des dispositions relatives à l'investissement. Un certain nombre de pays en développement participent activement à l'élaboration de règles dans ce domaine, notamment par un renforcement de la coopération Sud-Sud. On constate une tendance à la mise en place de nouveaux accords de libre-échange et de divers mécanismes de coopération économique englobant la question de l'investissement. L'écheveau des accords internationaux d'investissement devient de plus en plus complexe. Les accords conclus récemment portent généralement sur un plus grand nombre de questions, y compris la santé, la sécurité ou l'environnement, par exemple. Des modifications tant quantitatives que qualitatives de ce type peuvent contribuer à créer un cadre international plus propice aux investissements étrangers, mais elles signifient également que les pouvoirs publics et les entreprises sont confrontés à un ensemble multiforme et multidimensionnel de règles en pleine évolution. Le défi consiste à maintenir un cadre cohérent et à en tirer parti efficacement à l'appui des objectifs de développement nationaux.

### ***L'Afrique a attiré un volume d'IED nettement plus important.***

En *Afrique*, les entrées d'IED ont fait un bond, passant de 17 milliards de dollars en 2004 au niveau record de 31 milliards en 2005. La part de cette région dans l'IED mondial est néanmoins restée faible, dépassant à peine 3 %. L'Afrique du Sud en a été le principal destinataire, comptant pour 21 % environ (6,4 milliards de dollars) dans les entrées totales au niveau régional, du fait principalement de l'acquisition d'ABSA (Afrique du Sud) par Barclays Bank (Royaume-Uni). L'Égypte s'est placée au deuxième rang, devant le Nigéria. À de rares exceptions près dont le Soudan, la plupart des 34 pays les moins avancés (PMA) de la région n'ont, comme dans le passé, guère attiré d'IED. Les pays d'origine sont restés essentiellement les États-Unis et le Royaume-Uni, et dans une moindre mesure la France et l'Allemagne. Les investissements de création de capacités ont représenté l'essentiel de l'IED.

Report sur l'investissement dans le monde 2006: L'IED en provenance des pays en développement ou en transition: Incidences sur le développement

Tableau 5. Les 25 premières sociétés transnationales non financières de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 2004  
(En millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après:	Actifs à l'étranger		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITT <sup>a</sup> (%)	Nombre de filiales		IP <sup>b</sup>
	ITN <sup>a</sup>	IP				A l'étranger	Total	A l'étranger	Total	A l'étranger	Total		A l'étranger	Total	
1	28	4	Hutchison Whampoa Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	67 638	84 162	11 426	23 080	150 887	182 000	70,9	84	93	90,3
2	80	30	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malaisie	Industrie pétrolière (prosp./ratif./distr.)	22 647	62 915	10 567	36 065	4 016	33 944	25,7	167	234	71,4
3	32	24	Singtel Ltd	Singapour	Télécommunications	18 641	21 626	5 396	7 722	8 676	19 155	47,1	23	30	76,7
4	54	14	Samsung Electronics Co., Ltd	République de Corée	Matériel électrique et électronique	14 609	66 656	61 524	79 184	21 259	61 899	44,7	75	87	86,2
5	86	71	CTIC Group	Chine	Activités diverses	14 462	84 744	1 746	6 413	15 915	93 323	20,4	14	59	23,7
6	30	27	Cemex S.A.	Mexique	Construction	13 323	17 188	5 412	8 059	16 822	26 679	69,2	42	56	75,0
7	11	13	LG Electronics Inc.	République de Corée	Matériel électrique et électronique	10 420	28 903	36 082	41 782	41 923	32 000	84,5	32	37	86,5
8	62	66	China Ocean Shipping (Group) Co.	Chine	Transports maritimes	9 024	14 984	4 825	11 293	4 230	70 474	36,3	40	134	29,9
9	75	55	Petróleos De Venezuela	Venezuela	Industrie pétrolière (prosp./ratif./distr.)	8 868	55 355	25 551	46 589	5 157	33 998	28,7	30	65	46,2
10	37	1	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	7 141	10 555	5 830	8 988	57 895	110 000	61,7	83	88	94,3
11	66	23	Formosa Plastic Group	Province chinoise de Taiwan	Produits chimiques industriels	6 968	58 023	6 995	37 738	61 626	82 380	35,1	14	18	77,8
12	96	72	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Bразил	Industrie pétrolière (prosp./ratif./distr.)	6 221	63 270	11 082	52 109	6 196	52 037	14,3	23	103	22,3
13	94	33	Hyundai Motor Company	République de Corée	Véhicules automobiles	5 899	56 387	15 245	51 300	4 954	53 218	16,5	13	20	65,0
14	33	12	Flextronics International Ltd	Singapour	Matériel électrique et électronique	5 862	11 130	8 181	16 085	89 858	92 000	67,1	100	114	87,7
15	45	82	Capitland Ltd	Singapour	Immobilier	5 231	10 545	1 536	2 328	5 277	10 668	55,0	4	23	17,4
16	63	46	Sasol Ltd	Afrique du Sud	Produits chimiques industriels	4 902	12 988	5 541	10 684	5 841	31 100	36,1	1	2	50,0
17	90	75	Telex	Mexique	Télécommunications	4 734	22 710	1 415	12 444	15 616	76 386	17,6	6	28	21,4
18	55	47	América Móvil	Mexique	Télécommunications	4 448	17 277	5 684	11 962	13 949	23 303	44,4	17	34	50,0
19	79	69	China State Construction Engineering Corp.	Chine	Construction	4 357	11 130	2 513	11 216	21 456	130 813	26,0	4	16	25,0
20	43	22	Hon Hai Precision Industries (Foxconn)	Province chinoise de Taiwan	Matériel électrique et électronique	4 355	9 505	7 730	16 989	140 518	166 509	58,6	32	41	78,0
21	19	2	Shangri-La Asia Ltd	Hong Kong (Chine)	Hôtellerie	4 209	5 208	5 71	726	14 013	18 100	79,0	29	31	93,5
22	77	89	New World Development Co., Ltd	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	4 202	15 567	891	2 865	12 687	47 000	28,4	7	57	12,3
23	27	7	Saippi Ltd	Afrique du Sud	Paper	4 187	6 150	4 351	4 762	8 936	16 010	71,8	33	37	89,2
24	100	95	China National Petroleum Corp.	Chine	Industrie pétrolière (prosp./ratif./distr.)	4 060	110 393	5 218	69 952	22 000	1 167 129	4,4	4	242	1,7
25	60	87	Companhia Vale do Rio Doce	Bразил	Industries extractives	4 025	16 382	9 395	10 380	2 736	36 176	40,9	6	48	12,5

Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, tableau A.1.12 de l'annexe.

<sup>a</sup> L'indice de transnationalité (ITN) est la moyenne de trois ratios: le ratio actifs à l'étranger/total des actifs, le ratio chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et le ratio effectifs à l'étranger/effectif total. Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

<sup>b</sup> L'indice d'internationalisation (IP) est le résultat de la division du nombre de filiales étrangères par le nombre total de filiales (note: les filiales prises en compte sont les filiales à participation majoritaire). Le classement est fondé sur les 100 premières STN.

**Tableau 6. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1992-2005**

Indicateur	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de pays ayant modifié le régime d'investissement	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102	93
Nombre de modifications:	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
Plus favorables à l'IED	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
Moins favorable à l'IED	–	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, tableau I.11.

Les flux d'IED destinés à l'Afrique en 2005 se sont dirigés principalement vers les ressources naturelles, notamment le pétrole, encore que les services (le secteur bancaire, par exemple) y occupent également une place importante. Les prix élevés des produits de base et la forte demande de pétrole ont contribué à l'intensification des activités de prospection dans plusieurs pays africains, dont l'Algérie, l'Égypte, la Guinée équatoriale, la Jamahiriya arabe libyenne, la Mauritanie, le Nigéria et le Soudan. Des sociétés transnationales des États-Unis et de l'Union européenne ont continué de dominer ce secteur d'activité, mais un certain nombre de STN de pays en développement, telles que CNOOC (Chine), Petronas (Malaisie) et ONGC Videsh (Inde) étendent désormais leurs activités en Afrique. L'IED total dans six pays africains producteurs de pétrole – à savoir l'Algérie, l'Égypte, la Guinée équatoriale, le Nigéria, le Soudan et le Tchad – a atteint 15 milliards de dollars, soit 48 % environ des entrées dans la région en 2005.

Même si les sorties d'IED en provenance de l'Afrique ont diminué en 2005, plusieurs STN africaines ont accentué leur internationalisation, notamment par des fusions-acquisitions internationales. Orascom par exemple a acquis Wind Telecomunicazioni (Italie) par l'intermédiaire de Weather Investments (Égypte). La majeure partie de l'IED en provenance de l'Afrique du Sud, principal investisseur d'Afrique, est allée vers des pays en développement en 2005.

L'activité manufacturière a attiré moins d'IED que les ressources naturelles et les services. Cela étant, quelques tendances sectorielles méritent d'être mentionnées. Des STN de l'industrie automobile ont mis en place en Afrique du Sud des installations de production axées sur l'exportation, ce qui a permis



de créer des possibilités d'emploi et de dégager des recettes d'exportation. À l'inverse, le cloisonnement des marchés, une piètre infrastructure et le manque de travailleurs qualifiés, conjugués avec la disparition en 2005 du système de quotas établi en vertu de l'Accord multifibres (AMF), ont contribué à des désinvestissements dans l'industrie du prêt-à-porter dans des pays tels que le Lesotho. Ces désinvestissements donnent à penser que l'accès préférentiel aux marchés (tel que le prévoient la loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique votée par le Congrès des États-Unis et l'initiative «Tout sauf les armes» de l'Union européenne) ne suffit pas en soi à attirer et à conserver l'IED dans le secteur manufacturier à l'heure de la mondialisation. Si les pays africains veulent devenir concurrentiels sur le plan international, il faut qu'ils renforcent les liens entre les secteurs exportateurs et le reste de l'économie en créant et en développant les capacités locales nécessaires, qu'il s'agisse de l'infrastructure matérielle, du potentiel de production ou des organismes d'appui à l'investissement privé.

Des faits nouveaux positifs ont été enregistrés en matière de régimes réglementaires et bon nombre de pays africains ont signé de nouveaux accords bilatéraux relatifs à l'investissement et à l'imposition. Cependant, il reste difficile d'attirer l'IED de qualité, du type qui contribuerait de façon appréciable à développer l'emploi, à améliorer les compétences et à renforcer la compétitivité des entreprises locales. Le progrès industriel de l'Afrique nécessite des capacités de production concurrentielles, en sus d'un meilleur accès aux marchés.

### ***L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est reste un pôle d'attraction pour les entrées d'IED dans les pays en développement...***

Les entrées d'IED en *Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est* ont atteint 165 milliards de dollars en 2005, soit 18 % des entrées mondiales. Deux destinations ont bénéficié des deux tiers environ de ces investissements: la Chine (72 milliards de dollars) et Hong Kong (Chine) (36 milliards de dollars). L'Asie du Sud-Est a reçu 37 milliards de dollars, le principal bénéficiaire étant Singapour (20 milliards de dollars) suivi de l'Indonésie (5 milliards de dollars), de la Malaisie et de la Thaïlande (4 milliards chacune). Les entrées en Asie du Sud ont été nettement plus modestes (10 milliards de dollars) bien qu'elles aient sensiblement progressé dans plusieurs pays, l'Inde affichant un niveau record de 7 milliards de dollars.

Plus de la moitié des entrées d'IED dans la région provenaient de pays en développement, situés principalement à l'intérieur même de la région. Les chiffres du stock d'IED dans la région font apparaître pour les 10 dernières

---

années un accroissement sensible de la part de ces sources, qui est passée de 44 % en 1995 à 65 % environ en 2004, celle des pays développés ayant diminué en conséquence.

L'IED manufacturier est de plus en plus attiré par l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est, même si les lieux d'implantation changent à mesure que les pays progressent dans la chaîne de valorisation. Ce secteur continue d'attirer un important volume d'investissement, notamment dans l'automobile, l'électronique, la sidérurgie et la pétrochimie. Le Viet Nam est devenu un nouvel emplacement de choix, attirant des investisseurs tels qu'Intel qui a décidé de consacrer 300 millions de dollars à la première usine d'assemblage de semi-conducteurs dans le pays. En Chine, l'investissement dans le secteur manufacturier s'oriente vers des technologies plus avancées: Airbus, par exemple, prévoit de mettre en place une chaîne de montage pour son appareil A320. L'on constate néanmoins dans la région un rééquilibrage en faveur des services, notamment la banque, les télécommunications et l'immobilier.

Les pays d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est continuent d'ouvrir leur économie aux investissements étrangers. D'importantes dispositions ont été prises dans ce sens en 2005, en particulier dans les services. L'Inde, par exemple, autorise à présent l'IED dans la vente au détail sous une marque unique ainsi que l'investissement dans le bâtiment et la Chine a levé les restrictions territoriales aux activités des banques et agences de voyages étrangères. Quelques mesures ont également été introduites en réponse aux préoccupations touchant les fusions-acquisitions internationales dans des pays tels que la République de Corée.

L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est est en outre une nouvelle *source* d'IED (parmi les pays en développement), les sorties étant estimées à 68 milliards de dollars pour 2005. Ce chiffre dénote une baisse de 11 % par rapport à 2004, mais les sorties en provenance de Chine ont augmenté et devraient continuer à progresser dans les prochaines années. Bon nombre des pays de la région ont accumulé des réserves de change considérables, ce qui pourrait se traduire par des sorties supplémentaires d'IED. Parmi les principales opérations d'IED réalisées récemment par des entreprises de la région, il convient de mentionner l'achat par Temasek (Singapour) d'une participation de 11,5 % dans Standard Chartered (Royaume-Uni) en 2006 et la reprise de Petrokazakhstan par CNPC (Chine) en 2005. La Chine et l'Inde s'emploient activement à acquérir des actifs pétroliers et ont même coopéré pour certaines soumissions.

***... tandis que l'Asie occidentale a bénéficié d'un volume sans précédent d'investissements.***

Les entrées d'IED dans les 14 pays d'Asie occidentale ont grimpé de 85 %, taux le plus élevé enregistré dans le monde en développement en 2005, ce qui représente un accroissement total de l'ordre de 34 milliards de dollars. Parmi les principaux facteurs qui ont suscité cet essor, il convient de mentionner les prix élevés du pétrole et la forte croissance du PIB qui en est résultée. En outre, de nouvelles mesures de libéralisation ont été introduites dans le système de réglementation, l'accent étant mis sur la privatisation avec la participation d'investisseurs étrangers notamment dans les services: énergie et eau (Bahreïn, Émirats arabes unis, Jordanie et Oman), transports (Jordanie) et télécommunications (Jordanie et Turquie), par exemple.

Les Émirats arabes unis ont collectivement reçu des flux chiffrés à 12 milliards de dollars, devenant en 2005 le principal destinataire de l'IED en Asie occidentale. La deuxième destination a été la Turquie, du fait principalement de quelques mégatransactions de vente d'actifs par fusion-acquisition internationale dans les services. Les entrées d'IED en Asie occidentale concernent surtout le secteur des services, notamment l'immobilier, le tourisme et les services financiers. Une bonne part de l'IED dans l'immobilier a un caractère intrarégional. L'IED s'est également accru dans le secteur manufacturier, notamment les raffineries et la pétrochimie, secteur dans lequel l'Arabie saoudite a reçu à elle seule 2 milliards de dollars en 2005. Il n'y a guère eu d'IED dans le secteur primaire, car la plupart des pays d'Asie occidentale ne l'autorisent pas dans les activités en amont de l'industrie énergétique.

L'Asie occidentale devient une source non négligeable d'investissements directs étrangers. La plupart des pétrodollars de la région s'orientaient jusqu'à présent vers les dépôts bancaires et les achats de valeurs de portefeuille à l'étranger, en particulier aux États-Unis. Tant la forme que la destination de ces placements ont désormais évolué. À la différence des précédentes périodes de hausse des recettes pétrolières, la phase actuelle se caractérise par un important volume d'IED dans les services à destination des pays en développement comme des pays développés. L'une des raisons de cette évolution tient au désir de resserrer les liens économiques avec les nouveaux géants asiatiques, à savoir la Chine et l'Inde, mais l'investissement s'est également dirigé vers l'Europe et l'Afrique. En témoignent des opérations telles que l'acquisition susmentionnée de P&O par DP World, de même que l'achat de Celtel International (Pays-Bas) par Mobile Telecommunications (Koweït). Parmi les exemples notables d'IED Sud-Sud,

---

il convient de mentionner l'achat par Saudi Aramco d'une participation de 25 % dans une raffinerie de la province chinoise du Fujian et un éventuel partenariat saoudien avec ONGC (Inde) dans le capital d'une raffinerie de l'Andhra Pradesh en Inde.

***L'Amérique latine et les Caraïbes ont continué de recevoir d'importantes quantités d'IED.***

L'Amérique latine et les Caraïbes ont reçu pour 104 milliards de dollars d'investissements étrangers directs, ce qui représente une modeste hausse par rapport à 2004. À l'exclusion des places financières extraterritoriales, les entrées ont augmenté de 12 % pour atteindre 67 milliards de dollars en 2005. La croissance économique et les cours élevés des produits de base expliquent en partie cette évolution. La région a enregistré en 2004-2005 des taux de croissance du PIB exceptionnels, dépassant la moyenne mondiale pour la première fois en 25 ans. La forte demande de produits de base a contribué à une amélioration notable de la balance commerciale régionale. Une part non négligeable des entrées d'IED correspondait aux bénéfices réinvestis, dénotant une hausse prononcée des profits des entreprises. Les tendances ont été variables suivant les pays: les entrées ont diminué au Brésil (-17 %), au Chili (-7 %) et au Mexique (-3 %), mais ont nettement augmenté en Uruguay (81 %), plus que triplé en Colombie, quasiment doublé au Venezuela et progressé de 65 % et 61 % en Équateur et au Pérou respectivement.

Concernant l'évolution par secteur, la part des services dans les flux totaux d'IED a continué de diminuer, passant de 40 % en 2004 à 35 % en 2005, ce qui est une part très faible comparativement aux autres régions. Certaines STN ont continué de se désengager de la région, en partie à cause de différends avec les gouvernements des pays d'accueil dans des secteurs tels que les services publics (dans le cas par exemple du retrait d'Argentine des entreprises françaises Suez et EDF). Le secteur manufacturier a compté pour un peu plus de 40 % dans les entrées d'IED, dans lesquelles on compte un nombre relativement élevé de fusions-acquisitions telles que la reprise par SABMiller de brasseries en Colombie et au Pérou, l'achat par Grupo Techint (Argentine) du sidérurgiste Hylsamex (Mexique) et l'acquisition par Camargo Correa (Brésil) du cimentier Loma Negra (Argentine).

Même si plusieurs pays de la région ont introduit des politiques plus restrictives, l'IED a sensiblement augmenté dans le secteur primaire, attirant près de 25 % des flux. En dépit de l'obligation faite aux STN du secteur pétrolier de se conformer à de nouveaux contrats, le Venezuela a accueilli des investissements se montant à 1 milliard de dollars. En Colombie, l'IED lié au

pétrole s'est envolé pour atteindre 1,2 milliard de dollars, soit une hausse de 134 %; en Équateur, la hausse a été de 72 % au premier semestre de 2005. Les investissements dans le secteur minier sont également en expansion. Ils ont par exemple progressé de près de 60 % en Colombie pour passer à 2 milliards de dollars et ont atteint 1,3 milliard de dollars au Chili, 1 milliard au Pérou et 850 millions en Argentine.

La situation diffère certes d'un pays à l'autre, mais il semble qu'on s'oriente, dans la région, vers une intervention accrue de l'État, surtout dans l'industrie du pétrole et les autres ressources naturelles. Au vu des bénéfices exceptionnels engendrés par l'exploitation de ces ressources et des cours élevés des produits de base, plusieurs gouvernements sont en passe d'introduire des règles moins favorables à l'IED que celles qui avaient été établies dans les années 90, lorsque les prix des produits de base étaient au plus bas. Les ressources pétrolières et gazières ont par exemple été nationalisées en Bolivie et le Gouvernement vénézuélien a pris le contrôle de 32 gisements de pétrole auparavant détenus par des intérêts privés et a créé de nouvelles entreprises publiques dans des secteurs tels que la transformation du sucre, la distribution et les communications. En outre, une réorientation plus globale est en cours dans certains pays en vue de remédier aux inégalités de revenu attribuées aux régimes antérieurs.

La coopération régionale en matière d'investissement a subi plusieurs revers en 2005. Les négociations sur la mise en place d'un accord de libre-échange des Amériques entre 34 pays se sont enlisées en raison de l'opposition de cinq d'entre eux (dont l'Argentine et le Brésil); les pourparlers relatifs à des modalités de libre-échange entre l'Équateur et les États-Unis ont été suspendus à la suite de la prise de contrôle de l'infrastructure de production d'Occidental Petroleum par le Gouvernement équatorien.

Les sorties d'IED d'Amérique latine et des Caraïbes ont augmenté de 19 % pour passer à 33 milliards de dollars en 2005, des sociétés transnationales de la région ayant acquis des actifs principalement dans les télécommunications et l'industrie lourde. Comme une part relativement importante de ces investissements va vers l'Amérique latine et les Caraïbes, elle contribue également aux entrées d'IED dans la région.

---

---

***Les flux d'IED à destination de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants sont restés relativement fournis...***

Les flux d'IED vers l'Europe du Sud-Est et la CEI se sont maintenus en 2005 à un niveau relativement élevé (40 milliards de dollars), à peine supérieur à celui de l'année précédente. Ils se sont surtout concentrés sur trois pays – à savoir la Fédération de Russie, l'Ukraine et la Roumanie, dans cet ordre – qui ont compté pour près des trois quarts dans le total. Les sorties d'IED de la région ont progressé pendant quatre années consécutives, pour atteindre 15 milliards de dollars l'an dernier, la Fédération de Russie étant à elle seule responsable de 87 % du total des sorties. Les pays de la région ont des priorités différentes concernant l'IED (entrées et sorties), en fonction de leurs structures économiques et de leurs cadres institutionnels respectifs. Dans les pays dont l'économie est fondée sur les ressources naturelles, tels que la Fédération de Russie, l'Azerbaïdjan et le Kazakhstan, les préoccupations essentielles concernent la gestion des bénéfices exceptionnels engendrés par le niveau élevé des prix internationaux du pétrole et la définition – ou la redéfinition – du rôle de l'État.

***... et l'on a assisté à une reprise de l'IED vers les pays développés.***

Les entrées d'IED dans les pays développés ont augmenté de 37 % pour passer à 542 milliards de dollars, soit 59 % du total mondial. Sur ce chiffre, 422 milliards de dollars sont allés à l'UE des 25. Le Royaume-Uni – principal destinataire de l'IED mondial – a reçu 165 milliards de dollars. La fusion de Shell Transport and Trading (Royaume-Uni) avec Royal Dutch Petroleum (Pays-Bas) – opération évaluée à 74 milliards de dollars – y a beaucoup contribué. Les autres grands pays destinataires où les entrées d'IED ont sensiblement augmenté étaient essentiellement la France (64 milliards de dollars), les Pays-Bas (44 milliards) et le Canada (34 milliards). Les 10 nouveaux membres de l'UE, pris ensemble, ont attiré 34 milliards de dollars, soit 19 % de plus qu'en 2004, niveau qui a marqué un nouveau record. Les entrées d'IED aux États-Unis se sont établies à 99 milliards de dollars, en nette baisse par rapport à 2004. Plus de 90 % du total des entrées d'IED dans les pays développés provenaient d'autres pays développés, mais plusieurs investissements notables ont également été effectués par des sociétés transnationales de pays en développement, dont la prise de contrôle par Lenovo (Chine) de la division ordinateurs individuels d'IBM et l'achat

susmentionné de Wind Telecomunicazioni (Italie) par Orascom (Égypte) par le biais de Weather Investments.

Par suite de la fusion opérée avec Shell dont il est question ci-dessus, les Pays-Bas sont devenus en 2005 la principale source d'IED, devant la France (116 milliards de dollars) et le Royaume-Uni (101 milliards de dollars). Globalement, les sorties en provenance des pays développés ont néanmoins légèrement diminué, passant de 686 à 646 milliards de dollars, en raison principalement d'un fléchissement de l'IED extérieur des États-Unis. La loi de 2004 sur la création d'emplois a contribué à cette baisse, car elle a permis aux bénéficiaires rapatriés par les filiales étrangères de sociétés des États-Unis d'être assujettis à un taux d'imposition inférieur au taux normal, d'où une chute exceptionnelle des bénéficiaires réinvestis.

L'IED dans les pays développés a augmenté à la fois dans le secteur primaire, dans le secteur manufacturier et dans les services. Conformément à l'évolution constatée au niveau mondial, l'investissement s'est nettement accru dans les ressources naturelles. Dans le secteur manufacturier, certains des nouveaux membres de l'UE (notamment la Hongrie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie) ont consolidé leurs positions en tant que lieux d'implantation privilégiés pour la production automobile. Hyundai Motors, par exemple, a fait part de son intention de créer de nouvelles usines en République tchèque et en Slovaquie. Les nouveaux membres de l'UE devraient encore conserver pendant un certain temps leurs avantages comparatifs (par exemple un salaire moyen inférieur de 30 % à celui des anciens membres de l'UE) et l'on prévoit au cours des cinq prochaines années un doublement de leur production automobile, qui pourrait atteindre 3,2 millions d'unités.

En 2005, divers aspects de l'IED, notamment les fusions-acquisitions internationales, ont fait l'objet d'intenses débats politiques dans les pays développés. D'une part, certains pays, en particulier les 10 nouveaux États membres de l'UE, continuent de privatiser, d'abaisser les impôts sur le revenu des sociétés et d'offrir de nouvelles mesures incitatives pour attirer plus d'IED. De l'autre, l'intensification des opérations de fusion-acquisition suscite des préoccupations dans un certain nombre de pays. Des inquiétudes liées à la sécurité nationale ont par exemple entraîné le blocage de l'achat d'Unocal (États-Unis) par CNOOC (Chine); les Gouvernements espagnol et français ont tenté d'empêcher la reprise d'Endesa et de Suez, respectivement, par des sociétés d'autres pays de l'UE et des dispositions ont été prises pour protéger des entreprises phares nationales. Le Japon a différé l'agrément de

---

fusions-acquisitions internationales par échange d'actions et a imposé des restrictions par exemple dans le secteur de la distribution.

***Globalement, l'IED devrait continuer de croître à court terme.***

Les entrées mondiales d'IED devraient en principe continuer d'augmenter en 2006. Ces perspectives se fondent sur la poursuite de la croissance économique, sur l'augmentation des bénéfices des sociétés – d'où un relèvement du cours des actions qui doperait la valeur des fusions-acquisitions internationales – et sur l'application d'une politique de libéralisation. Au cours du premier semestre de 2006, les fusions-acquisitions internationales ont progressé de 39 % par rapport à la même période de 2005. Cependant, certains facteurs risquent de freiner l'expansion de l'IED. Il s'agit notamment des prix élevés du pétrole, de la montée des taux d'intérêt et de l'accroissement des pressions inflationnistes, qui pourraient brider la croissance de l'activité économique dans la plupart des régions. En outre, divers déséquilibres se manifestant dans le système économique mondial, de même que des tensions géopolitiques dans certaines régions du monde, contribuent aux incertitudes.

## **L'IED EN PROVENANCE DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT OU EN TRANSITION**

***Les pays en développement et pays en transition sont devenus des investisseurs extérieurs importants...***

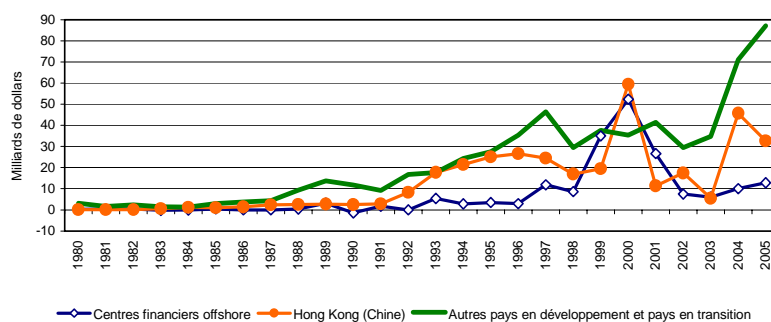
Bien que les STN des pays développés représentent l'essentiel de l'IED dans le monde, selon différentes sources de données la présence importante et croissante, sur le plan international, des entreprises privées ou publiques des pays en développement et pays en transition se confirme. L'expansion de ces entreprises à l'étranger par le biais de l'IED ouvre des possibilités de développement aux pays d'origine concernés, mais elle suscite aussi des réactions mitigées dans les différents pays bénéficiaires. Si certains sont en effet favorables à cet accroissement de l'IED en provenance des pays en développement et pays en transition, considéré comme une source nouvelle de capitaux et de compétences, d'autres y voient une concurrence accrue.

Un petit nombre de pays sont à l'origine d'une importante part de ces sorties d'IED, mais dans des pays de plus en plus nombreux, les entreprises voient la nécessité d'explorer les possibilités d'investissement à l'étranger pour établir ou défendre une position concurrentielle. En 2005, les flux d'IED



en provenance des pays en développement et pays en transition ont atteint 133 milliards de dollars, soit 17 % environ des flux mondiaux. Si l'on en déduit l'IED provenant des centres financiers offshore, on arrive au chiffre record de 120 milliards de dollars au total (fig. 3). La valeur du stock d'IED en provenance des pays en développement et pays en transition en 2005 était estimée à 1 400 milliards de dollars, soit 13 % du total mondial. En 1990 encore, seulement six pays en développement et pays en transition déclaraient des stocks extérieurs d'IED supérieurs à 5 milliards de dollars; en 2005, ce seuil avait été dépassé par 25 pays en développement et pays en transition.

**Figure 3. Investissements directs à l'étranger des pays en développement et pays en transition, 1980-2005**



Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, fig. III.2.

Les données sur les fusions-acquisitions transfrontières, les investissements de création et les projets d'expansion à l'étranger ainsi que les statistiques sur le nombre de sociétés mères n'ayant pas leur siège dans un pays développé confirment la place croissante des STN des pays en développement et pays en transition. Entre 1987 et 2005, la part de ces sociétés dans les opérations internationales de fusions-acquisitions réalisées dans le monde a bondi de 4 % à 13 % en valeur, et de 5 % à 17 % pour le nombre d'opérations effectuées. Leur part dans l'ensemble des projets d'expansion et de création de capacités déclarés a dépassé 15 % en 2005, et le nombre total de sociétés mères au Brésil, en Chine, à Hong Kong (Chine), en Inde et en République de Corée s'est multiplié, passant de moins de 3 000 à plus de 13 000 en 10 ans.

---

Sur le plan sectoriel, les flux d'IED en provenance des pays en développement et pays en transition sont allés pour l'essentiel au secteur tertiaire, notamment pour les services aux entreprises, les services financiers et les services liés au commerce. Toutefois, des flux importants d'IED ont aussi été enregistrés dans le secteur manufacturier (industrie électronique, par exemple) et, dernièrement, dans le secteur primaire (prospection pétrolière et exploitation minière). Les données relatives aux fusions-acquisitions internationales confirment la prépondérance du secteur des services, qui représentait en 2005 63 %, en valeur, des opérations de fusions-acquisitions effectuées par des entreprises ayant leur siège dans un pays en développement ou pays en transition. Les principaux secteurs industriels concernés cette année-là ont été ceux des transports, du stockage et des communications, de l'exploitation minière, des services financiers et des produits alimentaires et boissons.

La composition géographique de l'IED en provenance des pays en développement et pays en transition a évolué au fil du temps, avec surtout et durablement une progression continue des pays en développement d'Asie en tant que source d'IED. La part de ces pays dans le stock total d'IED en provenance des pays en développement et pays en transition est passée de 23 % en 1980 à 46 % en 1990 et à 62 % en 2005. Inversement, la part de l'Amérique latine et des Caraïbes dans les sorties d'IED a chuté de 67 % en 1980 à 25 % en 2005. Le stock d'IED en provenance des pays en développement et pays en transition venait pour les deux tiers des cinq principaux pays d'origine, et pour 83 % des 10 principaux. En 2005, Hong Kong (Chine), les îles Vierges britanniques, la Fédération de Russie, Singapour et la Province chinoise de Taiwan étaient, dans cet ordre, les pays en développement et pays en transition qui avaient le plus important stock extérieur d'IED (tableau 7).

Une part importante de l'IED vient de *centres financiers offshore*. Les îles Vierges britanniques sont de loin la plus importante source de ce type, avec un stock extérieur d'IED estimé en 2005 à près de 123 milliards de dollars. D'un point de vue statistique, le transit de l'IED par des centres financiers offshore fait qu'il est difficile d'estimer l'ampleur réelle des sorties d'IED en provenance de pays ou d'entreprises considérés individuellement. Certaines années, les flux provenant de ces centres ont été particulièrement importants. Toutefois, depuis 2000 leurs investissements à l'étranger ont considérablement diminué et ils ne représentent désormais plus que le dixième des flux totaux d'IED en provenance des pays en développement et des pays en transition.

Selon l'Indice de performance de l'investissement direct à l'étranger, qui compare la part d'un pays dans l'IED extérieur mondial et sa part du PIB mondial, l'IED en provenance de Hong Kong (Chine) était 10 fois supérieur à ce qui aurait pu être attendu compte tenu de sa part du PIB mondial. Parmi les autres pays en développement ayant des sorties d'IED comparativement élevées, on pouvait notamment mentionner Bahreïn, la Malaisie, le Panama, la Province chinoise de Taiwan et Singapour. Dans le même temps, beaucoup de pays ayant des sorties d'IED relativement importantes en valeur absolue, comme le Brésil, la Chine, l'Inde et le Mexique, se retrouvent placés en fin de liste, ce qui signifie qu'il existe pour eux des possibilités considérables de développer leur IED dans l'avenir.

**Tableau 7. Liste des 15 principaux pays en développement et pays en transition en termes de stock extérieur d'IED, 2005**  
(En milliards de dollars)

Rang	Pays	2005
1	Hong Kong, Chine	470
2	Îles Vierges britanniques	123
3	Fédération de Russie	120
4	Singapour	111
5	Province chinoise de Taiwan	97
6	Brésil	72
7	Chine	46
8	Malaisie	44
9	Afrique du Sud	39
10	Corée (République de)	36
11	Îles Caïmanes	34
12	Mexique	28
13	Argentine	23
14	Chili	21
15	Indonésie	14
	Total	1 400

Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, tableau III.4.

L'IED en provenance des pays en développement représente même plus de 40 % des entrées totales d'IED dans certains PMA. En Afrique, par exemple, l'Afrique du Sud est une source particulièrement importante d'IED, puisqu'elle représente plus de 50 % des entrées totales d'IED au Botswana,

**... générant des flux d'investissement Sud-Sud considérables.**

L'émergence de ces nouvelles sources d'IED peut être particulièrement intéressante pour les pays d'accueil à faible revenu. Les STN des pays en développement et pays en transition sont devenues d'importants investisseurs dans de nombreux PMA. Parmi les pays en développement les plus tributaires de l'IED en provenance des pays en développement et pays en transition, on peut mentionner la Chine, le Kirghizistan, le Paraguay et la Thaïlande, ainsi que des PMA comme le Bangladesh, l'Éthiopie, le Myanmar, la République démocratique populaire lao et la République-Unie de Tanzanie.

---

au Lesotho, au Malawi, dans la République démocratique du Congo et au Swaziland. En outre, le volume de l'IED en provenance des pays en développement et pays en transition qui va à de nombreux PMA est probablement sous-estimé dans les statistiques officielles, car une part significative de cet investissement va au secteur non structuré, que les statistiques officielles ne couvrent pas.

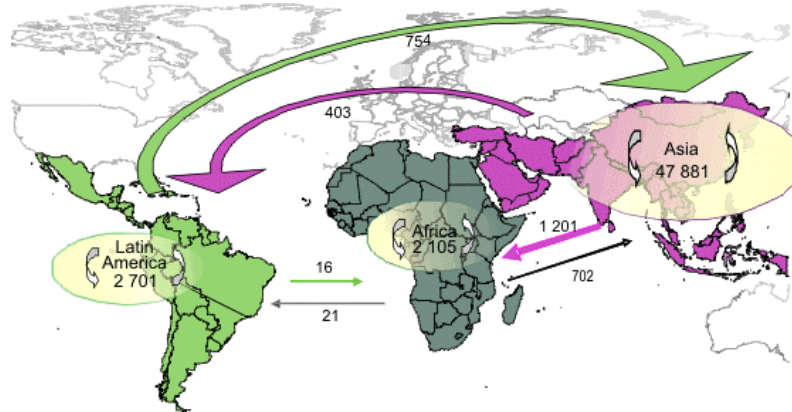
Selon les estimations de la CNUCED, l'IED Sud-Sud s'est développé particulièrement vite ces 15 dernières années. Entre 1985 et 2004, les sorties totales d'IED en provenance des pays en développement et pays en transition (hors centres financiers offshore) ont bondi, passant de quelque 4 milliards de dollars à 61 milliards de dollars, pour la plupart à destination d'autres pays en développement ou pays en transition. En fait, les flux d'IED entre ces pays sont passés dans le même temps de 2 milliards de dollars à 60 milliards de dollars. Comme l'IED des pays en transition ne représente qu'une très faible proportion de ces flux, cette estimation donne aussi une idée du volume de l'IED Sud-Sud.

L'IED Sud-Sud (hors centres financiers offshore) est essentiellement intrarégional (fig. 4). Selon les estimations, en effet, au cours de la période 2002-2004 les flux annuels entre pays d'Asie se sont chiffrés en moyenne à 48 milliards de dollars. À l'intérieur du groupe des pays en développement, c'était l'Amérique latine qui venait ensuite pour les flux d'IED, essentiellement grâce aux investisseurs argentins, brésiliens et mexicains. Les flux intrarégionaux d'IED en Afrique, estimés à 2 milliards de dollars, provenaient surtout de l'Afrique du Sud et allaient au reste du continent. Sur le plan interrégional, l'IED Sud-Sud allait d'abord, par ordre d'importance, de l'Asie vers l'Afrique, puis de l'Amérique latine vers l'Asie. Contrairement aux attentes, les flux totaux venant d'Asie et allant à l'Amérique latine ont été modestes au cours de la période 2002-2004<sup>2</sup>, et ceux entre l'Amérique latine et l'Afrique ont été négligeables.

---

<sup>2</sup> En fait, la plupart des flux d'IED entre l'Asie et l'Amérique latine et les Caraïbes correspondent à des entrées et à des sorties transitant par des centres financiers offshore, que la figure III.8 ne couvre pas.

**Figure 4. Flux intrarégionaux et interrégionaux dans les pays en développement, hors centres financiers offshore, moyenne 2002-2004**  
(En millions de dollars)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, fig. III.8.

### ***De nouveaux acteurs régionaux et mondiaux apparaissent, notamment en Asie...***

Compte tenu de la diversité des pays d'origine qui se profilent maintenant comme des sources importantes d'IED, toute généralisation concernant les caractéristiques des STN des pays en développement et pays en transition est exclue, mais il est possible de discerner certaines spécificités. Bien que la plupart de ces STN soient de taille relativement petite, on a vu aussi apparaître sur la scène de grandes STN avec des ambitions mondiales en général dans des secteurs industriels bien déterminés et avec des différences notables selon les pays et les régions d'origine. Si l'on compare avec leurs homologues des pays développés les principales STN des pays en développement et pays en transition, on observe souvent une proportion relativement élevée de capitaux publics. Toutefois, ces observations sommaires doivent être interprétées avec prudence, compte tenu des différences importantes entre les régions et les pays, ainsi que d'une entreprise à l'autre.

Bien que davantage de pays se profilent comme des sources d'IED, en ce qui concerne les pays d'origine des principales STN on constate encore une

---

assez forte concentration, à savoir l'Afrique du Sud en Afrique, le Brésil et le Mexique en Amérique latine et la Fédération de Russie dans la CEI. La concentration est moins marquée en Asie, où quatre nouveaux pays industriels, avec la Chine, l'Inde, la Malaisie et la Thaïlande, accueillent un nombre croissant de sociétés qui se sont développées à l'étranger. Dans le même temps, des STN de taille plus modeste et originaires de pays en développement plus divers étendent elles aussi leurs activités à l'étranger, essentiellement au niveau régional. On observe également que de grandes STN des pays en développement et pays en transition sont de plus en plus nombreuses à figurer dans le classement des plus importantes sociétés mondiales. En 1990, par exemple, il n'y avait que 19 sociétés originaires de pays en développement ou pays en transition dans le classement Fortune 500; en 2005, elles étaient au nombre de 47.

En termes de répartition par secteur industriel, certains secteurs sont mieux représentés que d'autres, mais avec d'importantes différences régionales. Certaines STN de pays en développement ou pays en transition ont atteint une envergure mondiale dans des branches telles que la construction automobile, les produits chimiques, l'électronique, le raffinage et l'acier, et dans des secteurs de services tels que les services bancaires, le transport maritime, les services relatifs aux technologies de l'information et construction. Dans certains secteurs industriels spécifiques, comme le transport maritime conteneurisé et le raffinage, les STN des pays en développement sont particulièrement présentes.

Dans toutes les régions en développement et dans la Fédération de Russie, de grandes sociétés transnationales se sont développées dans le secteur primaire (pétrole, gaz, extraction minière) et dans le secteur manufacturier fondé sur des matières premières locales (métaux, acier). Certaines d'entre elles sont désormais en concurrence directe avec leurs rivales des pays développés, par exemple Sasol (Afrique du Sud) en Afrique; CVRD (Brésil), ENAP (Chili), Petrobras (Brésil) et Petroleos de Venezuela (Venezuela) en Amérique latine; Baosteel, CNPC et CNOOC (Chine), Petronas (Malaisie), Posco (République de Corée) et PTTEP (Thaïlande) en Asie; et Gazprom et Lukoil (Fédération de Russie).

Dans un autre groupe d'activités où les STN des pays en développement sont présentes en grand nombre, on trouve les services financiers, les services d'infrastructure (électricité, télécommunications et transport) ainsi que le secteur des produits relativement difficiles à exporter (ciment, produits alimentaires et boissons). De par leur caractère non marchand, ces activités économiques nécessitent généralement des investissements étrangers directs

si des entreprises souhaitent desservir un marché étranger. À de rares exceptions près (comme la société Cemex et les anciennes sociétés sud-africaines Old Mutual et SABMiller), toutefois, la plupart des STN des pays en développement actives dans ces secteurs opèrent essentiellement au niveau régional et n'ont pas ou guère d'activités dans le reste du monde.

Dans un troisième groupe d'activités on trouve celles qui sont les plus exposées à la concurrence mondiale, comme la construction automobile, l'électronique (y compris les semi-conducteurs et le matériel de télécommunications), les vêtements et les services relatifs aux technologies de l'information. Les grandes STN de pays en développement ou pays en transition actives dans ces secteurs ont presque toutes leur siège en Asie. Des sociétés électroniques comme Acer (Province chinoise de Taiwan), Huawei (Chine) et Samsung Electronics (République de Corée), des constructeurs automobiles comme Hyundai Motor et Kia Motors (République de Corée), ou des STN de taille plus modeste actives dans le secteur des services relatifs aux technologies de l'information, comme Infosys ou Wipro Technologies (Inde), font déjà figure de leaders dans leur secteur d'activité.

Dans toutes les régions considérées, l'IED intrarégional joue un rôle essentiel dans les réseaux internationaux contrôlés par les STN. Cela est particulièrement vrai en Amérique latine et dans la CEI, mais aussi dans une grande mesure en Afrique et en Asie. C'est la sous-région de l'Asie de l'Est et du Sud-Est qui compte le plus grand nombre de STN avec des ambitions mondiales. En 2004, parmi les 100 premières STN des pays en développement, 77 avaient leur siège dans cette sous-région. Cinq d'entre elles figurent également parmi les 100 premières STN mondiales: Hutchison Whampoa (Hong Kong, Chine), Petronas (Malaisie), Singtel (Singapour), Samsung Electronics (République de Corée) et CITIC Group (Chine).

***... au fur et à mesure que les STN des pays en développement relèvent les défis et saisissent les opportunités résultant de la mondialisation en se servant de leurs avantages concurrentiels spécifiques.***

L'augmentation du nombre et de la diversité des STN des pays en développement au cours de la dernière décennie est due, pour beaucoup, à l'impact durable de la mondialisation sur les pays en développement et sur leur économie. Dans ce processus dynamique complexe, la composante concurrence/opportunité – combinée à des mesures de libéralisation dans toutes les régions, développées ou en développement – est particulièrement importante. Au fur et à mesure que les pays en développement s'ouvrent à la

---

concurrence internationale, leurs entreprises doivent affronter la concurrence accrue des STN d'autres pays, tant dans le cadre national que sur les marchés étrangers, et l'IED peut être un élément important de leurs stratégies. Cette concurrence peut, à son tour, les obliger à améliorer leurs opérations et les encourager à développer des avantages concurrentiels propres afin de mieux soutenir la concurrence sur les marchés étrangers.

Les entreprises peuvent réagir de manière directe à la concurrence ou aux opportunités qui s'offrent au niveau international en tirant parti de leurs avantages concurrentiels existants pour établir des filiales à l'étranger. Ce type de stratégie des STN est dite d'«*exploitation des actifs*». Les entreprises peuvent aussi opter pour une stratégie dite d'«*augmentation des actifs*» afin d'améliorer leur compétitivité en mettant à profit leurs avantages concurrentiels limités pour acquérir des actifs créés, tels que technologies, savoir-faire et installations pour la R-D et compétences en matière de gestion, qui ne sont pas forcément disponibles dans le pays d'origine. Elles peuvent même combiner ces deux stratégies.

Si les STN des pays développés mettent plutôt à profit les avantages spécifiques que leur confèrent les actifs qu'elles possèdent, tels que technologies, marques et autres éléments de propriété intellectuelle, les faits montrent que les STN des pays en développement tablent plutôt sur d'autres avantages spécifiques liés à leurs capacités de processus de production, à leurs réseaux et relations et à leur organisation. Il y a toutefois d'importantes différences selon les pays, les secteurs et les branches de l'industrie. Ainsi, les STN du secteur secondaire dans l'ensemble ont et utilisent surtout des avantages en termes de capacités de processus de production et de propriété des actifs (dans cet ordre), et comptent moins sur des avantages fondés sur les réseaux et les relations et sur l'organisation. À l'inverse, pour les STN du secteur primaire, les avantages en termes de processus de production sont prépondérants, alors que dans le secteur tertiaire les réseaux et les relations sont l'atout primordial. Il y a une tendance à une certaine convergence avec les STN des pays développés, au fur et à mesure essentiellement que les pays se développent (par exemple, les avantages des STN de la République de Corée résident de plus en plus dans les technologies essentielles qu'elles détiennent), mais à l'heure actuelle l'internationalisation des STN des pays en développement repose sur des avantages très divers.

Beaucoup de ces STN jouissent aussi d'avantages concurrentiels qui ne sont pas propres à l'entreprise, comme ceux que procurent l'accès aux ressources naturelles ou l'existence de réservoirs de connaissances et de compétences dans le pays d'origine. Toutes les entreprises installées dans un



pays peuvent profiter de ces avantages liés au lieu d'implantation, mais certaines STN de pays en développement savent combiner diverses sources d'avantages (y compris propres à l'entreprise) pour s'assurer une large avance sur la concurrence.

De nombreux pays en développement et pays en transition où des STN importantes ont leur siège investissent beaucoup à l'étranger – comme l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, la Fédération de Russie, l'Inde et la Turquie –, et ce, beaucoup plus précocement (et dans une plus grande mesure) qu'on ne pouvait s'y attendre en théorie ou par expérience. Cette intensification de l'IED en provenance de ces pays, qui remonte au début des années 90, est probablement liée aux effets de la mondialisation sur les pays et sur les entreprises, et en particulier à la concurrence et aux opportunités accrues qui en découlent sur le plan international.

### ***L'expansion à l'étranger est alimentée par divers facteurs...***

Quatre types essentiels de facteurs d'incitation ou d'attraction, et deux considérations connexes, permettent de mieux comprendre ce qui pousse les STN des pays en développement à internationaliser leur activité.

Premièrement, les facteurs liés au marché semblent être d'importantes incitations qui poussent les STN des pays en développement à sortir de leur pays d'origine ou qui les attirent dans les pays d'accueil. Dans le cas des STN indiennes, la nécessité de trouver des clients pour des produits orientés vers un marché étroit – par exemple, dans les services relatifs aux technologies de l'information – et l'absence de liens au niveau international sont les moteurs clés de l'internationalisation. Les STN chinoises, comme leurs homologues d'Amérique latine, cherchent surtout à contourner les obstacles commerciaux. La question de la dépendance excessive à l'égard du marché intérieur se pose aussi pour les STN, et il existe de nombreux exemples d'entreprises de pays en développement qui développent leur activité dans d'autres pays pour réduire ce type de risque.

Deuxièmement, la hausse des coûts de production – et en particulier des coûts de main-d'œuvre – dans le pays d'origine est particulièrement préoccupante pour les STN des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, comme la Malaisie, la République de Corée et Singapour, ainsi qu'à Maurice (qui a des industries à forte intensité de main-d'œuvre et tournées vers l'exportation, comme celle des vêtements). Des crises ou des contraintes dans le pays d'origine, conduisant par exemple à des pressions inflationnistes, ont aussi été des motivations importantes dans des pays comme le Chili et la Turquie dans les années 90. Il est intéressant de noter, toutefois, que le facteur coûts

---

est moins déterminant pour la Chine et pour l'Inde – deux sources de plus en plus importantes d'IED en provenance des pays en développement –, car ces deux pays très vastes disposent à l'évidence de réserves considérables de main-d'œuvre, qualifiée ou non.

Troisièmement, les pressions concurrentielles qui pèsent sur les entreprises des pays en développement les poussent à se développer à l'international. Ces pressions incluent la concurrence des producteurs à main-d'œuvre bon marché, et en particulier des producteurs efficaces d'Asie de l'Est et du Sud-Est. Les STN indiennes résistent relativement bien, pour le moment, à ces pressions, sans doute parce qu'elles sont très spécialisées dans le secteur des services et parce qu'elles disposent d'une main-d'œuvre bon marché abondante. Pour ces STN, la concurrence des autres entreprises du pays et des entreprises étrangères est en fait un motif d'internationalisation plus important. De même, dans l'économie chinoise la concurrence des STN étrangères est largement considérée comme un facteur majeur à l'origine de l'expansion rapide des investissements directs à l'étranger des STN chinoises. Cette concurrence peut parfois aussi aboutir à une internationalisation préventive, par exemple lorsque Embraer (Brésil) et Techint (Argentine) ont commencé à investir à l'étranger dans les années 90 avant que leur secteur d'activité soit libéralisé dans leurs pays respectifs. La concurrence sur le plan intérieur et à l'international est un facteur important pour les STN des pays en développement dès lors, en particulier, qu'elles s'intègrent de plus en plus dans les réseaux de production mondiaux dans des secteurs industriels tels que l'automobile, l'électronique et les vêtements.

Quatrièmement, les politiques des pouvoirs publics dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil interviennent dans les décisions d'investir à l'étranger. Les STN chinoises considèrent que la politique de leur gouvernement les a beaucoup poussées à s'internationaliser. Les entreprises indiennes, en revanche, étaient motivées par les mesures réglementaires et autres mesures incitatives dans les pays d'accueil, ainsi que par les politiques favorisant la concurrence et les entrées d'IED. Les STN sud-africaines, notamment, mentionnent une gouvernance transparente, des investissements d'infrastructure, une monnaie forte, des droits de propriété bien établis et une réglementation minimale en matière de change parmi les principaux facteurs d'incitation. Enfin et surtout, les politiques de libéralisation dans les pays d'accueil créent de nombreuses possibilités d'investissement, par exemple par le biais de la privatisation de biens appartenant à l'État et d'entreprises nationalisées.

Outre les facteurs précités, deux autres considérations majeures incitent les STN des pays en développement à étendre leur activité à l'étranger. Premièrement, compte tenu de leur croissance rapide, beaucoup de grands pays en développement – au premier rang desquels la Chine et l'Inde – s'inquiètent de manquer des ressources naturelles et des intrants indispensables à leur expansion économique, et ces craintes sont autant de motifs stratégiques et politiques qui incitent leurs STN à investir à l'étranger, en particulier dans le secteur des ressources naturelles. Deuxièmement, il y a eu une évolution d'attitude ou de comportement parmi les STN considérées ici. En effet, celles-ci prennent mieux conscience du fait qu'elles opèrent dans une économie mondiale, et non pas nationale, et cela les a forcées à adopter une vision internationale. Ces deux considérations, combinées aux facteurs d'incitation ou d'attraction – en particulier la menace de la concurrence mondiale dans le pays d'origine et les possibilités accrues à l'étranger induites par la libéralisation –, confortent l'idée d'une évolution structurelle vers des investissements directs à l'étranger plus précoces et plus importants des STN des pays en développement.

***... qui, avec les motivations et les avantages concurrentiels des STN, font que leur IED est essentiellement concentré dans les pays en développement.***

En principe, quatre principales motivations interviennent dans les décisions d'investissement des STN: *recherche de marchés*, *recherche d'efficacité*, *recherche de ressources naturelles* (c'est-à-dire des stratégies d'exploitation des ressources) et *recherche d'actifs créés* (c'est-à-dire une stratégie d'augmentation des actifs).

Les enquêtes entreprises par la CNUCED et des organisations partenaires sur les entreprises des pays en développement qui investissent à l'étranger confirment que parmi ces motivations, la première pour les STN des pays en développement est la recherche de marchés, ce qui se traduit essentiellement par des investissements étrangers directs au niveau intrarégional et entre pays en développement. Dans ce cadre, les schémas de l'IED varient en fonction de l'activité de l'entreprise: par exemple, dans les biens de consommation et les services l'IED tend à être régional et orienté Sud-Sud; pour les composants électroniques, il est en général axé sur la région (où sont installées des entreprises auxquelles les STN fournissent leurs produits); dans les services relatifs aux technologies de l'information, l'IED est souvent régional et orienté vers les pays développés (où les clients essentiels sont installés); et l'IED des sociétés transnationales actives dans l'industrie du

---

pétrole et du gaz cible les marchés régionaux ainsi que certains pays développés (qui restent les plus gros marchés pour l'énergie).

La recherche d'efficacité est la deuxième motivation, par ordre d'importance, et l'IED pour ce motif vient essentiellement de STN de pays en développement relativement avancés (avec des coûts de main-d'œuvre plus élevés par conséquent). Ce type d'IED est surtout concentré dans un petit nombre de secteurs industriels (comme l'industrie électrique et électronique, et les textiles et vêtements), et il cible en priorité les pays en développement; dans l'industrie électrique/électronique, il est fortement axé sur la région, tandis que dans le secteur des vêtements il est plus dispersé géographiquement. En général, pour les STN des pays en développement la recherche de ressources naturelles et la recherche de ressources créées sont des incitations relativement moins importantes à investir à l'étranger. Logiquement, c'est aux pays en développement que va pour l'essentiel l'IED motivé par la recherche de ressources naturelles, et c'est surtout aux pays développés que va l'IED motivé par la recherche de ressources créées.

En plus des motivations ci-dessus, dans certains pays les objectifs stratégiques assignés aux STN publiques par les autorités du pays constituent souvent une motivation. Certains gouvernements ont encouragé leurs STN à s'assurer des intrants essentiels, tels que des matières premières, pour l'économie. Par exemple, les STN chinoises et indiennes investissent dans les pays riches en ressources naturelles, et particulièrement en pétrole et en gaz (pour développer les approvisionnements et non pour cibler des clients, contrairement à l'IED motivé par la recherche de marchés dans ce secteur industriel). Dans le cas des STN chinoises, la recherche d'une sécurité en matière d'approvisionnements pour une large gamme de matières premières est complétée en parallèle par une action soutenue de la diplomatie chinoise en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes, en Asie centrale et en Asie occidentale.

En ce qui concerne la destination de l'IED, le résultat net des incitations, avantages et motivations est que la plupart des investisseurs investissent dans d'autres pays en développement (notamment à cause des similarités en termes de marchés de consommation et de savoir-faire technique ou sur le plan institutionnel) ou dans les pays de la région (c'est-à-dire des pays voisins, qu'ils connaissent bien).

Les STN des pays en développement et des pays en transition sont une réalité appelée à durer. Au fur et à mesure qu'elles étendent leurs activités à l'étranger, elles acquièrent des connaissances dont elles peuvent tirer un double parti. Premièrement, elles tirent profit de l'expérience et améliorent

leur capacité d'action sur le plan international. Deuxièmement, elles se dotent de compétences et de technologies qui viennent renforcer leurs atouts propres et améliorer ainsi leur compétitivité et leur performance. Cette compétitivité accrue profite donc aux pays d'origine, mais les STN des pays en développement peuvent avoir aussi un impact sur les pays d'accueil en développement de diverses manières, par exemple en termes de flux de ressources financières, d'investissements, de technologie et de compétences.

***Une compétitivité accrue est l'un des principaux avantages que les STN des pays en développement peuvent tirer de leurs investissements à l'étranger...***

L'avantage primordial que l'IED extérieur peut procurer à une entreprise est une compétitivité accrue, c'est-à-dire la capacité de survivre et de croître dans une économie ouverte et d'atteindre ses objectifs ultimes, soit un bénéfice maximum et une part de marché stable ou accrue. L'investissement direct à l'étranger peut constituer une voie directe pour développer son marché. Dans certaines circonstances il est l'unique voie, par exemple lorsque des obstacles commerciaux limitent les exportations ou lorsque l'activité de la STN consiste à fournir un service non marchand. Beaucoup de STN de pays en développement ont d'ailleurs développé leurs marchés par le biais de l'investissement étranger, soit par des fusions-acquisitions soit par des investissements de création. L'investissement à l'étranger peut aussi renforcer la compétitivité d'une entreprise en la rendant plus efficace. Face à la hausse des coûts intérieurs et en particulier des coûts de main-d'œuvre, un certain nombre de STN d'Asie de l'Est et du Sud-Est ont été incitées à investir dans des pays où les coûts étaient moindres, avec d'importants gains de productivité.

Dans les enquêtes sur les entreprises des pays en développement qui investissent à l'étranger réalisées par la CNUCED et les organisations partenaires déjà mentionnées, l'expansion du marché au sens large (y compris la diversification du marché) était l'avantage le plus souvent cité, suivi par les gains de productivité. Les études de cas confirment que l'investissement à l'étranger a effectivement permis à des entreprises de pays en développement d'accéder à de nouveaux marchés et de développer leurs activités. Dans divers secteurs industriels comme ceux du gros électroménager et des micro-ordinateurs, un certain nombre de STN asiatiques, comme Acer (Province chinoise de Taiwan), Arcelik (Turquie), Haier (Chine) et Lenovo (Chine), ont réussi à développer leurs marchés en investissant à l'étranger, ce qui les a aidées à devenir des acteurs mondiaux. Certaines entreprises d'autres régions en développement se sont également aventurées au-delà des frontières et ont

---

réussi à devenir des acteurs de poids sur les marchés régionaux voire mondiaux. En 2005 la société Cemex (Mexique) est ainsi devenue le troisième producteur mondial de ciment, en réalisant plus de deux tiers de ses ventes dans les pays développés.

Le renforcement de la compétitivité des entreprises par le biais de l'investissement étranger est un défi complexe. Au-delà des gains immédiats procurés par l'expansion du marché et/ou les réductions de coûts, il implique aussi d'améliorer les technologies, de développer les marques, d'acquérir de nouvelles compétences en matière de gestion, de s'insérer dans les chaînes de valeur mondiales et de progresser dans ces chaînes en passant à des activités plus avancées. Certaines de ces tâches peuvent être difficiles et, en termes strictement financiers, ne procurer guère ou pas de gains dans le court terme, surtout quand l'IED s'inscrit dans une stratégie d'augmentation des actifs plutôt que d'exploitation des actifs, car dans ce cas les actifs acquis doivent d'abord être assimilés.

Les entreprises qui investissent à l'étranger sont généralement plus compétitives que leurs homologues tournées vers le marché intérieur, mais elles s'exposent aussi aux risques inhérents à des projets réalisés à l'étranger. Pour diverses raisons, certains de ces projets peuvent en effet échouer, avec les conséquences négatives que cela peut impliquer pour la société mère. Ces raisons sont de trois ordres: l'inconvénient d'être une entreprise étrangère, l'existence de différences d'ordre culturel, social et institutionnel entre pays d'origine et pays d'accueil et la nécessité croissante de prendre en compte dans les activités certains facteurs complexes touchant à l'organisation et à l'environnement.

***... et les pays d'origine peuvent eux aussi en tirer profit.***

L'IED en provenance des pays en développement peut aussi apporter quelque chose, directement et indirectement, au pays d'origine en général. Le principal gain potentiel que l'investissement à l'étranger peut procurer au pays d'origine est sans doute la compétitivité et la performance accrues des entreprises et des secteurs industriels concernés. Mais ces gains peuvent également procurer au pays d'origine dans son ensemble des avantages et une compétitivité accrue, et contribuer ainsi à la transformation industrielle et au renforcement des activités de valeur ajoutée, à l'amélioration des résultats à l'exportation, à l'augmentation du revenu national et au développement de l'emploi. La compétitivité accrue des STN qui investissent à l'étranger peut être transmise aux autres entreprises et agents économiques du pays d'origine par divers moyens, y compris la formation de liens avec les entreprises

locales et les retombées dont celles-ci peuvent bénéficier, les effets sur la compétitivité des entreprises locales et les liens et interactions avec les universités, centres de recherche et autres institutions. En bref, plus les STN qui investissent à l'étranger sont intégrées, plus les pays d'origine peuvent espérer des retombées bénéfiques.

On a constaté que, si les conditions dans le pays d'origine sont adéquates, la compétitivité accrue des entreprises qui investissent à l'étranger peut effectivement contribuer à renforcer la compétitivité et la restructuration des industries dans le pays d'origine dans son ensemble. Par exemple, quand des entreprises investissent à l'étranger, on constate une valorisation accrue dans l'ensemble de l'industrie. On peut citer le cas de l'industrie des technologies de l'information en Inde, de l'industrie de l'électronique grand public en République de Corée et en Chine et du secteur des ordinateurs et semi-conducteurs dans la Province chinoise de Taiwan.

Dans le même temps, l'investissement à l'étranger peut présenter plusieurs risques pour le pays d'origine, puisqu'il peut signifier une réduction de l'investissement intérieur, un affaiblissement de certains secteurs de l'économie et la perte d'emplois. Là encore, il faut mettre en balance les effets positifs induits et les effets négatifs possibles. En règle générale, des gains sont procurés quand certaines conditions préalables sont remplies, par exemple un marché intérieur raisonnablement concurrentiel, ou une capacité d'absorption suffisante pour tirer parti de technologies avancées. Pour le pays d'origine, le résultat net de l'ensemble des retombées d'ordre économique ou non dépend des motivations et des stratégies des entreprises pour investir à l'étranger et des caractéristiques du pays d'origine lui-même.

Si l'investissement à l'étranger implique le transfert de capitaux du pays d'origine au pays d'accueil, il peut aussi générer des entrées par le biais des bénéfices rapatriés, des redevances d'exploitation et de licence et des paiements effectués par le pays d'accueil en échange des importations accrues en provenance du pays d'origine (souvent sous la forme de commerce intragroupe). En général, dans la période qui suit immédiatement l'investissement à l'étranger les flux financiers nets ont tendance à être négatifs, mais ils redeviennent progressivement positifs par la suite. L'investissement à l'étranger semble aussi avoir un effet positif, quoique différé, sur l'investissement intérieur.

Les effets de l'IED sur les échanges commerciaux dans le pays d'origine dépendent largement – comme pour l'IED venant des pays développés – des motivations et des types d'investissement entrepris. Si les STN cherchent des ressources naturelles, l'IED peut induire un accroissement des importations

---

de ces ressources et des exportations des intrants requis pour les activités d'extraction. L'IED motivé par la recherche de marchés peut en principe dynamiser les exportations par le pays d'origine de produits intermédiaires et de biens d'équipement vers le pays d'accueil. Si la motivation est la recherche d'efficacité ou la réduction des coûts, l'investissement à l'étranger peut stimuler les exportations et les importations et en particulier le commerce intragroupe, et agir sur leur volume et leur composition, en fonction de la répartition géographique des activités de production internationale intégrée des STN. Les conclusions de certaines études sur les pays en développement d'Asie qui investissent à l'étranger et les données sur les échanges commerciaux des filiales des STN de pays en développement aux États-Unis et au Japon font apparaître une relation positive entre l'IED en provenance des pays en développement et les exportations des pays d'origine.

En ce qui concerne l'emploi, les effets varient là aussi selon la motivation à l'origine de l'IED. L'IED pour la recherche d'efficacité peut soulever de nombreuses questions du point de vue du pays d'origine. En effet, s'il induit une demande accrue de qualifications plus poussées dans le pays d'origine, son intérêt peut être limité pour les travailleurs peu qualifiés. Les autres types d'IED semblent avoir des effets positifs sur l'emploi dans le long terme, essentiellement en fonction des motivations des entreprises et de leurs types d'investissement à l'étranger. Les informations dont on dispose sur certains pays d'Asie, comme Hong Kong (Chine) et Singapour, laissent penser que, dans des conditions appropriées, les investissements directs à l'étranger peuvent aboutir à la création d'emplois supplémentaires de techniciens et de gestionnaires qualifiés, mais aussi à la suppression d'emplois non qualifiés. Dans ces pays, les investissements directs à l'étranger ont créé globalement davantage d'emplois qu'ils n'en ont supprimé. Tout dépend en fait de la capacité des ressources humaines, dans le pays d'origine, de s'adapter à l'évolution des structures économiques.

***Les pays d'accueil en développement peuvent eux aussi profiter de l'essor de l'IED Sud-Sud.***

Pour les pays d'accueil en développement, l'IED en provenance d'autres pays en développement signifie davantage de sources potentielles de capitaux, de technologies et de compétences en matière de gestion qui peuvent être mises à profit. Pour les pays en développement à faible revenu, cet IED peut être très important. Comme noté plus haut, dans certains PMA il représente une grande partie des entrées totales d'IED. Les entreprises de pays en développement qui investissent dans d'autres pays en développement



constituent ainsi une importante filière supplémentaire de coopération économique Sud-Sud.

Étant donné que les motivations et la position compétitive des STN des pays en développement et les avantages qu'elles recherchent à travers leurs choix d'implantation diffèrent à plusieurs égards de ceux des STN des pays développés, leur IED peut avoir sur les pays d'accueil en développement des effets plus avantageux à certains titres que l'IED en provenance des pays développés. Par exemple, le modèle technologique et opérationnel des STN des pays en développement ressemble généralement plus à celui des entreprises des pays d'accueil en développement, d'où de plus grandes chances de création de liens profitables et de capacités d'absorption technologique. Les STN des pays en développement ont aussi tendance à préférer les investissements de création aux fusions-acquisitions comme mode d'entrée, en particulier pour investir dans des pays d'accueil en développement. En ce sens, leurs investissements peuvent améliorer de façon plus immédiate les capacités de production dans ces pays en développement.

Les effets de l'IED en provenance des pays en développement sur le commerce varient aussi selon les motivations. L'IED motivé par la recherche d'efficacité est celui qui peut le mieux dynamiser les exportations, avec parfois une valeur ajoutée locale sous différentes formes. On a vu récemment dans l'industrie des vêtements une forme importante d'IED motivé par la recherche d'efficacité, qui a eu un effet dynamisant substantiel sur les exportations des PMA en particulier. Toutefois, en termes d'approvisionnement local et d'entraînement en amont les effets dans cette branche ont été limités, de sorte qu'au Lesotho, par exemple, la suppression des contingents AMF a conduit à une réduction de ce type d'IED. L'IED motivé par la recherche de marchés, en particulier dans le secteur manufacturier, a pour principal effet un remplacement des importations. Quant à l'IED motivé par la recherche de ressources naturelles, il est bien entendu axé sur l'exportation presque par définition, et il peut permettre au pays d'accueil de diversifier ses marchés.

Pour les pays d'accueil en développement, l'IED en provenance de STN de pays en développement présente l'avantage majeur, par rapport à l'IED en provenance de STN de pays développés, de pouvoir créer davantage d'emplois. Cela tient essentiellement au fait que les STN des pays en développement sont sans doute davantage orientées vers les industries à forte intensité de main-d'œuvre et sont sans doute plus enclines à utiliser des technologies plus simples et à plus forte intensité de main-d'œuvre, notamment dans l'industrie manufacturière. En ce qui concerne l'effectif

---

moyen des filiales dans les pays d'accueil en développement, les faits montrent que les STN des pays en développement recrutent davantage que celles des pays développés. Dans le cas de l'Afrique subsaharienne, par exemple, il a été constaté que l'intensité de main-d'œuvre des STN des pays en développement était généralement supérieure à celle des STN des pays développés dans la plupart des secteurs industriels considérés. Les filiales étrangères des STN des pays en développement créaient, en moyenne, davantage d'emplois par million de dollars d'actifs que celles des STN des pays développés. Les effets de l'IED sur les salaires sont généralement positifs, car dans l'ensemble les STN versent des salaires plus élevés que les employeurs locaux. Bien que les données se rapportant spécifiquement aux STN des pays en développement soient limitées, on a indirectement des informations qui laissent penser que, du moins pour la main-d'œuvre qualifiée, ces STN offrent des salaires supérieurs à ceux offerts par les entreprises locales.

Mais l'IED Sud-Sud – comme l'IED en général – est également porteur de risques parfois jugés problématiques. L'un de ces risques est que des STN étrangères dominent le marché local. Certains pays d'accueil peuvent aussi se sentir menacés par la trop forte présence d'entreprises originaires d'un même pays d'origine. Par exemple, la domination des STN sud-africaines a suscité un certain malaise dans les pays d'accueil voisins. Il y a encore la crainte d'une influence politique excessive si l'entreprise qui investit est une entreprise publique, ce qui est le cas de beaucoup de STN des pays en développement actives dans le secteur des ressources naturelles. Les aspects politiques et sociaux des activités des STN peuvent enfin prêter à controverse, notamment vu l'ampleur de leurs opérations. Dans les pays d'accueil en développement, ces problèmes ont parfois été exacerbés par l'absence de cadre réglementaire adéquat et par la répartition inégale des gains économiques induits par les entrées d'IED. Dans les pays où les industries locales sont peu développées, les pouvoirs publics n'ont pas toujours les moyens de faire respecter, par exemple, des normes acceptables en matière de travail ou d'environnement par les entreprises étrangères qui introduisent de nouveaux processus de production ou de nouvelles méthodes de travail.

En résumé, les investissements directs à l'étranger des pays en développement offrent des perspectives de coopération économique bénéfique entre pays en développement. Les investissements des STN des pays en développement présentent certaines spécificités, y compris une orientation plus marquée vers les industries à forte intensité de main-d'œuvre qui intéressent particulièrement les pays à faible revenu. Dans le même

temps, les investissements directs à l'étranger des pays en développement sont un phénomène relativement nouveau. Les éléments d'information certes limités auxquels il est fait référence dans le présent rapport laissent néanmoins penser que, pour les pays d'origine comme pour les pays d'accueil en développement, l'IED en provenance des pays en développement a sans doute des effets plus positifs que négatifs. Un examen plus approfondi de la question reste nécessaire pour mieux comprendre les incidences de cet IED sur les pays en développement.

***L'expansion des investissements directs à l'étranger des pays en développement s'accompagne d'une évolution des politiques dans les pays d'origine...***

L'émergence des STN de certains pays en développement et pays en transition comme des acteurs clefs au niveau régional ou mondial s'accompagne d'importants changements dans les politiques des pays développés et des pays en développement régissant l'IED et les questions connexes. La capacité des pays de bénéficier de ces investissements – qu'ils en soient les sources ou les destinataires – dépend des politiques effectivement appliquées. En assurant l'environnement juridique et institutionnel adéquat, les pouvoirs publics du pays d'origine peuvent créer les conditions qui inciteront leurs entreprises à investir à l'étranger de sorte que le pays d'origine en bénéficie.

Du point de vue du pays d'origine, les pays en développement et pays en transition sont de plus en plus nombreux à démanteler les obstacles qui limitaient jusqu'alors les sorties d'IED, et s'il persiste souvent une forme de contrôle des flux de capitaux pour pallier le risque de fuite des capitaux ou d'instabilité financière, elle vise essentiellement les flux internationaux de capitaux autres que l'IED. Seuls quelques pays en développement continuent à interdire catégoriquement les sorties d'IED. Les pays sont aussi de plus en plus nombreux à reconnaître les retombées bénéfiques potentielles des investissements directs à l'étranger. Certains gouvernements, notamment dans les pays en développement d'Asie, encouragent même activement leurs entreprises à investir à l'étranger par le biais de diverses mesures incitatives, par exemple services d'information ou de mise en liaison, incitations financières ou fiscales, ou encore couverture d'assurance pour les investissements à l'étranger.

Il n'existe pas de politique unique qui puisse être recommandée en matière d'investissements directs à l'étranger. Chaque pays d'origine doit adopter et mettre en œuvre les politiques qui sont adaptées à sa situation

---

particulière. Quant à savoir si un pays a quelque chose à gagner en passant de la «libéralisation passive» à la «promotion active» des investissements directs à l'étranger, de nombreux facteurs entrent en ligne de compte, y compris les capacités des entreprises locales et les liens des sociétés qui investissent avec le reste de l'économie. Certaines capacités doivent être disponibles dans le pays pour pouvoir mettre à profit l'accès amélioré aux ressources naturelles et stratégiques et aux marchés étrangers que l'IED peut ouvrir. Il faut sans doute aussi que les entreprises du pays aient une certaine capacité d'absorption pour que l'IED extérieur puisse générer davantage de retombées positives. Dans beaucoup de pays à faible revenu, il faudrait donc s'attacher à créer un environnement économique plus attractif et à renforcer les capacités des entreprises locales.

Les pays qui décident d'encourager leurs entreprises à investir à l'étranger devraient, dans le même temps, inscrire les politiques régissant spécifiquement l'IED dans une stratégie globale visant à promouvoir la compétitivité. Compte tenu de l'importance de développer les capacités locales pour mettre à profit les investissements directs à l'étranger, il faut coordonner les politiques spécifiquement applicables aux investissements directs à l'étranger et celles qui sont appliquées dans des domaines tels que le développement des petites et moyennes entreprises, la technologie et l'innovation. En outre, l'investissement direct à l'étranger n'est qu'un moyen parmi d'autres pour un pays et pour ses entreprises de se connecter au système de production mondial. Les efforts des pouvoirs publics pour promouvoir les investissements directs à l'étranger devraient donc être étroitement coordonnés avec les actions menées pour attirer les entrées d'IED et pour promouvoir les importations et les exportations, les flux migratoires et les transferts de technologie.

C'est en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est qu'il est recouru aux mesures les plus variées pour promouvoir les investissements directs à l'étranger, et dans plusieurs pays de la région les pouvoirs publics utilisent pour cela des organismes de promotion des échanges commerciaux, des organismes de promotion de l'investissement, des organismes de crédit à l'exportation et/ou des banques d'import-export. Divers instruments de politique, souvent axés sur des types particuliers d'IED, sont appliqués de manière novatrice. En Afrique et en Amérique latine, certains gouvernements ont aussi souligné publiquement l'importance des investissements directs à l'étranger, mais ces déclarations ont rarement été suivies de mesures incitatives concrètes.

Le rôle de l'IED dans le contexte de la coopération «Sud-Sud» appelle une attention particulière. En Afrique et en Asie, les gouvernements ont

élaboré des programmes spécifiques pour faciliter ce type d'investissement. Certains de ces programmes visent à renforcer le développement intrarégional (comme dans le cas des investissements directs à l'étranger des entreprises publiques sud-africaines pour développer les infrastructures), d'autres sont de portée interrégionale. Ce domaine d'action mérite d'être exploré plus avant, et de bénéficier d'une collaboration renforcée entre institutions de pays en développement. Récemment, la CNUCED a pris une initiative intéressante à cet égard en mettant en place le réseau G-NEXID, qui permettra le partage d'informations entre les banques d'import-export des pays en développement.

***... elle appelle diverses réponses des pouvoirs publics dans les pays d'accueil...***

Il y a également des conséquences à tirer du point de vue de l'action pour les pays d'accueil. L'essentiel est de savoir ce que peuvent faire les pays d'accueil en développement pour profiter pleinement de l'effet de levier de l'expansion de l'IED en provenance du Sud. Il leur faut prendre en considération, pour renforcer l'effet positif de cet IED, toutes les mesures susceptibles d'influencer le comportement des filiales étrangères et leur interaction avec l'environnement économique local. Cela implique de prendre en compte les caractéristiques spécifiques des différentes industries et activités pour concevoir une stratégie propre à attirer les formes d'IED souhaitées. En outre, il est important de promouvoir, quantitativement et qualitativement, la création de liens entre filiales étrangères et entreprises locales. Les gouvernements des pays d'accueil peuvent recourir à diverses mesures pour encourager la création de liens entre fournisseurs locaux et filiales étrangères et pour renforcer les retombées positives attendues dans les domaines de l'information, de la technologie et de la formation. Mais, pour pallier les problèmes et les risques potentiels associés aux entrées d'IED, il n'y a pas de différence majeure entre les politiques à appliquer à l'IED en provenance des pays développés et celles à appliquer à l'IED en provenance des pays en développement et pays en transition.

Les possibilités qui s'offrent en matière d'IED «Sud-Sud» ont amené beaucoup de pays d'accueil en développement à adopter des stratégies spécifiques pour attirer ce type d'investissement. Dans le cadre d'une enquête sur les organismes de promotion de l'investissement effectuée en 2006 par la CNUCED, plus de 90 % de l'ensemble des répondants africains ont fait savoir qu'ils ciblaient actuellement l'IED en provenance d'autres pays en développement, notamment de leur propre région. Pour les organismes de promotion de l'investissement africains, l'Afrique du Sud figure d'ailleurs en

---

tête de la liste des pays d'origine en développement ciblés, tandis qu'en Amérique latine et, dans les Caraïbes, c'est le Brésil qui est le pays le plus ciblé. Mais les organismes de promotion de l'investissement des pays développés courtisent eux aussi les investisseurs des pays en développement et pays en transition, et ils sont déjà nombreux à avoir établi à cet effet des bureaux locaux dans des pays comme l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde, la République de Corée et Singapour. Cette diversification des sources potentielles d'IED peut renforcer le pouvoir de négociation des pays bénéficiaires dans la mesure où ceux-ci peuvent attirer davantage d'investisseurs qui seront en concurrence pour tirer parti des possibilités d'investissement existantes.

Nonobstant l'intérêt que suscite l'IED en provenance des pays en développement et pays en transition, certains nouveaux investisseurs suscitent moins d'enthousiasme parmi un certain nombre de parties prenantes. Plusieurs opérations de fusions-acquisitions internationales menées par des STN ayant des liens avec leurs gouvernements respectifs ont fait naître des inquiétudes pour la sécurité nationale, d'autres ont alimenté les craintes de suppressions d'emplois. Les pays ayant des STN publiques qui étendent leurs opérations à l'international par le biais de l'IED doivent être conscients des aspects sensibles que cela peut mettre en jeu. Pour certains pays d'accueil, lorsqu'une STN publique décide d'investir, il y a un risque accru qu'elle s'y décide pour des motifs autres que purement économiques, surtout si les acquisitions concernent l'énergie, les services d'infrastructure ou d'autres industries avec une «composante sécurité». Et quand ils veulent tirer parti des marchés et des ressources des pays développés, les investisseurs privés ou publics originaires des pays en développement ou pays en transition s'exposent parfois aussi à des pressions de plus en plus insistantes pour les inciter à mieux prendre en compte les problèmes de gouvernance d'entreprise et de transparence.

Dans les pays bénéficiaires, les chefs d'entreprise, les syndicats et les décideurs doivent admettre que de plus en plus souvent des entreprises locales soient achetées par des entreprises de pays en développement et pays en transition. Et, comme le pays d'accueil peut avoir tout intérêt à ce qu'il y ait une concurrence accrue pour acquérir des entreprises locales, il faut que ces pays fassent preuve de prudence lorsqu'ils envisagent de recourir à la législation pour protéger des intérêts de sécurité nationale, compte tenu du risque de déclencher des représailles et des mesures protectionnistes éventuelles.

***... et elle a aussi des conséquences pour la prise en compte de la responsabilité sociale du secteur privé...***

La question de la responsabilité sociale du secteur privé peut aussi devenir plus importante au fur et à mesure que les entreprises des pays en développement étendent leurs activités à l'étranger. Les débats sur le sujet ont été centrés jusqu'à présent sur les STN des pays développés et sur leur comportement à l'étranger; mais dernièrement la question de la gestion des STN des pays en développement et pays en transition a elle aussi fait l'objet de discussions similaires. Si l'application des diverses normes adoptées au niveau international en ce qui concerne la responsabilité sociale du secteur privé peut impliquer des coûts pour les entreprises concernées, elle peut aussi induire d'importants avantages non seulement pour le pays d'accueil, mais aussi pour les entreprises qui y investissent et pour leur pays d'origine. Des STN de pays en développement ont déjà intégré des politiques en matière de responsabilité sociale dans leurs stratégies opérationnelles, et quelques-unes deviennent même des leaders dans ce domaine. Ainsi, plus de la moitié des sociétés qui participent au Pacte mondial de l'ONU ont leur siège dans des pays en développement. En outre, certains pays en développement mettent en place un environnement réglementaire et culturel conforme aux principes de la responsabilité sociale du secteur privé. Ces initiatives viennent parfois des pouvoirs publics, mais parfois aussi d'associations professionnelles, d'organisations non gouvernementales ou d'organisations internationales.

***... et pour l'établissement de règles au niveau international.***

Au-delà des politiques nationales, il y a un renforcement évident de la coopération Sud-Sud en matière d'investissement par le biais d'accords internationaux d'investissement, parallèlement à l'essor de l'IED en provenance du Sud. Compte tenu de la progression de l'IED en provenance de certains pays en développement, on peut également s'attendre à ce que les entreprises de ces pays demandent avec plus d'insistance que leurs investissements à l'étranger soient mieux protégés. En conséquence, certains pays en développement verront dans les accords internationaux d'investissement un moyen non seulement de promouvoir les entrées d'IED, mais aussi, et de plus en plus, de protéger et faciliter les sorties d'IED. Cette évolution risque de modifier le contenu des futurs accords et de placer les gouvernements de ces pays en développement devant un défi supplémentaire, consistant à trouver le juste équilibre entre la flexibilité dont ils ont besoin sur le plan réglementaire et les intérêts de leurs propres STN qui investissent à l'étranger.

\* \* \*

---

Quel que soit le niveau de développement de leur pays, les décideurs doivent prêter plus d'attention à l'émergence de sources nouvelles d'IED afin d'en tirer parti au maximum aux fins du développement, et les décideurs des pays en développement et pays en transition ont les moyens de confronter leurs expériences à cet égard. La coopération Sud-Sud entre pays d'accueil et pays d'origine peut renforcer les possibilités d'investissement transfrontière et contribuer à leur développement mutuel. Dans la perspective Sud-Nord, il y a le même besoin de dialogue, de prise de conscience et de compréhension des facteurs qui favorisent l'IED en provenance du Sud et de leurs effets possibles. La CNUCED et les autres organisations internationales peuvent jouer un rôle important dans ce contexte, à travers des études, une assistance technique et, en particulier des forums permettant l'échange de vues et d'expériences, afin d'aider les pays à tirer pleinement parti de l'essor de l'IED en provenance des pays en développement et pays en transition.

Le Secrétaire général de la CNUCED

  
Supachai Panitchpakdi

Genève, août 2006





---



---

**ANNEXE**
***World Investment Report 2006: FDI from Developing and  
Transition Economies: Implications for Development***
**Table of contents**
**PREFACE**
**ACKNOWLEDGEMENTS**
**OVERVIEW**
**PART ONE**
**A YEAR OF SUSTAINED FDI GROWTH**
**CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: RISING FDI INFLOWS**

- A. Overall trends and developments in FDI
  - 1. Trends, patterns and characteristics
  - 2. Some issues concerning FDI statistics: what is behind the numbers?
  - 3. A new wave of cross-border M&As
  - 4. FDI performance and potential
- B. Policy developments
  - 1. National policy changes
  - 2. Recent developments in international investment arrangements
- C. The largest TNCs
  - 1. The world's 100 largest TNCs
  - 2. The top 100 TNCs from developing economies
  - 3. Transnationality of top TNCs
  - 4. TNCs' most-favoured locations
  - 5. The world's 50 largest financial TNCs
- D. Prospects

**CHAPTER II. REGIONAL TRENDS: FDI GROWS IN MOST  
REGIONS**

## Introduction

- A. Developing countries
  - 1. Africa
  - 2. South, East and South-East Asia, and Oceania
  - 3. West Asia
  - 4. Latin America and the Caribbean
- B. South-East Europe and the Commonwealth of Independent States
  - 1. Geographical trends
  - 2. Sectoral trends: manufacturing dominates inflows, natural resources  
lead outflows
  - 3. Policy developments
  - 4. Prospects

- C. Developed countries
  - 1. Geographical trends
  - 2. Sectoral trends: inflows up in all sectors
  - 3. Policy developments
  - 4. Prospects

**PART TWO**  
**FDI FROM DEVELOPING AND TRANSITION ECONOMIES:**  
**IMPLICATIONS FOR DEVELOPMENT**

**INTRODUCTION**

**CHAPTER III. EMERGING SOURCES OF FDI**

- A. Developing and transition economies gain ground as home countries
  - 1. FDI from developing and transition economies increases
  - 2. Growing importance of Asia as a source of FDI
  - 3. Services dominate
  - 4. South-South FDI becomes significant
- B. Global and regional players emerging from developing and transition economies
  - 1. The rise of TNCs from developing and transition economies
  - 2. TNCs from Africa
  - 3. TNCs from Asia
  - 4. TNCs from Latin America and the Caribbean
  - 5. TNCs from South-East Europe and the CIS
- C. Salient features of the emerging sources of FDI

**CHAPTER IV. DRIVERS AND DETERMINANTS**

- A. Conceptual framework
  - 1. The theory of transnational corporations and foreign direct investment
  - 2. The investment development path and the emergence of TNCs from developing and transition economies
  - 3. Application of the theory to TNCs from developing and transition economies
- B. Competitive advantages, drivers and motives
  - 1. Sources of competitive advantages
  - 2. Drivers to internationalization
  - 3. Motivations and strategies
- C. Conclusions

---

---

**CHAPTER V. IMPACT ON HOME AND HOST DEVELOPING ECONOMIES**

- A. Impact on home economies
  - 1. Outward FDI and the competitiveness of developing-country TNCs
  - 2. Outward FDI and the competitiveness and restructuring of home-country industries
  - 3. Macroeconomic, trade and employment effects in the home economy
  - 4. Concluding remarks
- B. Impact on host economies
  - 1. Assessing host-country impact
  - 2. Impact on host developing economies
  - 3. Concluding remarks
- C. Conclusions

**CHAPTER VI. NATIONAL AND INTERNATIONAL POLICIES**

- A. The role of home-country policies
  - 1. Competitiveness policies and outward FDI
  - 2. Policies specific to outward FDI
  - 3. Mitigating potential risks associated with outward FDI
- B. Implications for host-country policies
  - 1. Host-country policies for maximizing the benefits from South-South FDI
  - 2. More FDI sources for IPAs to target
  - 3. Reactions to takeovers by TNCs from developing countries
- C. International agreements and fdi from developing and transition economies
  - 1. The growing role of IIAs
  - 2. Regional economic integration agreements and South-South FDI
- D. Corporate social responsibility and TNCs from developing and transition economies
  - 1. Multilaterally agreed CSR principles
  - 2. Benefits for TNCs from the South from addressing CSR issues
  - 3. Encouraging good practices
- E. Concluding remarks

**CONCLUSIONS****REFERENCES****SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TNCs AND FDI QUESTIONNAIRE**

### Liste des *World Investment Reports*

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2004). 364 pages. Sales No. E.05.II.D.10.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

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.9 1.II.A. 12. \$25.

---

---

## COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS

Les publications sont en vente dans les agences depositaires 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, DC2-853 United Nations Secretariat New York, N.Y. 10017 États-Unis d'Amérique Tél.: ++1 212 963 8302 ou 1 800 253 9646 Télécopieur: ++1 212 963 3489 Courriel: <a href="mailto:publications@un.org">publications@un.org</a>	ou	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 Télécopieur: ++41 22 917 0027 Courriel: <a href="mailto:unpubli@unog.ch">unpubli@unog.ch</a>
--	----	---

INTERNET: [www.un.org/Pubs/sales.htm](http://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:

Khalil Hamdani  
Administrateur chargé de la 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 4533  
Télécopieur: ++41 22 907 0498  
Courriel: [khalil.hamdani@unctad.org](mailto:khalil.hamdani@unctad.org)

INTERNET: [www.unctad.org/en/subsites/dite](http://www.unctad.org/en/subsites/dite)





## Questionnaire

### *Rapport sur l'investissement dans le monde 2006: L'IED en provenance des pays en développement et des pays en transition: incidences sur le développement*

#### *Vue d'ensemble*

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 E-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](http://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 utile  Moyennement utile  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  À l'occasion d'un séminaire/atelier   
Sur ma demande, un exemplaire m'a été offert  Par publipostage   
Autres
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:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

-----