

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Rapport sur l'investissement dans le monde

2001

Vers de nouvelles
relations
interentreprises

Vue d'ensemble



Nations Unies
New York et Genève, 2001

Note

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2001 (Overview)

Remerciements

Le Rapport sur l'investissement dans le monde 2001 est l'œuvre d'une équipe dirigée par Karl P. Sauvant, animée par Anh-Nga Tran-Nguyen et composée de Victoria Aranda, Americo Beviglia Zampetti, Harnik Deol, Kumi Endo, Wilfried Engelke, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Gabriele Köhler, Padma Mallampally, Abraham Negash, Ludger Odenthal, Miguel Pérez Ludeña, Katja Weigl et James Xiaoning Zhan. Des contributions spéciales ont été reçues de Sung Soo Eun, Fulvia Farinelli, Günter Fischer et Paul Wessendorp.

Ont principalement coopéré aux travaux de recherche Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt et Lizanne Martinez. Tadelle Taye y a également contribué. Trois stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du *Rapport*: Maria Cristina D'Ornellas, Leander Kroezen et Pim Schuitemaker. Le *Rapport* a été mis au point par Christopher Corbet, Florence Hudry, Zarah Lim, Mary McGee et Chantal Rakotondrainibe. Les graphiques sont de Diego Oyarzun-Reyes. Le texte a été microédité par Teresita Sabico et édité par Frederick Glover.

Sanjaya Lall a été le principal consultant et conseiller.

Des experts appartenant ou non au système des Nations Unies ont contribué à l'élaboration de ce document, en particulier Jorge Carrillo, Lilach Nachum et Prasada Reddy. Des contributions ont également été reçues de Peter Brimble, Mike Crone, Sonia Ferencikova, Grazia Ietto-Gillies, Andrej Koperdan, Xiaofang Shen, Lu Yuebing et Xia Youfou.

Plusieurs spécialistes ont été consultés au sujet de certains chapitres. Le thème traité dans la deuxième partie a été examiné à l'occasion d'un atelier international organisé à Genève en mai 2001 en coopération avec le Forum des politiques de développement de la Fondation allemande pour le développement international; la CNUCED remercie en particulier Gudrun Kochendörfer-Lucius et Ina Dettmann-Busch de leur assistance.

Des observations ont également été formulées à divers stades de l'élaboration du *Rapport* par: Arun Agrawal, Tilman Altenburg, Subash Bijlani, Douglas van der Berghe, Kai Bethke, Mauro Borges Lemos, Andre de Crombrugghe, Chris Darrol, Janelle Diller, László Dubcsák, Nigel Easton, Persephone Economou, Marion Frentz, István Fórián, Axèle Giroud, Anabel González, Khalil Hamdani, Robert Handfield, Tom Hayes, Neil Hood, Paul Hyman, Georg Kell, June-Dong Kim, Mark Koulen, Sushil Kumar, Don Lecraw, Robert Lipsey, Henry Loewendahl, John A. Mathews, Jörg Mayer, Pradeep Mehta, Hafiz Mirza, Tony Mizen, Sándor Molnár, Ricardo Monge, Theodore H. Moran, Michael Mortimore, Lynn K. Mytelka, Njunguna S. Ndungu, Fionan O'Muircheartaigh, José Tomás Páez Fernández, Nicholas Phelps, Anne Caroline Posthuma, Ganesh Rasagam, Andrés Rodríguez Clare, Pedro Roffe, Lorraine Ruffing, Christiane Stepanek-Allen, Vit Svajcr, Taffere Tesfachew, Art Tolentino, Selma Tozanli, Rob van der Tulder, Peter Unterweger, Louis T. Wells, Archie Workman, Henry Yeung et Stephen Young.

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. Le Service-conseil pour l'investissement étranger de la Banque mondiale a prêté son concours. Une étude des relations des filiales étrangères a été entreprise avec la participation de la Chambre de commerce internationale. Toutes les

cartes présentées dans le *Rapport* ont été approuvées par la Section de la cartographie du Département de l'information de l'ONU, avec quelques modifications.

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Vue d'ensemble.....	1
GÉOGRAPHIE DE LA PRODUCTION INTERNATIONALE	
<i>Les flux d'IED ont atteint des montants records en 2000, ...</i>	1
<i>...mais la carte des courants d'IED montre que la production internationale est fortement concentrée, ...</i>	7
<i>...certains pays réussissant bien mieux que d'autres à attirer les IED, comme le montre le nouvel indice des entrées d'IED</i>	16
<i>L'expansion de la production internationale intervient dans un nouveau cadre mondial...</i>	21
<i>...et entraîne aussi une concentration à l'intérieur des pays...</i>	24
<i>...qui appelle une nouvelle génération de mesures de promotion des investissements</i>	26
PROMOTION DES RELATIONS EN AMONT	
<i>Les relations en amont que les filiales étrangères nouent avec les entreprises locales peuvent accroître les effets bénéfiques des IED</i>	28
<i>Les STN ont intérêt à nouer des relations avec des fournisseurs locaux, ...</i>	30
<i>...mais les pouvoirs publics peuvent beaucoup contribuer à favoriser ces relations, ...</i>	32
<i>...le mieux étant peut-être d'établir un programme de promotion spécial</i>	36
1. Objectifs généraux d'un programme de promotion.....	38
2. Cibles du programme.....	39
3. Mesures précises à prendre.....	41
4. Cadre institutionnel et administratif à mettre en place pour l'application et le suivi du programme.....	45

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	Page
Annex:	
World Investment Report 2001: Table of contents.....	49
Selected UNCTAD publications on transnational corporations and foreign direct investment.....	63
Questionnaire.....	75
Figures	
1. Répartition des filiales étrangères dans le secteur des biotechnologies, 1999	14
2. Répartition des filiales étrangères dans le secteur des denrées alimentaires et des boissons, 1999.....	15
3. Orientations d'une politique de promotion des relations en amont	35
Tableaux	
1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2000	2
2. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1989-2000.....	4
3. Les 25 premières sociétés transnationales dans le monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1999	9
4. Les 10 premières sociétés transnationales des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1999	11
5. Les 10 premières sociétés transnationales d'Europe centrale et orientale, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1999	12
6. Indice des entrées d'IED par région, 1988-1990 et 1998-2000	18
7. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2000	22
8. Mesures que peuvent prendre les filiales étrangères pour promouvoir les relations interentreprises.....	42
9. Mesures que peuvent prendre les gouvernements pour promouvoir les relations interentreprises.....	44

Rapport sur l'investissement dans le monde 2001: Vers de nouvelles relations interentreprises

Vue d'ensemble

GÉOGRAPHIE DE LA PRODUCTION INTERNATIONALE

Les flux d'IED ont atteint des montants records en 2000, ...

Les investissements étrangers directs (IED) continuent de progresser rapidement et donnent à la production internationale un rôle grandissant dans l'économie mondiale. Ils ont augmenté de 18 % en 2000, taux de croissance plus élevé que celui d'autres agrégats économiques tels que la production mondiale, la formation de capital et le commerce, pour atteindre le montant record de 1 300 milliards de dollars (tableau 1). Les flux d'IED devraient toutefois diminuer en 2001.

L'essor mondial des courants d'investissements est dû à plus de 60 000 sociétés transnationales (STN) possédant au moins 800 000 filiales à l'étranger. Les *pays développés*, qui accueillent plus des trois quarts des apports mondiaux, demeurent la principale destination des IED. Les fusions-acquisitions internationales restent le principal moteur de ces investissements et sont encore concentrées dans les pays développés. Les flux à destination des pays développés ont ainsi augmenté de 21 %, totalisant un peu plus de 1 000 milliards de dollars. Les entrées d'IED dans les *pays en développement* ont également progressé, atteignant 240 milliards de dollars. Toutefois, la part de ces pays dans les flux mondiaux a diminué pour la deuxième année consécutive, tombant à 19 % alors qu'elle avait atteint un niveau record de 41 % en 1994. Les pays d'*Europe centrale et orientale*, qui ont accueilli 27 milliards de dollars d'investissements directs en provenance de l'étranger, ont vu leur part se maintenir à 2 %. Les 49 pays les moins avancés (PMA) ont continué d'attirer une part très faible des IED, soit 0,3 % des entrées mondiales en 2000.

Tableau 1. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2000
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur aux prix courants (en milliards de dollars)			Taux de croissance annuelle (en pourcentage)					
	1982	1990	2000	1986- 1990	1991- 1995	1996- 1999	1998	1999	2000
Entrées d'IED	57	202	1 271	23,0	20,8	40,8	44,9	55,2	18,2
Sorties d'IED	37	235	1 150	26,2	16,3	37,0	52,8	41,3	14,3
Stock d'investissements directs en provenance de l'étranger	719	1 889	6 314	16,2	9,3	16,9	19,8	22,3	21,5
Stock d'investissements directs à l'étranger	568	1 7917	5 976	20,5	10,8	16,4	20,9	19,5	19,4
Fusions-acquisitions internationales ^a	..	151	1 144	26,4 ^b	23,3	50,0	74,4	44,1	49,3
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 465	5 467	15 680 ^c	15,6	10,5	10,4	18,2	17,2 ^c	18,0 ^c
Produit brut des filiales étrangères	565	1 420	3 167 ^d	16,4	7,2	11,0	3,2	27,2 ^d	16,5 ^d
Total des actifs des filiales étrangères	1 888	5 744	21 102 ^e	18,2	13,9	15,9	23,4	14,8 ^e	19,8 ^e
Exportations des filiales étrangères	637	1 166	3 572 ^f	13,2	14,0	11,0	11,8	16,1 ^f	17,9 ^f
Effectifs des filiales étrangères (en milliers de personnes)	17 454	23 721	45 587 ^g	5,7	5,3	7,8	16,8	5,3 ^g	12,7 ^g
PIB au coût des facteurs	10 612	21 475	31 895	11,7	6,3	0,7	-0,9	3,4	6,1
Formation brute de capital fixe	2 236	4 501	6 466 ^h	12,2	6,6	0,6	-0,6	4,3	..
Droits et redevances	9	27	66 ^h	22,1	14,1	4,0	6,1	1,1	..
Exportations de biens et de services non factoriels	2 124	4 381	7 036 ^h	15,4	8,6	1,9	-1,5	3,9	..

Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, tableau I.1, p. 10.

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

^b 1987-1990 seulement.

^c Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1998: chiffre d'affaires = 967 + 2,462* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^d Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1998: produit brut = 412 + 0,461* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^e Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1998: actifs = -376 + 3,594* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^f Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1998: exportations = 231 + 0,559* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^g Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1998: nombre d'employés = 13 925 + 5,298* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^h 1999.

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

Dans le monde développé, les pays de la *triade* – Union européenne (UE), États-Unis et Japon – ont représenté 71 % des entrées et 82 % des sorties d'IED dans le monde en 2000 (tableau 2). Au sein de la triade, l'UE a été la destination et la source d'une part croissante de ces investissements. Les progrès de l'intégration régionale ont été à l'origine d'entrées sans précédent (617 milliards de dollars), les États-Unis et les autres pays d'Europe occidentale demeurant les principaux partenaires extérieurs de l'Union. L'absorption de Mannesmann par VodafoneAirTouch – qui représente la fusion internationale la plus importante jamais réalisée – a fait de l'Allemagne, et ce pour la première fois, le premier destinataire des IED en Europe. Pour la deuxième année consécutive, le Royaume-Uni s'est classé en tête des pays investisseurs. Les États-Unis restent le premier pays destinataire, les entrées d'IED atteignant 281 milliards de dollars, mais leurs investissements à l'étranger ont diminué de 2 % pour s'établir à 139 milliards de dollars. En 2000, les investissements étrangers au Japon ont chuté de 36 % par rapport à l'année précédente – tombant à 8 milliards de dollars – du fait non seulement du ralentissement continu de la croissance économique intérieure, mais aussi probablement d'autres facteurs qui ont eu un effet dissuasif, malgré une politique favorable aux IED. Par contre, les investissements japonais à l'étranger sont repartis à la hausse pour atteindre 33 milliards de dollars, niveau le plus élevé des dix dernières années. Dans les autres pays développés, l'aspect de l'évolution le plus marquant a été le niveau sans précédent des flux d'IED à destination et en provenance du Canada, qui s'explique par plusieurs fusions-acquisitions importantes réalisées notamment avec des partenaires européens et américains.

Dans le monde en développement, l'évolution des IED a été très différente selon les pays. Contrairement à ce qui s'est passé sur la plupart des autres continents, les investissements à destination de l'Afrique (y compris l'Afrique du Sud) ont diminué en 2000 (pour la première fois depuis le milieu des années 90), passant de 10,5 milliards à 9,1 milliards de dollars. La part de l'Afrique dans les flux totaux d'IED est ainsi descendue en dessous de 1 %. Deux pays sont essentiellement responsables de cette diminution, à savoir

Tableau 2. Répartition régionale des entrées et des sorties d'IED, 1989-2000
 (En milliards de dollars)

Région/pays	Entrées d'IED							Sorties d'IED						
	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(Moyenne annuelle)							(Moyenne annuelle)						
Pays développés	137,1	203,5	219,7	271,4	483,2	829,8	1 005,2	203,2	305,8	332,9	396,9	672,0	945,7	1 046,3
Europe occidentale	79,8	117,2	114,9	137,5	273,4	485,3	633,2	114,2	173,6	204,3	242,4	475,2	761,1	820,3
Union européenne	76,6	113,5	109,6	127,6	261,1	467,2	617,3	105,2	159,0	183,2	220,4	454,3	720,1	772,9
Autres pays d'Europe occidentale	3,1	3,7	5,2	9,9	12,3	18,2	15,8	9,0	14,6	21,1	22,0	21,0	41,1	47,4
Japon	1,0	-	0,2	3,2	3,3	12,7	8,2	29,6	22,5	23,4	26,1	24,2	22,7	32,9
États-Unis	42,5	58,8	84,5	103,4	174,4	295,0	281,1	49,0	92,1	84,4	95,8	131,0	142,6	139,3
Pays en développement	59,6	113,3	152,5	187,4	188,4	222,0	240,2	24,9	49,0	57,6	65,7	37,7	58,0	99,5
Afrique	4,0	4,7	5,6	7,2	7,7	9,0	8,2	0,9	0,5	0,0	1,7	0,9	0,6	0,7
Amérique latine et Caraïbes	17,5	32,3	51,3	71,2	83,2	110,3	86,2	3,7	7,3	5,5	14,4	8,0	21,8	13,4
Asie et Pacifique	37,9	75,9	94,5	107,3	95,9	100,0	143,8	20,3	41,1	51,9	49,4	28,7	35,5	85,3
Asie	37,7	75,3	94,4	107,2	95,6	99,7	143,5	20,3	41,1	51,9	49,4	28,6	35,4	85,2
Asie occidentale	2,2	-	2,9	5,5	6,6	0,9	3,4	0,3	-1,0	2,3	-0,3	-1,7	0,7	1,3
Asie centrale	0,4	1,7	2,1	3,2	3,0	2,6	2,7	-	0,3	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	35,1	73,6	89,4	98,5	86,0	96,2	137,3	20,0	41,8	49,7	49,5	30,0	34,4	83,6
Asie du Sud	0,8	2,9	3,7	4,9	3,5	3,1	3,0	-	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,3
Pacifique	0,2	0,6	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3	-	-	-	-	0,1	0,1	0,0
Pays en développement d'Europe	0,2	0,5	1,1	1,7	1,6	2,7	2,0	-	-	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Europe centrale et orientale	3,4	14,3	12,7	19,2	21,0	23,2	25,4	0,1	0,5	1,0	3,4	2,1	2,1	4,0
Monde	200,1	331,1	384,9	477,9	692,5	1 075,0	1 270,8	228,3	355,3	391,6	466,0	711,9	1 005,8	1 149,9

Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, tableaux B.1 et B.2 de l'annexe, p. 291 et 296.

l'Afrique du Sud et l'Angola. Dans le premier, le ralentissement enregistré est dû à un nombre moins élevé de privatisations et de fusions-acquisitions; dans le second, il s'explique par la baisse des investissements étrangers dans le secteur pétrolier. La Communauté de développement de l'Afrique australe est restée le groupe de pays qui a attiré le plus d'IED en Afrique: 44 % des entrées totales, contre 21 % pendant la première moitié des années 90. Il est possible que l'attrait accru de cette sous-région soit surtout dû à des facteurs propres aux pays membres, mais une partie au moins des apports d'IED était également attribuable à leur intégration économique.

Après avoir triplé pendant la seconde moitié des années 90, les flux d'IED à destination de l'*Amérique latine et des Caraïbes* ont eux aussi enregistré une baisse en 2000, fléchissant de 22 % pour s'établir à 86 milliards de dollars. Il s'agit essentiellement d'un retour à la normale – en 1999, les entrées d'IED avaient été fortement dopées par trois grandes acquisitions internationales d'entreprises latino-américaines – et non d'un renversement de tendance. En 2000, les opérations de privatisation ont marqué le pas, même si elles demeurent un moteur important des investissements étrangers. Les IED réalisés en Amérique du Sud ont essentiellement concerné les services et les ressources naturelles, le Mexique restant le pays qui accueille le plus d'investissements dans les secteurs manufacturier et bancaire.

Les flux d'IED à destination des *pays en développement d'Asie* ont atteint un montant record de 143 milliards de dollars en 2000. La progression la plus forte a été enregistrée en Asie de l'Est. Hong Kong (Chine), en particulier, a connu un afflux sans précédent d'investissements étrangers (64 milliards de dollars) – dont elle est devenue le premier destinataire en Asie et dans le monde en développement – qui a plusieurs causes. Premièrement, la sortie de la récente crise économique. Deuxièmement, le fait que les STN qui prévoient d'investir en Chine populaire «parquent» des capitaux à Hong Kong en prévision de l'adhésion de la Chine à l'OMC. Troisièmement, la réalisation, dans le secteur des télécommunications, d'une fusion-acquisition internationale de grande envergure représentant à elle

seule près d'un tiers des entrées totales d'IED sur le territoire. Quatrièmement, le nombre croissant d'«opérations de carrousel» à Hong Kong (Chine).

Les flux d'IED à destination de la Chine sont restés relativement stables (41 milliards de dollars). Dans le cadre de ses négociations d'adhésion à l'OMC, la Chine a modifié certains aspects de sa politique en matière d'IED. Les STN jouent un rôle de plus en plus important dans l'économie chinoise; par exemple, les contributions des filiales étrangères représentaient 18 % (27 milliards de dollars) des recettes fiscales du pays provenant de l'impôt sur les sociétés en 2000. Les entrées d'IED en Asie du Sud-Est (pays membres de l'ANASE) sont restées inférieures au niveau atteint avant la crise. La part de cette sous-région dans les flux totaux d'IED à destination des pays en développement d'Asie a continué de baisser, s'établissant à 10 % en 2000, contre plus de 30 % au milieu des années 90. Ce phénomène s'explique en grande partie par l'augmentation des investissements dans d'autres pays de la région et par un désinvestissement important en Indonésie depuis le début de la crise financière. Les entrées d'IED en Asie du Sud ont diminué de 1 % par rapport à l'année précédente. L'Inde est le premier pays destinataire du sous-continent (2 milliards de dollars). Malgré ces résultats contrastés, les perspectives à long terme d'investissement dans les pays en développement d'Asie restent bonnes. Les investissements étrangers dans la région devraient être stimulés non seulement par la qualité des déterminants fondamentaux des IED mais aussi par une plus grande intégration économique.

En 2000, les investissements directs des pays en développement d'Asie à l'étranger ont doublé pour s'établir à 85 milliards de dollars. Hong Kong (Chine) en a été la source la plus importante (63 milliards de dollars) et a réalisé plus de la moitié de ses investissements en Chine. Les investissements chinois et indiens à l'étranger ont également augmenté.

Les flux d'IED à destination de l'*Europe centrale et orientale* ont eux aussi progressé pour atteindre le niveau record de 27 milliards

de dollars. Les opérations de privatisation ont joué un rôle déterminant dans toute la région, sauf en Hongrie, où le processus est pratiquement achevé, et dans la Communauté d'États indépendants, où il n'y a pas encore eu de privatisations de grande envergure faisant appel à des investisseurs étrangers. Les sorties d'IED de la région ont augmenté encore plus vite que les entrées, et encore les statistiques officielles en sous-estiment probablement le volume réel. (Certains IED réalisés par des entreprises de la Fédération de Russie ne sont pas comptabilisés ou le sont sous d'autres postes de la balance des paiements.)

...mais la carte des courants d'IED montre que la production internationale est fortement concentrée, ...

La carte des *entrées* d'IED permet de savoir dans quelle mesure les pays d'accueil participent à la mondialisation et montre de manière indirecte comment se répartissent les effets bénéfiques de ces investissements. La carte des *sorties* d'IED indique quels pays commandent la répartition de ces investissements dans le monde. Il est important de comprendre la structure des flux et des stocks d'IED ainsi que leurs déterminants pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies et des politiques économiques.

En comparant les cartes des entrées et des sorties enregistrées dans le monde en 2000 et en 1985, on constate que le champ de l'IED s'est considérablement élargi. Plus de 50 pays (dont 24 pays en développement) ont un stock d'investissements étrangers supérieur à 10 milliards de dollars, contre 17 pays seulement (dont 7 pays en développement) 15 ans auparavant. On fait le même constat pour les sorties d'IED: le nombre de pays dont le stock d'investissements à l'étranger est supérieur à 10 milliards de dollars est passé de 10 à 33 (dont 12 pays en développement, contre 8 en 1985) pendant la même période. Pour ce qui est des flux, 51 pays (dont 23 pays en développement) accueillaient un montant annuel moyen d'investissements supérieur à un milliard de dollars à la fin des années 90, alors qu'ils n'étaient que 17 dans ce cas (dont 6 pays en développement) au milieu des années 80. Pendant la même période, le nombre de pays ayant investi à l'étranger plus d'un milliard de dollars est passé de 13 (dont un seul pays en développement) à 33 (dont 11 pays en développement).

Certes, les IED touchent un grand nombre de pays, mais ils sont inégalement répartis. En effet, 30 pays accueillent 95 % du total des apports mondiaux et 90 % des stocks. Les flux et les stocks d'investissements directs à l'étranger proviennent pour 99 % de 30 pays d'origine, qui sont essentiellement des pays industrialisés. Environ 90 % des 100 premières sociétés transnationales non financières dans le monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, ont leur siège dans un pays de la triade (voir le tableau 3 pour les 25 premières sociétés). Plus de la moitié d'entre elles appartiennent aux secteurs du matériel électronique et électrique, de l'automobile ainsi que du pétrole (prospection et distribution). Elles jouent un rôle important dans la production internationale: en 1999, elles représentaient environ 12 %, 16 % et 15 % respectivement des actifs, du chiffre d'affaires et des effectifs à l'étranger de l'ensemble des STN, qui sont plus de 60 000 dans le monde. Cette même année, General Electric a conservé la première place mondiale. Pour la première fois, trois sociétés de pays en développement (Hutchison Whampoa, Petróleos de Venezuela et Cemex) figurent parmi les 100 principales sociétés du monde. On assiste à une transnationalisation croissante des entreprises non seulement des pays développés, mais aussi des pays en développement. Les 50 premières STN de pays en développement – dont les plus grandes ont une taille comparable aux plus petites des 100 principales sociétés mondiales – sont originaires de 13 nouveaux pays industriels d'Asie et d'Amérique latine ainsi que d'Afrique du Sud (voir le tableau 4 pour les 10 premières sociétés). Elles sont concentrées dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, l'industrie des denrées alimentaires et des boissons ainsi que dans la catégorie «activités diverses». Les 25 premières STN d'Europe centrale et orientale sont réparties de manière relativement plus égale entre neuf pays d'origine (voir le tableau 5 pour les 10 premières sociétés). Elles appartiennent le plus souvent aux secteurs des transports, de l'extraction minière, du pétrole et du gaz, de la chimie et de la pharmacie. L'indice de transnationalité de ces trois groupes de STN révèle certaines divergences. Le degré de transnationalisation a augmenté à la fois pour les 50 premières sociétés (passant de 37 % en 1998 à 39 % en 1999) et pour les 25 premières (32 % en 1999, contre 26 % l'année précédente), mais pour les 100 premières, il est demeuré assez stable (53 %).

Tableau 3. Les 25 premières sociétés transnationales dans le monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1999
(Milliards de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après				Société	Pays	Branche d'activité ^b	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
1998		1997					À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
Actifs à l'étranger	ITN ^a	Actifs à l'étranger	ITN ^a										
1	75	1	75	General Electric	États-Unis	Électronique	141,1	405,2	32,7	111,6	143 000	310 000	36,7
2	22	5	19	ExxonMobil Corporation	États-Unis	Pétrole - expl./raf./distr.	99,4	144,5	115,5	160,9	68 000	107 000	68,0
3	43	3	45	Royal Dutch/Shell Group ^c	Pays-Bas/ Royaume-Uni	Pétrole - expl./raf./distr.	68,7	113,9	53,5	105,4	57 367	99 310	56,3
4	83	2	85	General Motors	États-Unis	Automobile	68,5	274,7	46,5	176,6	162 300	398 000	30,7
5	77	4	76	Ford Motor Company	États-Unis	Automobile	..	273,4	50,1	162,6	191 486	364 550	36,1
6	82	6	60	Toyota Motor Corporation	Japon	Automobile	56,3	154,9	60,0	119,7	13 500	214 631	30,9
7	51	9	59	DaimlerChrysler AG	Allemagne	Automobile	55,7	175,9	122,4	151,0	225 705	466 938	53,7
8	21	32	27	Total Fina SA	France	Pétrole - expl./raf./distr.	..	77,6	31,6	39,6	50 538	74 437	70,3
9	50	7	54	IBM	États-Unis	Ordinateurs	44,7	87,5	50,4	87,6	161 612	307 401	53,7
10	18	8	21	BP	Royaume-Uni	Pétrole - expl./raf./distr.	39,3	52,6	57,7	83,5	62 150	80 400	73,7
11	2	10	3	Nestlé S.A.	Suisse	Alimentaire/boissons	33,1	36,8	45,9	46,7	224 554	230 929	95,2
12	45	11	51	Volkswagen Group	Allemagne	Automobile	..	64,3	47,8	70,6	147 959	306 275	55,7
13	11	-	-	Nippon Mitsubishi Oil Corporation (Nippon Oil Co. Ltd)	Japon	Pétrole - expl./raf./distr.	31,5	35,5	28,4	33,9	11 900	15 964	82,4
14	41	19	52	Siemens AG	Allemagne	Électronique	..	76,6	53,2	72,2	251 000	443 000	56,8
15	90	14	73	Wal-Mart Stores	États-Unis	Distribution	30,2	50,0	19,4	137,6	..	1 140 000	25,8
16	55	-	-	Repsol-YPF SA	Espagne	Pétrole - expl./raf./distr.	29,6	42,1	9,1	26,3	..	29 262	51,6
17	13	17	17	Diageo Plc	Royaume-Uni	Boissons	28,0	40,4	16,4	19,0	59 852	72 479	79,4
18	59	87	84	Mannesmann AG	Allemagne	Télécommunications/construction mécanique	..	57,7	11,8	21,8	58 694	130 860	48,9

Classement d'après				Société	Pays	Branche d'activité ^b	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
1998		1997					À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
Actifs à l'étranger	ITN ^a	Actifs à l'étranger	ITN ^a										
19	58	13	63	Suez Lyonnaise des Eaux	France	Activités diverses/services publics	..	71,6	9,7	23,5	150 000	220 000	49,1
20	32	23	40	BMW AG	Allemagne	Automobile	27,1	39,2	26,8	36,7	46 104	114 952	60,9
21	3	15	8	ABB	Suisse	Matériel électrique	27,0	30,6	23,8	24,4	155 427	161 430	94,1
22	42	20	41	Sony Corporation	Japon	Électronique	..	64,2	43,1	63,1	115 717	189 700	56,7
23	9	34	1	Seagram Company	Canada	Boissons/communication	25,6	35,0	12,3	11,8	88,6
24	8	12	7	Unilever	Royaume-Uni/ Pays-Bas	Alimentaire/boissons	25,3	28,0	38,4	44,0	222 614	246 033	89,3
25	49	-	-	Aventis	France	Produits pharmaceutiques/chimie	..	39,0	4,7	19,2	..	92 446	54,0

Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, tableau III.1, p. 90.

^a «Indice de transnationalité» (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne de trois rapports: le rapport entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, le rapport entre le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total, et le rapport entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total.

^b Le classement des sociétés par branche d'activité est fondé sur la United States Standard Industrial Classification, utilisée par la State Security Exchange (SEC) des États-Unis.

^c Les actifs, le chiffre d'affaires et les effectifs à l'étranger correspondent aux actifs, au chiffre d'affaires et aux effectifs hors d'Europe.

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

Note: La présente liste ne comprend que les STN non financières. Des investisseurs étrangers peuvent détenir une participation minoritaire supérieure à 10 % dans certaines sociétés.

Tableau 4 Les 10 premières sociétés transnationales des pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1999
(Millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après		Société	Pays	Branche d'activité ^b	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
1	24	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	..	48 532	2 107	7 132	..	42 510	38,5
2	30	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Pétrole - expl./raf./distr.	8 009	47 250	13 332	32 600	15 000	47 760	29,8
3	10	Cemex S.A	Mexique	Bâtiment et travaux publics	6 973	11 896	2 504	4 841	..	20 902	54,6
4	39	Petronas - Petroliam Nasional Berhad	Malaisie	Pétrole - expl./raf./distr.	..	31 992	..	15 957	..	18 578	19,8
5	34	Samsung Corporation	Corée, République de	Activités diverses/négoce	5 127	21 581	6 339	37 180	1 911	4 600	27,4
6	13	Daewoo Corporation	Corée, République de	Activités diverses/négoce	..	16 460	..	18 618	..	12 021	49,4
7	22	Lg Electronics Inc.	Corée, République de	Électronique et matériel électrique	4 215	17 273	6 383	15 590	27 000	50 000	39,8
8	45	Sunkyong Group	Corée, République de	Énergie/négoce/chimie	4 214	34 542	10 762	43 457	2 273	26 296	15,2
9	43	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong (Chine)	Bâtiment et travaux publics	4 097	14 789	368	2 259	788	22 945	15,8
10	42	Samsung Electronics Co., Ltd.	Corée, République de	Électronique et matériel électrique	3 907	25 487	5 214	28 024	6 039	39 350	16,4

Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, tableau III.9, p. 105.

^a «Indice de transnationalité» (ITN). L'indice de transnationalité est la moyenne de trois rapports: le rapport entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, le rapport entre le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total, et le rapport entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total.

^b Le classement des sociétés par branche d'activité est fondé sur la United States Standard Industrial Classification, utilisée par la State Security Exchange (SEC) des États-Unis.

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

Tableau 5. Les 10 premières sociétés transnationales d'Europe centrale et orientale^a, classées d'après leurs actifs à l'étranger, 1999
(Millions de dollars et nombre d'employés)

Classement d'après		Société	Pays	Branche d'activité	Actifs		Chiffre d'affaires		Effectifs		Indice de transnationalité ^b (%)
Actifs à l'étranger	Indice de transnationalité				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
1	15	Lukoil Oil Co.	Fédération de Russie	Pétrole et gaz naturel	3 236,0	8 422,0	4 642,0 ^a	10 903,0	10 000	120 000	29,8
2	1	Latvian Shipping Co.	Lettonie	Transport	459,0	470,0	191,0	191,0	1 124	1 748	87,3
3	23	Hrvatska Elektro-privreda d.d.	Croatie	Énergie	296,0	2 524,0	10,0	780,0	..	15 877	4,3
4	12	Podravka Group ^c	Croatie	Alimentaire et boissons/ produits pharmaceutiques	285,9	477,1	119,4	390,2	501	6 898	32,6
5	6	Primorsk Shipping Co.	Fédération de Russie	Transport	256,4	444,1	85,3	116,5	1 308	2 777	59,4
6	11	Gorenje Group	Slovénie	Électroménager	236,3	618,1	593,3	1 120,6	590	6 691	33,3
7	8	Far Eastern Shipping Co.	Fédération de Russie	Transport	236,0	585,0	134,0	183,0	263	8 873	38,8
8	7	Pliva Group	Croatie	Produits pharmaceutiques	181,8	915,9	384,7	587,6	2 645	7 857	39,7
9	10	TVK Ltd.	Hongrie	Chimie	175,4	553,2	248,9	394,3	927	5 225	37,5
10	2	Motokov a.s. ^c	République tchèque	Négoce	163,6	262,5	260,2	349,1	576	1 000	64,8

Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, tableau III.16, p. 115.

^a Sur la base des réponses reçues.

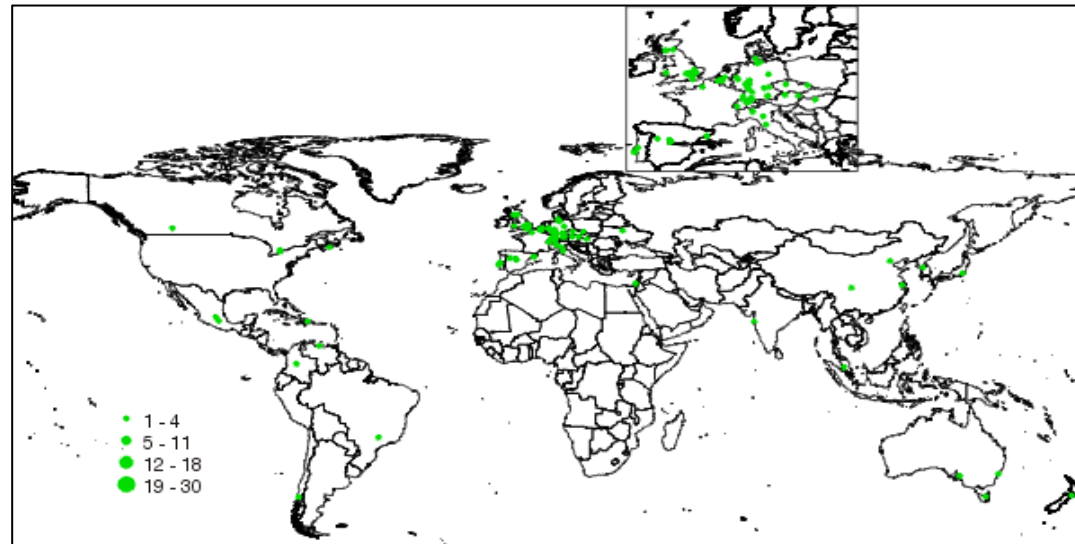
^b L'indice de transnationalité est la moyenne de trois rapports: le rapport entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, le rapport entre le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total, et le rapport entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total.

^c 1998.

L'implantation géographique de la production internationale est différente selon les pays et les secteurs, et elle évolue avec le temps, notamment en fonction de la répartition sectorielle des IED. Depuis une dizaine d'années, les services jouent un rôle grandissant dans la production internationale car ce secteur n'a été ouvert aux IED qu'assez récemment. En 1999, ils représentaient plus de la moitié du stock total d'IED dans les pays développés et un tiers environ dans les pays en développement. Dans de nombreuses branches des services, les IED sont relativement dispersés car il est important d'être proche de la clientèle. Il en est de même de certaines activités manufacturières pour lesquelles la possibilité d'accéder au marché intérieur est la principale raison d'investir à l'étranger. En général, plus un secteur est technologiquement avancé, plus il est concentré. Par exemple, si l'on prend six secteurs de niveau technologique différent (semi-conducteurs, biotechnologies, téléviseurs et récepteurs radio, denrées alimentaires et boissons, textile et habillement), on constate que les IED sont le plus fortement concentrés (figure 1) dans le secteur des biotechnologies, suivi par celui des semi-conducteurs, puis celui des téléviseurs et récepteurs radio. En comparaison, les IED dans le secteur alimentaire sont répartis de manière plus égale entre les pays d'accueil (figure 2). Dans les activités de haute technologie, les filiales étrangères ont tendance à se regrouper dans certains lieux. Il existe ainsi des différences entre les pays développés et les pays en développement quant à la répartition sectorielle des IED dans l'industrie manufacturière. Dans les premiers, c'est la chimie qui accueille le plus d'IED alors que dans les seconds, ces investissements se concentrent dans des branches d'activité à faible intensité technologique.

Du point de vue fonctionnel, l'implantation géographique des IED répond aux impératifs d'efficacité des STN qui tiennent compte de l'intensification de la concurrence, des progrès techniques – qui permettent d'établir des liens directs sur de grandes distances – ainsi que de la libéralisation du commerce et des politiques d'investissement. Tous ces facteurs favorisent une plus grande dispersion des fonctions de l'entreprise. Même des fonctions aussi importantes que la conception, la recherche et la gestion financière

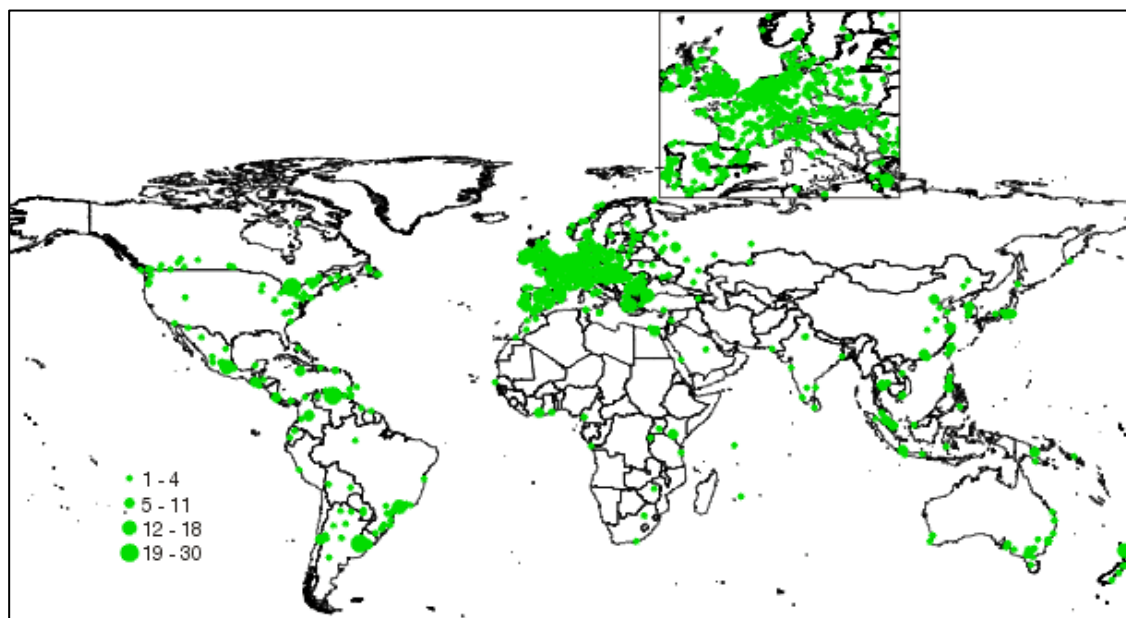
Figure 1. Répartition des filiales étrangères dans le secteur des biotechnologies, 1999^a



Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, figure II.18, p. 69.

^a Sur la base des 169 filiales étrangères (à participation majoritaire) recensées.

Figure 2. Répartition des filiales étrangères dans le secteur des denrées alimentaires et des boissons, 1999^a



Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, figure II.22, p. 71.

^a Sur la base des 2 245 filiales étrangères (à participation majoritaire) recensées.

s'internationalisent de plus en plus pour optimiser les coûts, l'efficacité et la flexibilité. Prenons pour exemple l'implantation de sièges régionaux. Singapour et Hong Kong (Chine) ont été choisies pour accueillir le siège régional de nombreuses sociétés en Asie; on dénombrait 200 sièges régionaux dans la première et 855 dans la seconde en 2000. Dans certains secteurs, les STN ont mis en place des systèmes de production internationaux intégrés, avec une division internationale du travail entre des entreprises dispersées sur plusieurs régions (secteur automobile) ou continents (semi-conducteurs). Dans des systèmes aussi complexes, les fonctions transférées sont très variables. Les sites les moins industrialisés sont chargés de tâches simples telles que le montage et l'emballage, tandis que les fonctions exigeant plus de qualifications et de technologie sont exécutées dans des endroits où l'industrialisation est plus avancée.

...certains pays réussissant bien mieux que d'autres à attirer les IED, comme le montre le nouvel indice des entrées d'IED.

La concentration des IED reflète celle de l'activité économique en général. Les exportations, l'investissement intérieur et les paiements liés au transfert de technologie sont eux aussi fortement concentrés. Les entrées et les sorties d'IED sont naturellement plus importantes dans les pays les plus riches et les plus compétitifs que dans les autres.

Pour mesurer l'attrait d'un pays aux yeux des investisseurs internationaux, il est utile de prendre en compte son poids économique relatif. *L'indice des entrées d'IED* indique sa capacité d'attirer les investissements eu égard à sa situation économique et à sa compétitivité. C'est la moyenne de trois indicateurs qui mesurent la part de chaque pays dans les IED mondiaux par rapport à sa part dans le PIB, l'emploi et les exportations. Un indice égal à «un» signifie donc que la part d'un pays dans les IED mondiaux correspond à son poids économique, tel que mesuré par les trois indicateurs en question.

Les classements établis pour les périodes 1988-1990 et 1998-2000, portant respectivement sur 112 et 137 pays, font ressortir

de grands écarts. Pour 1998-2000, l'indice des entrées d'IED varie entre 17,3 (Belgique et Luxembourg) et -0,8 (Yémen). De plus, l'ordre des pays a considérablement changé. Singapour, qui arrivait en tête à la fin des années 80, occupait le treizième rang 10 ans après. Son indice a chuté car les apports d'IED ont augmenté à peu près deux fois moins vite que son PIB et ses exportations, lesquels ont plus que doublé entre les deux périodes considérées. La Suède est passée du vingt-neuvième au quatrième rang, en raison notamment des mesures prises pendant les années 90 pour libéraliser les entrées d'IED.

Pendant la période 1998-2000, cinq pays avaient un indice égal à un, à savoir: le Costa Rica, El Salvador, la Hongrie, la Malaisie et la Slovaquie. L'indice de 53 pays était supérieur à un et celui de 79 autres était inférieur à un. Le dernier groupe, celui des pays ayant des difficultés à attirer les IED, comprend des pays avancés comme le Japon, l'Italie et la Grèce, de nouvelles économies industrielles comme la République de Corée, la province chinoise de Taiwan et la Turquie, des pays producteurs de pétrole comme l'Arabie saoudite et certains pays à faible revenu. Le groupe des pays ou territoires d'accueil affichant un indice élevé est constitué de la majorité des pays développés, de Hong Kong (Chine), de Singapour et de quelques pays d'Europe centrale et orientale.

Pour les deux périodes considérées, l'indice des pays développés est pratiquement le double de la moyenne mondiale tandis que ceux des pays en développement et des pays en transition sont inférieurs à cette moyenne mondiale (tableau 6), essentiellement en raison de la variable emploi. En effet, si la part de trois groupes de ces pays dans les entrées mondiales d'IED correspond plus ou moins à leur part dans le PIB mondial, elle est pour le premier nettement supérieure à sa part dans l'emploi mondial, alors que c'est l'inverse pour les deux autres. Dans le monde en développement, l'indice des entrées d'IED en Amérique du Sud et en Asie centrale était supérieur à un en 1998-2000. Dans les autres régions (et dans ces deux régions pendant la période antérieure), l'indice était inférieur à un. L'Asie du Sud, l'Asie occidentale et l'Afrique du Nord affichaient les valeurs les plus basses pour des raisons qui seraient dues à des facteurs davantage

Tableau 6. Indice des entrées d'IED par région, 1988-1990 et 1998-2000

Région	1988-1990				1998-2000			
	Part dans les IED/Part dans le PIB ^a	Part dans les IED/Part dans l'emploi ^b	Part dans les IED/Part dans les exportations ^c	Indice des entrées d'IED	Part dans les IED/Part dans le PIB ^a	Part dans les IED/Part dans l'emploi ^b	Part dans les IED/Part dans les exportations ^c	Indice des entrées d'IED
Monde^a	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Pays développés	1,0	4,0	1,1	2,0	1,0	4,4	1,1	2,2
Europe occidentale	1,3	4,9	0,9	2,4	1,6	6,3	1,1	3,0
Union européenne	1,3	4,8	1,0	2,4	1,6	6,4	1,1	3,0
Autres pays d'Europe occidentale	1,1	5,7	0,6	2,5	1,1	5,5	0,6	2,4
Amérique du Nord	1,1	4,7	2,0	2,6	0,9	4,4	1,6	2,3
Autres pays développés	0,3	1,1	0,5	0,6	0,1	0,5	0,2	0,3
Pays en développement	1,0	0,2	0,7	0,6	1,0	0,3	0,7	0,7
Afrique	1,0	0,2	0,7	0,6	0,7	0,1	0,6	0,4
Afrique du Nord	0,8	0,4	0,7	0,6	0,4	0,2	0,4	0,3
Autres pays d'Afrique	1,2	0,2	0,8	0,7	1,0	0,1	0,7	0,6
Amérique latine et Caraïbes	0,8	0,6	1,0	0,8	1,1	1,0	1,6	1,2
Amérique du Sud	0,7	0,5	1,0	0,7	1,2	1,1	2,6	1,6
Autres pays d'Amérique latine et des Caraïbes	1,2	0,8	1,1	1,0	0,9	0,7	0,6	0,7
Asie et Pacifique	1,1	0,2	0,6	0,6	0,9	0,2	0,6	0,6
Asie	1,1	0,2	0,6	0,6	0,9	0,2	0,6	0,6
Asie occidentale	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Asie centrale	1,7	0,3	1,3	1,1
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	1,3	0,2	0,7	0,7	1,1	0,2	0,6	0,6
Asie du Sud	0,1	-	0,3	0,1	0,2	-	0,3	0,2
Pacifique	4,5	1,6	1,9	2,7	1,2	0,3	0,5	0,7
Pays en développement d'Europe	2,2	3,4	0,5	2,1	1,2	1,5	0,6	1,1
Europe centrale et orientale	0,2	0,1	0,2	0,1	0,9	0,4	0,6	0,6

Région	1988-1990				1998-2000			
	Part dans les IED/Part dans le PIB ^a	Part dans les IED/Part dans l'emploi ^b	Part dans les IED/Part dans les exportations ^c	Indice des entrées d'IED	Part dans les IED/Part dans le PIB ^a	Part dans les IED/Part dans l'emploi ^b	Part dans les IED/Part dans les exportations ^c	Indice des entrées d'IED
<i>Pour mémoire: pays les moins avancés^d</i>								
PMA: total	0,3	-	0,6	0,3	0,6	0,1	1,0	0,6
PMA d'Afrique	0,5	0,1	0,6	0,4	1,6	0,1	1,7	1,1
PMA d'Amérique latine et des Caraïbes	0,3	-	0,4	0,3	0,1	-	0,2	0,1
PMA d'Asie et du Pacifique	0,1	-	0,5	0,2	0,1	-	0,2	0,1
PMA d'Asie	0,1	-	0,5	0,2	0,1	-	0,2	0,1
PMA d'Asie occidentale	-1,3	-0,2	-0,9	-0,8
PMA d'Asie du Sud et du Sud-Est	0,1	-	0,5	0,2	0,2	-	0,5	0,2
PMA du Pacifique

Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, tableau I.5, p. 43.

^a Rapport entre la part des pays de la région dans les entrées mondiales d'IED et leur part dans le PIB mondial.

^b Rapport entre la part des pays de la région dans les entrées mondiales d'IED et leur part de l'emploi mondial. Les statistiques proviennent de la base de données LABSTA de l'OIT et des *Indicateurs du développement dans le monde*, 2001 de la Banque mondiale.

^c Rapport entre la part des pays de la région dans les entrées mondiales d'IED et leur part dans les exportations mondiales de denrées alimentaires et des services non factoriels.

^d Conformément à la liste des pays établie par l'ONU.

Note: Certains pays ne sont pas pris en compte dans l'indice de leur région faute de statistiques sur une ou plusieurs variables les concernant. En outre, les indices de l'Asie centrale, des pays en développement d'Europe ainsi que des pays d'Europe centrale et orientale établis pour les deux périodes considérées ne sont pas rigoureusement comparables car le nombre de pays figurant dans chacune de ces catégories a sensiblement varié. L'augmentation du nombre de pays en développement comptabilisés pendant la seconde période (de 86 à 100) peut entraîner une légère distorsion par le haut de l'indice de ce groupe de pays.

politiques qu'économiques. L'indice de l'Afrique subsaharienne, qui reçoit des IED correspondant à sa part dans le PIB mondial, mais très inférieurs à sa part dans l'emploi, a légèrement diminué. L'indice du groupe des PMA a doublé entre les deux périodes considérées, essentiellement du fait de l'augmentation des rapports IED/exportations et IED/PIB. Pendant la seconde période, l'indice des PMA d'Afrique a dépassé un; il est actuellement presque deux fois supérieur à celui de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne. L'indice des autres PMA a diminué pendant la décennie considérée.

L'indice des entrées d'IED donne à penser que l'Afrique n'accueille pas un volume d'investissements en rapport avec le poids économique relatif qui est le sien. Le fait est que la part de l'Afrique subsaharienne a diminué à *la fois* dans les entrées mondiales d'IED et dans les autres agrégats économiques; les PMA africains ont réussi à maintenir leur part dans les IED, mais occupent une place encore plus marginale dans les autres agrégats économiques.

L'indice des entrées d'IED doit être interprété avec prudence, en tenant compte des autres données économiques et politiques. Il peut néanmoins être un point de départ pour mesurer l'aptitude des pays à attirer les IED. De nombreux pays figurant dans le peloton de tête (avec un indice dépassant largement un) sont des puissances économiques qui profitent de leur force pour drainer une part des IED supérieure à la «normale». Quelques pays économiquement faibles, mais dotés de ressources naturelles considérables, occupent aussi les premiers rangs. En queue de classement on trouve un certain nombre de pays économiquement faibles dans lesquels d'autres facteurs économiques et politiques semblent maintenir les IED à un niveau inférieur à celui qui pourrait être atteint d'après les indicateurs sur lesquels repose l'indice. D'autres pays occupant les derniers rangs (comme le Japon et la République de Corée) ont une économie globalement forte, mais ont choisi de restreindre les IED (du moins jusqu'à une date relativement récente).

L'expansion de la production internationale intervient dans un nouveau cadre mondial...

Les transformations rapides du cadre mondial font évoluer les moteurs de l'IED. Si les principaux facteurs qui déterminaient auparavant l'implantation de ces investissements – grands marchés, ressources naturelles et main-d'œuvre non qualifiée ou semi-qualifiée à bon marché – comptent toujours, leur importance diminue, en particulier pour les branches d'activité et les fonctions les plus dynamiques. Dans un monde où les obstacles au commerce tombent et où les liens régionaux se renforcent, de nombreux marchés *nationaux* perdent de leur intérêt. La part du secteur primaire dans l'activité industrielle va diminuant et, dans de nombreux pays, les ressources naturelles suffisent de moins en moins pour attirer l'IED. Il en va de même du rôle de la main-d'œuvre «brute» à bon marché: même les activités laborieuses doivent souvent être associées à de nouvelles technologies et demandent du personnel hautement qualifié. L'implantation des STN dépend de plus en plus de trois éléments nouveaux: la libéralisation, le progrès technique et l'évolution des stratégies d'entreprise.

L'évolution du cadre international a des incidences importantes sur les choix géostratégiques des entreprises. La libéralisation du commerce et de l'investissement permet aux STN d'accroître leur spécialisation et de rechercher des sites compétitifs. Les STN jouissent d'une plus grande liberté pour décider des lieux où s'implanter et des fonctions à transférer. Entre 1991 et 2000, 1 185 modifications au total ont été apportées aux régimes nationaux réglementant les IED, dont 1 121 (95 %) visaient à faciliter ces investissements (tableau 7). En 2000, pas moins de 69 pays ont apporté 150 modifications à leur réglementation, dont 147 (98 %) allaient dans un sens plus favorable aux investisseurs étrangers.

Tableau 7. Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2000

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

Source: CNUCED, World Investment Report 2001: Promoting Linkages, tableau I.1.1, p. 6.

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

^b Modifications visant à accroître le contrôle et réduction des mesures d'incitation.

Le *progrès technique* influe à maints égards sur l'implantation géographique des IED. La rapidité d'innovation est un atout qui permet aux entreprises de participer à la production internationale. Les branches où l'innovation joue un grand rôle s'internationalisent de plus en plus et les STN doivent se montrer plus créatives pour rester compétitives. L'innovation a aussi pour effet de modifier la structure des échanges et de la production, les activités à forte intensité de recherche-développement connaissant un essor plus rapide que celles qui ont une plus faible composante technologique. Du fait de la technicité accrue des produits, le poids des activités primaires et des activités simples à faible intensité technologique dans les IED diminue, au profit d'activités exigeant des qualifications très poussées. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication avivent la concurrence, tout en permettant aux entreprises de gérer de manière plus efficace des activités internationales très dispersées. Des activités de haute technologie, auparavant hors de portée des pays en développement, peuvent désormais y être implantées car les tâches à forte intensité de main-d'œuvre peuvent être exécutées séparément et gérées à distance.

De nombreuses activités entrant dans les systèmes de production intégrés sont de haute technicité et dynamiques. Leur implantation dans des pays en développement peut entraîner sur place

une transformation rapide de l'IED et de la compétitivité. De plus, l'omniprésence du progrès technique implique que les STN doivent utiliser les nouvelles technologies de manière efficace pour *toutes* leurs activités. Les choix d'implantation doivent être fonction de la capacité des pays d'accueil de mobiliser les qualifications complémentaires, les infrastructures, les fournisseurs et les institutions nécessaires à une utilisation efficace et souple des technologies. Le progrès technique oblige ainsi les entreprises participant à la production internationale à distinguer de plus en plus entre les pays qui possèdent de nouveaux facteurs complémentaires des IED et ceux qui en sont dépourvus, lorsqu'elles décident d'entreprendre des activités différentes.

Les facteurs liés à la gestion et à l'organisation viennent renforcer les nouveaux déterminants géostratégiques de l'IED. L'accent étant davantage mis sur les compétences de base, sur une moindre hiérarchisation et sur la constitution de réseaux, les investissements se dirigent de préférence vers les pays dotés de facteurs et d'institutions modernes et, le cas échéant, de groupements industriels distincts. Les nouvelles méthodes d'organisation (bénéficiant des nouvelles technologies) permettent de gérer plus efficacement les activités mondiales et favorisent ainsi la délocalisation des fonctions. La concurrence qui fait rage oblige les entreprises à se spécialiser dans leur métier de base, incitant ainsi les STN à nouer des relations avec des partenaires extérieurs à diverses étapes de la chaîne de valeur (de la conception et de l'innovation à la commercialisation et au service après-vente) et à laisser d'autres entreprises (y compris des STN) exercer différentes fonctions.

La carte de la production internationale évolue sous l'effet de l'interaction dynamique de nombreux facteurs relevant de l'économie, de l'organisation et de la politique générale. Ces facteurs, pour la plupart, jouent un rôle depuis longtemps déjà, mais leur association leur donne un poids nouveau dans les choix géostratégiques des STN. Pour s'adapter à la mondialisation et utiliser les IED à leur avantage, les pays en développement doivent comprendre ces nouvelles forces, qui constituent le cadre dans lequel les décideurs doivent agir pour

attirer l'IED et en tirer le plus grand bénéfice possible sur le plan des technologies, des qualifications et de l'accès aux marchés, en nouant des relations en amont et en exploitant les actifs étrangers pour devenir compétitifs sur les marchés mondiaux.

...et entraîne aussi une concentration à l'intérieur des pays ...

Le développement et la mobilité accrue des STN confèrent aux facteurs locaux une importance croissante (et non moindre). Ce n'est pas parce que les facteurs et les fonctions peuvent se déplacer plus librement que la production internationale s'étend partout de manière égale. Seuls les sites dotés de facteurs complémentaires efficaces attirent et «conservent» les facteurs mobiles. D'où la forte concentration géographique des IED au sein des pays, due aux économies d'agglomération, qui influent également sur les entreprises locales. Ces économies sont liées à la proximité des marchés et des facteurs de production ainsi qu'à l'existence de compétences spécialisées, de capacités d'innovation, de fournisseurs et d'institutions. Pour faire face à une concurrence accrue, les entreprises doivent se spécialiser davantage dans leur métier de base et accorder une plus grande place aux relations avec des partenaires extérieurs (fournisseurs, acheteurs, voire concurrents). C'est pourquoi les STN sont souvent amenées à s'établir à proximité de groupements efficaces d'entreprises.

Les *groupements industriels* jouent un rôle croissant dans l'activité économique, en particulier dans les branches à forte intensité technologique. Ils rassemblent des entreprises appartenant à un ou plusieurs secteurs, qui profitent de la synergie créée par l'existence d'un réseau dense de concurrents, d'acheteurs et de fournisseurs. Sont ainsi réunis des acheteurs exigeants, des fournisseurs spécialisés, du personnel très qualifié, des ressources financières et des organismes d'appui efficaces. Une telle concentration de ressources et de compétences peut attirer les investisseurs étrangers «à la recherche d'efficience» (ce qui est de plus en plus le cas). Elle peut aussi contribuer à diriger les investisseurs à la recherche d'actifs vers les pays d'accueil les plus avancés. Dans leur quête inexorable de nouveaux avantages concurrentiels, les STN recherchent des «actifs

créés» – technologie et personnel qualifié – dans le monde entier. Les groupements d'activités innovantes – Silicon Valley en Californie, Silicon F à Cambridge (Royaume-Uni), Wireless Valley à Stockholm ou Zhong Guancum, dans la banlieue de Beijing – disposent d'atouts particuliers pour attirer ces IED (à forte valeur).

L'évolution des facteurs géostratégiques pose des problèmes importants aux gouvernements des pays en développement. De nombreux pays, en particulier les plus pauvres et les moins industrialisés, risquent d'être encore plus exclus de la dynamique de la production internationale car ils ne peuvent satisfaire aux nouvelles conditions nécessaires pour drainer des IED de qualité. Il ne leur suffit plus d'ouvrir leur économie: ils doivent aussi proposer un ensemble intéressant d'avantages géostratégiques.

Les fonctions et les branches susceptibles d'être attirées dépendent des avantages offerts. Dans certaines industries de haute technologie comme l'électronique, on peut arriver à attirer des activités d'assemblage final grâce à une main-d'œuvre semi-qualifiée rentable et à des moyens d'exportation efficaces. Dans d'autres activités, la production peut nécessiter de chaînes d'approvisionnement locales bien développées, du personnel qualifié, des relations étroites avec d'autres entreprises et la présence de sources de connaissances à proximité. Certaines tâches administratives peuvent exiger des compétences spécialisées (par exemple, en comptabilité). Pour exercer des fonctions à forte valeur comme la recherche-développement ou l'administration d'un siège régional, on a particulièrement besoin de qualifications poussées et d'institutions modernes.

Les investisseurs, qu'ils soient nationaux ou étrangers, cherchent à tirer parti des groupements dynamiques. Lorsqu'ils se joignent à un groupement, ils contribuent souvent à le consolider et à le dynamiser encore, attirant ainsi de nouvelles compétences et de nouveaux capitaux qui stimulent son essor. Lorsque les économies d'agglomération sont importantes, il arrive que le reste du pays ne soit guère pris en considération dans les choix géostratégiques des entreprises. Pour attirer les IED, il est de plus en plus nécessaire

d'avoir des groupements efficaces. Par exemple, lorsqu'une banque internationale doit décider de l'implantation d'un siège régional, le choix ne se fait pas entre le Royaume-Uni et l'Allemagne, mais entre Londres et Francfort.

De même que les entreprises compétitives se différencient de leurs concurrents en créant des produits caractéristiques dont la marque est reconnaissable, de même certains pays peuvent, avec le temps, trouver et mettre au point des «produits d'investissement» bien distincts et les proposer aux investisseurs étrangers. Par exemple, Bangalore (Inde) s'est fait un nom dans la mise au point de logiciels; cette ville dispose d'ingénieurs très qualifiés et d'entreprises compétitives. Singapour et Hong Kong (Chine) jouissent d'une réputation comparable dans le domaine des services financiers et pour l'implantation de sièges régionaux en Asie.

...qui appelle une nouvelle génération de mesures de promotion des investissements.

L'exploitation et le renforcement des groupements industriels pour attirer les IED passent par l'adoption de nouvelles mesures de promotion des investissements. Les mesures de la première génération consistent généralement à suivre une démarche libérale, c'est-à-dire à assouplir le régime national d'investissement en réduisant les obstacles à l'entrée, en améliorant le traitement réservé aux investisseurs étrangers et en laissant le marché jouer un plus grand rôle dans la répartition des ressources. Presque tous les pays – à des degrés divers – ont pris des dispositions en ce sens. Dans certains d'entre eux, ce type de politique peut déjà beaucoup contribuer à attirer les IED, à condition que les déterminants économiques fondamentaux soient bons. Les mesures de la deuxième génération consistent pour les gouvernements à aller un peu plus loin et à attirer activement les IED en «vantant les mérites» de leur pays. D'où la création d'organismes nationaux de promotion des investissements. L'Association mondiale des organismes de promotion de l'investissement, créée en 1995, compte actuellement plus de 100 membres. Bien évidemment, le succès de cette politique volontariste dépend lui aussi, en fin de compte, de la qualité des facteurs économiques fondamentaux du pays d'accueil.

Les mesures de la troisième génération, une fois mis en place un cadre favorable aux IED et une politique active de promotion, visent à cibler les investisseurs étrangers par secteur et par type de société, en vue de satisfaire leurs besoins géostratégiques spécifiques en matière d'activité et de groupement, compte tenu des priorités de développement nationales. Cette stratégie est grandement facilitée si le pays concerné peut favoriser la formation de groupements particuliers qui exploitent ses avantages concurrentiels, en tirant parti de la tendance naturelle des entreprises à se regrouper, et arrivent à se faire un nom. Dans cette optique, il est indispensable d'améliorer et de promouvoir auprès d'investisseurs potentiels l'image de certains sites dans des secteurs d'activité particuliers. Nul doute que le cadre général – économique, politique et réglementaire – compte aussi car il influe sur l'efficacité des groupements. Toutefois, la clef du succès de ces nouvelles politiques de promotion des investissements réside dans le fait qu'elles agissent sur un des déterminants économiques fondamentaux des IED, tout en tenant compte de l'évolution des stratégies d'implantation des STN.

La mise en œuvre d'une politique ciblée, et notamment les efforts pour promouvoir l'«image de marque» de certains sites, est une tâche difficile, de longue haleine, qui exige des moyens institutionnels modernes. Les mesures de la troisième génération sont toutefois de plus en plus nombreuses, comme en témoigne la multiplication des organismes de promotion sous-nationaux (il y en a déjà au moins 240), voire municipaux.

Il devient donc nécessaire de coordonner l'action menée aux divers échelons administratifs, faute de quoi les différentes régions d'un même pays risquent de se livrer une concurrence débouchant sur des «guerres fiscales» et sur un gaspillage de ressources préjudiciable à la santé économique de la nation. Sans compter que si les organismes de promotion sont incapables de mener une politique coordonnée avec les autres organes de décision du pays, ils ne pourront pas tenir les promesses faites aux investisseurs.

Quel que soit le niveau auquel s'effectue la promotion des IED, et indépendamment du dosage précis des trois stratégies fondamentales décrites plus haut, la compétitivité des entreprises locales et l'existence d'un personnel qualifié sont essentielles. Des entreprises locales prospères attirent les IED; l'arrivée de filiales étrangères renforce ensuite leur compétitivité et leur dynamisme. Les relations que ces filiales nouent avec des entreprises et des institutions locales sont le moyen le plus efficace de diffuser leurs compétences, leurs connaissances et leurs techniques. Pareils liens peuvent favoriser l'essor d'entreprises locales qui constitueront les piliers du développement économique. Pour les pays en développement, l'établissement de relations en amont avec des filiales étrangères revêt donc une importance particulière. D'où la nécessité de favoriser ce type de liens quelle que soit la politique de promotion des investissements suivie. C'est là le thème de la deuxième partie du présent *Rapport*.

PROMOTION DES RELATIONS EN AMONT

Les relations en amont que les filiales étrangères nouent avec les entreprises locales peuvent accroître les effets bénéfiques des IED.

Nous avons vu dans la première partie de ce rapport quels sont les facteurs géostratégiques qui attirent les IED. Les liens que les filiales étrangères nouent avec les entreprises locales influent de façon décisive sur les avantages que les pays d'accueil peuvent tirer de ces investissements. Les relations en amont ainsi tissées sont des moyens importants de transférer des actifs incorporels et corporels des premières aux secondes. Elles peuvent contribuer à la modernisation des entreprises locales et ancrer plus solidement les filiales étrangères dans l'économie des pays d'accueil. C'est pourquoi la deuxième partie du *Rapport 2001* analyse les meilleurs moyens de promouvoir ce type de relations. La démarche suivie est pragmatique: on a étudié comment les entreprises établissaient des relations dans la pratique et ce que faisaient les gouvernements pour favoriser l'établissement et le renforcement de tels liens. On est parti du principe que, quel que soit l'état actuel des relations en amont, celles-ci pouvaient être élargies ou approfondies en vue de renforcer les capacités et la compétitivité des entreprises locales.

Ces relations sont bénéfiques non seulement pour les filiales étrangères et les fournisseurs locaux, mais aussi pour l'économie du pays d'accueil dans son ensemble. L'approvisionnement sur place peut permettre aux *filiales étrangères* de réduire leurs coûts de production, de se spécialiser davantage et d'être plus flexibles, avec une meilleure adaptation des techniques et des produits aux conditions locales. Lorsque les fournisseurs sont technologiquement avancés, les filiales étrangères peuvent avoir accès à des techniques et à des compétences externes qui stimulent leurs propres efforts d'innovation. En général, les relations ont pour effet direct d'augmenter la production et les effectifs des *fournisseurs locaux*. Elles peuvent aussi servir à transférer des connaissances et des compétences entre les entreprises partenaires. Un réseau dense de relations peut contribuer à accroître l'efficacité de la production, à augmenter la productivité, à renforcer les capacités technologiques et administratives ainsi qu'à diversifier les marchés des entreprises participantes. Enfin, les liens noués peuvent stimuler l'ensemble de l'activité économique dans le *pays d'accueil* et avoir un effet bénéfique sur la balance des paiements lorsque des facteurs locaux sont utilisés à la place de facteurs importés. Le renforcement des fournisseurs peut avoir des retombées sur le reste de l'économie nationale et accroître le dynamisme des entreprises.

Lorsque, comme c'est le cas dans les pays développés, acheteurs et fournisseurs possèdent de solides capacités technologiques, l'échange de connaissances se fait dans les deux sens et porte essentiellement sur de nouvelles technologies, de nouveaux produits et de nouvelles méthodes d'organisation. Quand, comme c'est le cas dans la plupart des pays en développement, les fournisseurs sont relativement peu avancés, il y a surtout transfert de connaissances des filiales étrangères (acheteurs) aux entreprises locales. En général, ces connaissances sont aussi plus simples, les fournisseurs ayant davantage de chemin à faire pour se hisser au niveau des meilleures pratiques internationales – raison pour laquelle elles revêtent une importance particulière.

Bien entendu, les relations nouées ne procurent pas toutes les mêmes avantages aux pays d'accueil. Par exemple, dans les pays où les entreprises locales sont très protégées, les filiales étrangères peuvent établir un grand nombre de relations sans être très encouragées à investir dans la modernisation des capacités technologiques de leurs fournisseurs. Ces liens peuvent même rendre les fournisseurs incapables d'affronter la concurrence internationale. Les relations nouées dans un cadre concurrentiel et s'accompagnant d'efforts visant à améliorer les capacités des fournisseurs ont généralement des effets plus bénéfiques et dynamiques sur le plan technologique. Il s'agit non pas de favoriser systématiquement l'établissement de liens, mais de le faire dans les cas où cela est profitable pour le pays d'accueil.

Les avantages que les entreprises locales tirent de leurs relations avec les filiales étrangères dépendent également de la nature de ces liens. L'étroitesse des relations entre acheteur et fournisseur est fonction du rapport de force entre les deux parties. Les fournisseurs de biens et services relativement simples, standardisés et à faible intensité technologique sont, en général, en position de faiblesse pour négocier avec les acheteurs. Ils peuvent être très vulnérables aux fluctuations du marché et leurs relations avec des filiales étrangères comportent en général peu d'échanges d'informations et de connaissances. Ces filiales n'investissent dans le renforcement des capacités locales que lorsqu'elles espèrent en tirer profit.

Les STN ont intérêt à nouer des relations avec des fournisseurs locaux, ...

Les nouveaux modes d'organisation font de la gestion de la chaîne d'approvisionnement un facteur plus important de la compétitivité des entreprises, notamment des STN. En moyenne, une entreprise manufacturière consacre plus de la moitié de ses recettes à l'achat de facteurs de production. Dans certains secteurs, notamment dans l'électronique et l'automobile, la proportion est encore plus élevée. Certaines sociétés sous-traitent l'ensemble des activités de production à des producteurs indépendants et ne conservent que les fonctions de recherche-développement, de conception et de commercialisation. En pareil cas, la gestion de la chaîne d'approvisionnement revêt une importance plus grande encore.

Une filiale étrangère – à l’instar de toute autre entreprise – a trois possibilités pour se procurer des facteurs de production dans le pays d’accueil: les importer, les produire elle-même sur place, ou les acheter à une entreprise locale (détenues par des intérêts étrangers ou nationaux). L’étroitesse des relations que les filiales étrangères nouent avec les fournisseurs locaux dépend du rapport coûts-avantages ainsi que des différentes conceptions et stratégies des entreprises concernées. Si un grand nombre de facteurs sectoriels entrent en ligne de compte dans l’analyse de la rentabilité, le plus important d’entre eux est la présence de fournisseurs locaux qualifiés. Les filiales étrangères produisant essentiellement pour le marché intérieur achètent en général davantage de facteurs de production sur place que celles qui ont une vocation exportatrice ou qui font partie de systèmes de production internationaux intégrés. Dans ce dernier cas, les impératifs en matière de coût et de qualité sont particulièrement stricts et les filiales obéissent plutôt à des stratégies d’entreprise reposant sur un approvisionnement mondial. L’absence de fournisseurs locaux efficaces est souvent le principal obstacle à l’établissement de relations. Pour de nombreuses activités particulièrement exigeantes, les STN encouragent donc activement des fournisseurs étrangers à s’implanter sur le marché local, ou préfèrent produire elles-mêmes les facteurs dont elles ont besoin.

Dans les pays du tiers monde, maintes STN mettent en œuvre des programmes visant à développer l’approvisionnement local. Elles s’efforcent de trouver des fournisseurs et d’assurer le bon déroulement des opérations grâce au transfert de technologie, à la formation, à l’échange d’informations et à une aide financière. L’objectif est en général d’accroître le nombre de fournisseurs efficaces et d’aider les fournisseurs existants à moderniser leurs capacités dans un ou plusieurs domaines. La plupart du temps, les filiales étrangères ne s’intéressent cependant qu’à un nombre restreint de fournisseurs, c’est-à-dire à ceux qui produisent les facteurs les plus importants sur le plan stratégique. Toutefois, lorsqu’elles cherchent à développer l’approvisionnement local, les STN apportent souvent aux fournisseurs un appui considérable en leur transférant des technologies, en formant leur personnel, en leur communiquant des informations économiques

et en leur accordant une assistance financière. L'intensité des échanges de connaissances et d'informations dans le cadre de relations acheteur-fournisseur a tendance à être proportionnelle au niveau de développement économique du pays d'accueil, en particulier quand les activités sont complexes et quand l'écart avec les fournisseurs en matière de technologie et de gestion n'est pas trop grand.

...mais les pouvoirs publics peuvent beaucoup contribuer à favoriser ces relations, ...

Les filiales étrangères ont, certes, intérêt à nouer des relations avec des fournisseurs locaux et à renforcer les liens créés, mais elles peuvent être d'autant plus disposées à le faire que les pouvoirs publics s'emploient à corriger les diverses imperfections du marché aux différents stades du processus. Par exemple, il est possible que les STN ignorent l'existence de fournisseurs viables ou les considèrent comme des sources d'approvisionnement trop coûteuses. Dans les pays en développement, des mesures peuvent s'avérer nécessaires pour combler les lacunes des marchés financiers ou de certaines institutions – écoles professionnelles, établissements de formation, centres d'appui technologique, laboratoires de recherche et d'essai, etc. Par une action judicieuse, les pouvoirs publics peuvent accroître les avantages et diminuer les coûts liés à l'approvisionnement auprès de fournisseurs locaux.

L'action des pouvoirs publics est d'autant plus importante que les acheteurs et les fournisseurs méconnaissent les possibilités de coopération, que les capacités des seconds ne sont pas à la hauteur des exigences des premiers et que les coûts et les risques liés à l'établissement ou au renforcement de relations peuvent être réduits. Le cadre directif, économique et institutionnel, les ressources humaines, la qualité de l'infrastructure ainsi que la stabilité politique et macroéconomique du pays d'accueil jouent évidemment un grand rôle, mais les facteurs les plus importants sont l'existence de fournisseurs locaux ainsi que le coût et la qualité de leurs produits. Outre qu'elles sont une des principales conditions de l'établissement de relations efficaces, les capacités des entreprises locales en matière de technologie et de gestion déterminent dans une large mesure

l'aptitude du pays d'accueil à assimiler les connaissances transférées et à en tirer parti. Lorsqu'elles sont insuffisantes, le risque est plus grand de voir les filiales étrangères se procurer les pièces et éléments les plus élaborés et les plus complexes auprès de sources internes ou d'une entreprise privilégiée (détenue par des intérêts étrangers) à l'intérieur ou à l'extérieur du pays d'accueil. Par exemple, les entreprises de la province chinoise de Taiwan et de Singapour fournissent des facteurs complexes aux filiales étrangères, mais les entreprises malaisiennes, thaïlandaises ou mexicaines sont moins nombreuses à le faire.

L'environnement international évolue sous l'effet de la mondialisation et la libéralisation, ainsi que des modifications apportées au cadre directif multilatéral, notamment par les Accords de l'OMC et d'autres arrangements internationaux. Des instruments qui servaient à favoriser l'établissement de relations interentreprises sont aujourd'hui jugés moins utiles ou sont soumis à de nouvelles règles multilatérales, comme celles de l'Accord de l'OMC sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) ou de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. Par exemple, les prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux ont été progressivement supprimées par la plupart des pays. En outre, du fait de la libéralisation des IED et du commerce ainsi que de la concurrence accrue dont ces investissements font l'objet, on a moins largement recours à d'autres contraintes d'exploitation.

Des mesures incitatives bien ciblées favorisant l'instauration et le renforcement de relations interentreprises peuvent avoir un impact favorable. On devrait envisager de classer ce type d'aides au développement dans la catégorie des subventions ne donnant pas lieu à une action en vertu des règles de l'OMC. Par ailleurs, les accords commerciaux préférentiels – assortis de règles d'origine fondées sur la valeur ajoutée locale ou la teneur en produits nationaux – peuvent avoir des effets importants sur les IED et sur l'établissement de relations interentreprises par les STN dans les pays bénéficiant de préférences. En général, leur impact est d'autant plus sensible que la marge préférentielle découlant des règles d'origine est élevée et que

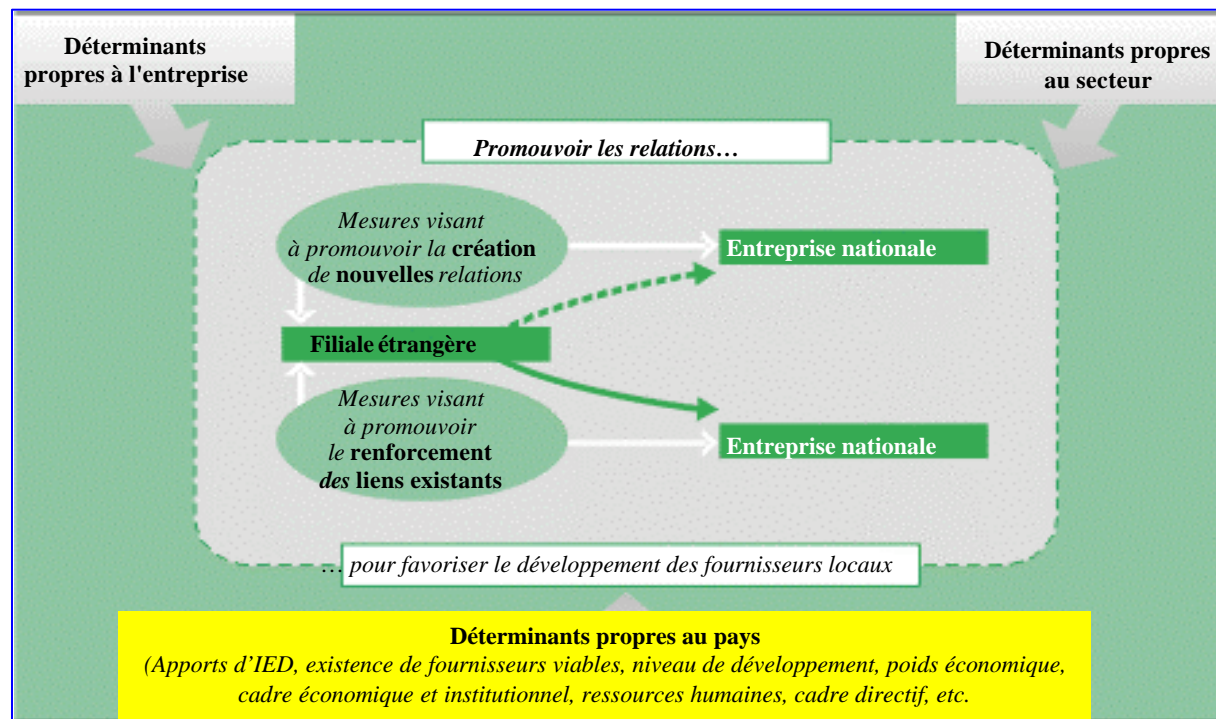
les coûts administratifs connexes sont bas. Cela dit, les effets des règles d'origine sur les relations interentreprises dépendent également des capacités de production locales.

Ce nouveau cadre international a modifié la marge de manœuvre des pays, mais il autorise une certaine souplesse, avec par exemple la prorogation des arrangements transitoires et le traitement différencié des pays en fonction de leur niveau de développement. Même si certains accords doivent être réexaminés, les décideurs doivent s'attacher à exploiter les possibilités offertes par le cadre en vigueur ainsi que les autres mesures non assujetties aux règles multilatérales pour intégrer davantage les IED dans l'économie nationale et en particulier tirer parti des relations en amont.

Dans ce nouveau cadre directif, on a tout intérêt à suivre une politique active allant dans le sens du marché. Bien qu'il n'existe pas de recette universelle pour promouvoir les relations interentreprises, il est possible de tirer des enseignements précieux de l'expérience. L'action dans ce secteur, comme dans d'autres domaines du développement, dépend souvent, dans une large mesure, des conditions locales et doit être adaptée à la situation particulière du pays d'accueil (figure 3). Elle doit s'inscrire dans une stratégie générale de développement et sa réussite est souvent liée à des facteurs qui ne ressortent pas nécessairement d'une simple analyse des mesures prises. La manière dont ces mesures ont été conçues, coordonnées et mises en œuvre dans la pratique joue également un grand rôle.

Une solution consiste à promouvoir les relations interentreprises par diverses mesures visant à mettre en contact fournisseurs locaux et filiales étrangères ainsi qu'à renforcer leurs liens dans les domaines clefs que sont l'information, la technologie, la formation et les ressources financières. Il s'agit d'une démarche globale destinée essentiellement à instaurer un cadre plus favorable à l'établissement de relations. L'étude de l'expérience des pays d'accueil permet de dresser une longue liste de mesures précises susceptibles d'être prises dans ce domaine. On peut, par exemple, fournir des services d'information et d'intermédiation aux entreprises locales pour les aider

Figure 3. Orientations d'une politique de promotion des relations en amont



Source: CNUCED, World Investment Report 2001: Promoting Linkages, figure V.1, p. 164.

à établir des relations avec des filiales étrangères; inciter les filiales étrangères à participer à des programmes visant à moderniser les capacités technologiques des fournisseurs locaux; promouvoir la création d'associations de fournisseurs; assurer des services conjoints (en particulier de formation), et proposer divers mécanismes visant à améliorer l'accès des fournisseurs locaux à des sources de financement.

...le mieux étant peut-être d'établir un programme de promotion spécial

Une autre solution, qui va plus loin, consiste à mettre en place un programme de promotion spécial reprenant certaines des mesures qui viennent d'être décrites. Il s'agit d'une démarche volontariste qui vise à élargir et renforcer les relations nouées entre des filiales étrangères et des entreprises locales en ciblant certaines branches et certaines sociétés. Comme pour les autres politiques qui portent sur un ensemble de facteurs de production, d'activités et d'entreprises, il est souhaitable que les décideurs commencent par élaborer un programme de modeste envergure (par exemple un programme pilote) – surtout lorsque les ressources sont limitées – qui fera l'objet d'un suivi, sera relativement souple et permettra de tirer des enseignements. En outre, il est essentiel que le secteur privé, aussi bien les filiales étrangères que les fournisseurs locaux, collabore étroitement à la conception et à la mise en œuvre de ce programme.

Certains pays ont déjà mis en place des programmes de promotion spéciaux, associant différents types de mesures et visant des branches et sociétés données. Il s'agit essentiellement de pays où les sociétés étrangères sont nombreuses et où les entreprises locales sont relativement développées. La Hongrie, l'Irlande, la Malaisie, le Mexique, la République tchèque, le Royaume-Uni, Singapour et la Thaïlande en sont des exemples. Certains programmes sont exécutés au niveau national, d'autres à l'échelon régional ou local. Ils ont trois éléments en commun: la fourniture d'informations sur les marchés et les entreprises; des services d'intermédiation; une assistance administrative ou technique, assortie d'une formation et, parfois, d'une aide ou

d'incitations financières. Certains programmes prévoient aussi des activités de promotion des IED visant à attirer des investisseurs étrangers dans les secteurs ciblés. Dans tous les cas, les relations nouées ne sont durables que si les filiales étrangères et les entreprises locales peuvent en tirer profit.

Les principaux éléments d'un programme de promotion spécial des relations interentreprises sont décrits ci-après. Il s'agit d'un ensemble de mesures que les pays pourraient panacher en fonction de leur situation particulière, plutôt que d'un programme préétabli valable pour tous. Il est clair que les mesures adoptées et le dosage choisi doivent tenir compte du niveau de développement, des capacités directives, des ressources et des objectifs de chaque pays. Même des pays se trouvant à un stade de développement comparable peuvent choisir une panoplie différente de mesures, selon les capacités de leurs entreprises et de leurs institutions locales.

Un programme efficace de promotion doit reposer sur une conception claire de la manière dont les IED s'intègrent dans la stratégie globale de développement et, plus particulièrement, dans le renforcement des capacités de production. Cette conception doit être fondée sur une bonne connaissance des points forts et des points faibles de l'économie ainsi que des problèmes posés par la mondialisation. Il convient, en particulier, d'étudier les besoins des entreprises locales en matière de compétitivité, ainsi que les politiques, les institutions d'appui privées et publiques et les mesures de soutien (notamment le perfectionnement des compétences et des technologies), qui sont nécessaires pour y répondre.

1. Objectifs généraux d'un programme de promotion

Les programmes visant à favoriser les relations interentreprises associent deux catégories de mesures, axées respectivement sur le développement des entreprises (en particulier des PME) et sur la promotion des IED. Les mesures de la première catégorie sont naturellement souhaitables car des entreprises dynamiques constituent les piliers de la croissance économique et du développement; les capacités des entreprises locales sont le facteur de réussite le plus important. La promotion des IED, quant à elle, porte de plus en plus non seulement sur le volume des investissements, mais aussi sur leur qualité et notamment sur les possibilités de nouer des relations.

Les programmes de promotion des relations interentreprises peuvent avoir deux objectifs généraux: accroître les achats des filiales étrangères auprès des fournisseurs locaux (c'est-à-dire créer de nouvelles relations en amont); approfondir et améliorer les liens existants – en vue d'aider les fournisseurs locaux à produire des biens à plus forte valeur ajoutée dans un environnement concurrentiel. Ces objectifs sont interdépendants: le renforcement des liens existants peut entraîner l'instauration de nouvelles relations qui, à leur tour, peuvent modifier la qualité et l'intensité de ces liens.

Les objectifs des pouvoirs publics devraient être partagés par toutes les parties prenantes, dont la participation active est nécessaire au succès de tout programme. Il est souhaitable de mener des consultations dès le départ. Il convient avant tout:

- D'instaurer un dialogue entre le secteur public et le secteur privé (par exemple dans le cadre d'un «forum de promotion des relations interentreprises»), auquel participent tous les intéressés, à savoir les filiales étrangères (et en particulier les responsables des achats), les associations de fournisseurs, les chambres de commerce, les banques, les prestataires de services, les syndicats et les organismes publics (organismes de promotion des investissements, sociétés de développement, autorités des zones industrielles, organismes de développement sectoriel, etc.);

-
- De diffuser les «meilleures pratiques», en s'inspirant de programmes et mesures qui ont fait leurs preuves, adoptés par les entreprises et par les gouvernements d'autres pays.

2. Cibles du programme

Les pouvoirs publics, en coopération avec les institutions du secteur privé, doivent définir les cibles du programme, c'est-à-dire les secteurs et, à l'intérieur de ces secteurs, les filiales étrangères et les fournisseurs locaux visés.

- **Les secteurs** peuvent être choisis en fonction:
 - des priorités de développement sectoriel du pays, compte tenu du nombre de filiales étrangères et d'entreprises locales ayant des capacités;
 - de la capacité des entreprises locales de fournir aux filiales étrangères les facteurs de production requis;
 - de la nature des systèmes de production internationaux au sein du secteur choisi, laquelle détermine en partie le degré d'autonomie dont les filiales étrangères jouissent pour s'approvisionner sur le marché local (celles qui participent à des systèmes de production internationaux intégrés sont généralement plus tributaires d'une stratégie d'approvisionnement mondial);
 - de l'intensité technologique de l'activité en question et des possibilités de produire des biens à plus forte valeur ajoutée.

Ce type d'analyse est un élément indispensable de toute stratégie de promotion des relations interentreprises: sans elle, les pouvoirs publics ne peuvent décider comment répartir leurs ressources limitées. Il faut aussi tenir compte de l'évolution et du développement des réseaux de production internationaux ainsi que de leurs incidences

sur les producteurs locaux, en instaurant notamment un dialogue permanent avec les principales parties prenantes.

- Les **filiales étrangères** peuvent être choisies en fonction de leur volonté et de leur capacité de nouer des relations bénéfiques. Les gouvernements peuvent aller plus loin dans leurs efforts de promotion des IED en ciblant les STN qui souhaitent particulièrement tisser des liens solides avec des fournisseurs locaux. Le programme de promotion peut même aider les responsables locaux de filiales étrangères à convaincre leur siège de leur accorder une plus grande autonomie en matière d'achat. Les besoins des filiales étrangères peuvent ensuite être recensés dans le cadre de consultations approfondies avec celles-ci.
- Les **fournisseurs** peuvent être sélectionnés en fonction de leur volonté et de leur capacité (réelle ou potentielle) de répondre aux besoins des filiales étrangères. Pour s'assurer du sérieux de leurs intentions, on peut exiger d'eux qu'ils apportent certaines améliorations, tout en les conseillant et les aidant un tant soit peu pendant la période initiale de sélection. On peut également évaluer leurs capacités technologiques et leurs compétences. Les critères qui ont été utilisés sont la taille de l'entreprise, ses capacités de production, les certificats ISO obtenus et son âge. Toutefois, un des principaux éléments à prendre en compte est la volonté des principaux responsables (et en particulier du directeur général) d'œuvrer à une amélioration permanente et de moderniser leurs activités pour satisfaire aux normes internationales – condition de l'instauration de relations bénéfiques. Il est très important d'obtenir la collaboration active des chambres de commerce, des associations professionnelles, des centres d'appui, des prestataires de services et d'autres institutions du secteur privé, et de travailler en concertation avec des programmes de développement de PME, qu'ils soient locaux ou internationaux. (Le programme EMPRETEC de la CNUCED en est un exemple.) Des ateliers de promotion des relations interentreprises réunissant des représentants de filiales étrangères et d'entreprises locales pourraient être organisés pour sélectionner

les participants éventuels au programme, suivis de rencontres permettant à ces représentants d'avoir des entretiens en vue de conclure des partenariats. Les sociétés prêtes à aller plus loin pourraient faire procéder à des audits de gestion afin d'évaluer les forces et les faiblesses d'éventuels partenaires locaux.

3. Mesures précises à prendre

Les gouvernements doivent connaître les mesures qui ont déjà été prises par les filiales étrangères et par les entreprises locales (tableau 8). Il peut s'avérer nécessaire d'encourager et d'appuyer certaines de ces mesures. Les pouvoirs publics peuvent aussi jouer le rôle de facilitateurs et de catalyseurs et veiller à ce que les institutions privées reçoivent les aides et les ressources nécessaires. Ils peuvent être particulièrement actifs dans des domaines essentiels à l'établissement de relations, à savoir: l'information et l'intermédiation; la modernisation des capacités technologiques; la formation; l'accès à des sources de financement (tableau 9). De nombreuses mesures peuvent être prises dans chacun de ces domaines; elles visent essentiellement à encourager et à aider les filiales étrangères et les entreprises locales à nouer des relations et à renforcer les liens existants. Elles sont décrites – individuellement et dans le cadre de programmes – dans le corps du *Rapport 2001*. Les gouvernements peuvent les panacher à leur guise, en fonction des résultats des consultations menées avec les institutions d'appui et les responsables de programmes publics et privés ainsi qu'avec les principales parties prenantes pour recenser les besoins particuliers de tel ou tel secteur ou groupe de sociétés. Les résultats des efforts de promotion des relations interentreprises mentionnés plus haut – forums, ateliers et rencontres – et le recensement des entreprises locales prometteuses sont également utiles. Les gouvernements pourraient aussi encourager les filiales étrangères participantes à encadrer et à parrainer certaines de ces entreprises.

Tableau 8. Mesures que peuvent prendre les filiales étrangères pour promouvoir les relations interentreprises

Recherche de nouveaux fournisseurs locaux	Transfert de technologie	Formation	Échange d'informations	Appui financier
<ul style="list-style-type: none"> - Publication d'avis sur les fournisseurs recherchés et sur les exigences auxquelles ceux-ci doivent satisfaire sur le plan du coût et de la qualité. - Visites auprès de fournisseurs et contrôle de la qualité. 	<p>Produits:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diffusion d'un savoir-faire exclusif. - Transfert de plans et de spécifications techniques. - Consultations techniques avec les fournisseurs pour les aider à maîtriser les nouvelles technologies. - Informations en retour sur les résultats obtenus afin d'aider les fournisseurs à améliorer les produits. - Collaboration en matière de recherche-développement. <p>Opérations:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fourniture de machines et d'outillage aux fournisseurs. - Appui technique à la planification de la production, à la gestion de la qualité, à l'inspection et aux essais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Stages de formation organisés dans les filiales à l'intention du personnel des fournisseurs. - Accès aux programmes de formation interne dans les filiales ou à l'étranger. - Envoi d'équipes d'experts auprès des fournisseurs pour dispenser une formation sur le lieu de production. - Promotion d'un apprentissage en coopération avec d'autres fournisseurs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Échanges informels d'informations sur les plans d'activité et les exigences futures. - Fourniture de bons de commande annuels. - Fourniture d'informations sur les marchés. - Incitations aux fournisseurs pour qu'ils adhèrent à des associations professionnelles. 	<ul style="list-style-type: none"> - Établissement de prix spéciaux ou préférentiels pour les produits des fournisseurs. - Amélioration de la trésorerie des fournisseurs grâce à des achats et des paiements anticipés, à des règlements rapides et à la fourniture de devises. - Assistance financière à long terme: apport de capitaux; fourniture de garanties pour des prêts bancaires; fonds servant à alimenter le capital de roulement ou à satisfaire d'autres besoins des fournisseurs; financements; partage des coûts infrastructurels de certains projets avec les fournisseurs; crédit -bail.

Recherche de nouveaux fournisseurs locaux	Transfert de technologie	Formation	Échange d'informations	Appui financier
	<ul style="list-style-type: none"> - Visite des installations des fournisseurs pour les conseiller sur les aménagements, les opérations et la qualité. - Constitution de «clubs de coopération» pour échanger des informations avec les fournisseurs sur des questions techniques. - Aide aux employés qui souhaitent créer leur propre entreprise. <p>Assistance en matière d'organisation et de gestion:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion des stocks (flux tendus et autres méthodes). - Mise en place de systèmes de contrôle de la qualité. - Initiation à de nouvelles méthodes. - Gestion de réseaux, techniques financières, achats, commercialisation, etc. 			

Source: CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, tableau V.1.2, p. 214.

Tableau 9. Mesures que peuvent prendre les gouvernements pour promouvoir les relations interentreprises

Information et intermédiation	Modernisation technologique	Formation	Mesures financières
<p><i>Information:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Feuilletés et brochures. - Bases de données électroniques mises à jour en permanence. - Séminaires d'information, expositions et missions. <p><i>Intermédiation:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Rôle d'intermédiaire dans les négociations. - Appui aux audits des fournisseurs. - Conseils sur les contrats de sous-traitance. - Parrainage de foires, d'expositions, de missions et de conférences. - Organisation de réunions, de visites sur les lieux de production. 	<ul style="list-style-type: none"> - Transfert de technologie en tant que contrainte d'exploitation. - Partenariats avec des filiales étrangères. - Incitations à la coopération en matière de recherche-développement. - Mesures d'incitation prises par les pays d'origine. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promotion d'associations de fournisseurs. - Collaboration avec le secteur privé pour la fourniture de services complets, y compris des services de formation. - Appui aux programmes de formation du secteur privé. - Collaboration avec des organismes internationaux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Protection juridique contre les pratiques commerciales et les contrats déloyaux. - Adoption de mesures fiscales visant à décourager les retards de paiement. - Limitation des retards de paiement par des mesures législatives. - Garantie de recouvrement des paiements en retard. - Financement indirect des fournisseurs par le biais des acheteurs. - Crédit ou réduction d'impôt et autres avantages fiscaux aux entreprises accordant des financements à long terme à leurs fournisseurs. - Cofinancement de programmes de développement avec le secteur privé. - Participation directe au financement des entreprises locales. - Transfert obligatoire de fonds des filiales étrangères aux fournisseurs locaux. <p><i>Mesures prises par les pays d'origine:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prêts en deux temps. - APD.

Source: CNUCED, World Investment Report 2001: Promoting Linkages, tableau VI.1, p. 210.

Les mesures susmentionnées peuvent être étayées par des actions visant à renforcer le pouvoir de négociation des entreprises locales face aux filiales étrangères, par exemple en diffusant des directives ou des contrats types. La mise en place de mécanismes informels spéciaux peut aussi aider à résoudre les problèmes et régler les différends, contribuant ainsi à l'établissement de relations plus durables.

Tous ces efforts devraient aboutir à l'élaboration d'un programme d'action clair et réalisable. Il va sans dire qu'à chaque étape de l'exécution de ce programme, les pouvoirs publics doivent avoir une idée précise des coûts et des ressources disponibles.

4. Cadre institutionnel et administratif à mettre en place pour l'application et le suivi du programme

Les gouvernements ont le choix entre plusieurs options pour établir le cadre institutionnel de leur programme de promotion des relations interentreprises:

Faire du programme une activité distincte au sein d'un organe existant, voire mettre en place un programme spécial sous la responsabilité d'un organe indépendant qui coordonnerait toutes les activités exécutées par les différents services et organismes dans le domaine considéré;

Confier la conception et l'exécution du programme aux autorités locales, qui bénéficieraient des conseils et du soutien des autorités centrales. Cette solution serait peut-être préférable dans de grands pays ou dans les pays où les ressources disponibles sont limitées, ou lorsque les régions offrent des avantages géostratégiques distincts;

Faire du secteur privé le principal agent d'exécution du programme. Les fournisseurs, les filiales ou leurs associations pourraient créer un organisme à cette fin. Les pouvoirs publics joueraient le rôle de catalyseur et se chargeraient des aspects relatifs à la réglementation et à l'information.

L'envergure du programme dépend des objectifs fixés et des ressources disponibles. Certains programmes reçoivent un financement extérieur provenant de pays donateurs. Il faut néanmoins que les programmes exécutés directement par les pouvoirs publics reçoivent à terme des subventions suffisantes de l'État pour assurer leur viabilité financière. En outre, il est souhaitable que les coûts soient partagés avec les entreprises participantes (acheteurs et fournisseurs), non seulement pour des raisons financières mais aussi pour motiver les participants. Cela est tout à fait réalisable, surtout lorsque le programme a déjà fait ses preuves. Il va sans dire que si l'on veut instaurer des relations de confiance et de crédibilité entre les entreprises, le personnel chargé de mettre en œuvre le programme doit être composé de professionnels possédant des compétences et une expérience suffisantes acquises dans le secteur privé.

Les programmes visant à promouvoir les relations inter-entreprises ne sauraient donner de bons résultats sans une coordination véritable avec des institutions intermédiaires efficaces fournissant un appui dans les domaines suivants: renforcement des compétences, mise au point de techniques, logistique et sources de financement. Il s'agit notamment des établissements de normalisation et de métrologie, des laboratoires d'essai, des centres de recherche-développement et d'autres services de vulgarisation technique, des centres d'étude de la productivité et de formation des cadres ainsi que des institutions financières, que ces organismes soient publics ou privés. En outre, il est important que ces programmes soient exécutés en concertation étroite avec les associations privées intéressées – chambres de commerce et d'industrie, associations de producteurs, associations d'investisseurs, etc. Les syndicats et les divers groupements d'intérêts sont aussi des parties prenantes qui comptent.

Enfin, il importe de mettre en place un système de suivi pour évaluer les résultats du programme. Il arrive souvent qu'un programme pilote doive être ajusté et affiné en fonction de l'expérience acquise et de l'évolution de la situation. Des critères d'évaluation devraient être définis et des enquêtes devraient être

réalisées auprès des utilisateurs. Les critères suivants pourraient notamment être retenus:

- Portée: nombre d'entreprises participant au programme sur la durée;
- Impact: l'impact du programme peut être mesuré par des indicateurs tels que: le nombre de fournisseurs ayant noué des relations avec des filiales étrangères sur la durée; le montant et l'évolution des contrats sur la durée; la part des fournisseurs locaux dans les achats des filiales étrangères; l'ampleur des activités de recherche-développement exécutées par des fournisseurs locaux sur la durée (notamment celles qui ont débouché sur des brevets); les variations du volume des exportations; la hausse de la productivité ou la valeur ajoutée au niveau de l'entreprise ou du secteur; l'implantation éventuelle d'un fournisseur local à l'étranger;
- Coût-efficacité: coût du programme compte tenu des résultats obtenus et des avantages retirés par rapport aux objectifs fixés au départ.

* * *

Il convient de rappeler que les programmes visant à promouvoir les relations interentreprises servent les intérêts mutuels des filiales étrangères et des fournisseurs locaux. Ces relations sont un tremplin vers le renforcement de la compétitivité des entreprises locales, et leur permettent d'intégrer des réseaux de production internationaux, tout en ancrant solidement les filiales étrangères dans l'économie des pays d'accueil. Par ailleurs, ces programmes devraient s'inscrire dans une action plus générale en faveur des IED et des PME. Étant donné que des réseaux de fournisseurs viables fleurissent souvent au sein de groupements d'entreprises, il faut favoriser le développement de ces groupements, en particulier dans les branches et les activités à forte intensité technologique. D'où l'importance des mesures de la

troisième génération, qui visent à promouvoir les IED en ciblant les investisseurs étrangers (secteurs et sociétés) et en se servant des groupements pour attirer les IED (lesquels contribuent ensuite à renforcer ces groupements). Les mesures favorisant les relations interentreprises ont d'autant plus de chances d'être couronnées de succès qu'elles iront de pair avec des politiques axées sur le développement des PME et une promotion ciblée des IED.

Genève, juillet 2001

Le Secrétaire général de la CNUCED

Rubens Ricupero

Annex:

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

Table of Contents

Table of contents

	Page
PREFACE	iii
OVERVIEW	xiii
PART ONE	
THE GEOGRAPHY OF INTERNATIONAL PRODUCTION	
INTRODUCTION	3
CHAPTER I. THE GLOBAL PICTURE	5
A. The geographical dynamics of FDI: the setting	5
B. The growth of FDI in 2000	9
1. Developed countries	9
<i>a. United States</i>	12
<i>b. European Union</i>	12
<i>c. Japan</i>	18
<i>d. Other developed countries</i>	19
2. Developing countries	19
<i>a. Africa</i>	19
<i>b. Developing Asia</i>	23
<i>c. Latin America and the Caribbean</i>	29
<i>d. The least developed countries</i>	30
3. Central and Eastern Europe	34
C. The Inward FDI Index	39
Notes.....	44

	Page
CHAPTER II. MAPPING INTERNATIONAL PRODUCTION.....	47
A. Global patterns.....	47
1. FDI patterns.....	47
2. Some comparative patterns.....	53
B. Sub-national patterns.....	59
C. Industrial and functional patterns.....	66
1. Industrial location and the role of clusters.....	66
2. The location of corporate functions.....	72
Notes.....	88
CHAPTER III. THE LARGEST TRANSNATIONAL CORPORATIONS.....	89
A. The 100 largest TNCs worldwide.....	93
1. Highlights.....	93
2. Transnationality.....	96
B. The largest 50 transnational corporations from developing countries.....	104
C. The largest 25 TNCs from Central and Eastern Europe	114
Notes.....	119
CONCLUSION.....	121
PART TWO	
PROMOTING LINKAGES BETWEEN FOREIGN AFFILIATES AND DOMESTIC FIRMS	
INTRODUCTION.....	127

	Page
CHAPTER IV. BACKWARD LINKAGES: IMPACT, DETERMINANTS AND TNC EXPERIENCE....	129
A. Why backward linkages matter.....	129
B. Linkage determinants.....	133
C. Creating and deepening linkages: what companies do	140
1. Finding new local suppliers	140
2. Transferring technology	140
3. Providing training	144
4. Sharing information	149
5. Extending financial support.....	151
D. Conclusions	152
Notes.....	153
Annex to chapter IV. Supplier development activities by foreign affiliates.....	157
CHAPTER V. POLICIES TO STRENGTHEN LINKAGES	163
A. The role of government policy	163
B. Trade and investment measures influencing linkages	165
C. Specific measures to assist the creation and deepening of linkages	173
1. Information and matchmaking	174
2. Technology upgrading	175
3. Training	178
4. Finance	180
D. Specific government linkage promotion programmes	183
Notes.....	193
Annex to chapter V. Additional country programmes	197

	Page
CHAPTER VI. KEY ELEMENTS OF A LINKAGE PROMOTION PROGRAMME.....	209
A. Setting policy objectives.....	211
B. Identifying the targets.....	212
C. Areas for specific policy measures.....	213
D. Organizational and institutional framework	214
REFERENCES	217
ANNEX A. ADDITIONAL TEXT TABLES AND FIGURES	235
ANNEX B. STATISTICAL ANNEX	273
SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT	347
QUESTIONNAIRE.....	356

Boxes

I.1. FDI regimes in 2000.....	6
I.2. FDI boom in Hong Kong, China: what 's behind the numbers?.....	24
I.3. The evolving profile of FDI in China	26
I.4. FDI in Yugoslavia	35
I.5. Government support for investors in Hungary	37
II.1. Cross-border M&As in 2000.....	53
II.2. Inward FDI at the sub-national level: some examples	62
II.3. FDI in high technology industries in California	73
II.4. FDI in the electronics industry in Penang, Malaysia.....	74
II.5. FDI in financial services in the City of London	75
III.1. Assessing the international spread of the world's largest TNCs.....	103
III.2. Lukoil's acquisition of Getty Petroleum.....	119
IV.1. ENGTEK: from a backyard business to a global supplier	129
IV.2. Linkages to first-tier foreign suppliers.....	132

	Page
IV.3. Evidence on backward linkages	134
IV.4. Linkages in the Peruvian mining industry.....	138
IV.5. Sourcing in the food retailing industry: Carrefour and McDonald's in Argentina	139
IV.6. Nestlé's supplier development programme in China	141
IV.7. Cooperation between foreign affiliates and local suppliers: the case of LG Electronics in India.....	144
IV.8. Upgrading supplier capabilities in the food processing industry in India.....	145
IV.9. Unilever in Viet Nam	146
IV.10. Fostering linkages with local suppliers: the case of Toyota Motor Thailand	146
IV.11. The SMART model of Intel Malaysia.....	149
IV.12. Motorola's backward linkage programme in China.....	150
V.1. Suzuki's local sourcing in Hungary	166
V.2. The TRIMs Agreement in brief.....	167
V.3. Experiences with local content requirements	169
V.4. Singapore's Local Industry Upgrading Programme	176
V.5. Source Wales	179
V.6. Partnership for training: the UNIDO Partnership Programme to strengthen the automotive component manufacturing industry in India	181
V.7. Targeting potential local suppliers.....	184
V.8. Ireland's National Linkage Programme	185
V.9. National and regional linkage development schemes in Malaysia.....	187
V.10. The Czech Republic's National Supplier Development Programme	189
V.11. Measuring linkages and their economic impact – an overview	192
VI.1. Coach an SME!.....	213

Figures

I.1. Geographical distribution of foreign affiliates, 1999	11
I.2. The share of the Triad in world FDI flows and stocks, 1985 and 2000	11
I.3. FDI stocks among the Triad and economies in which FDI from the Triad dominates, 1985 and 1999.....	13
I.4. Developed countries: FDI outflows, 1999 and 2000.....	14
I.5. Destination and sources of United States FDI flows, 2000.....	15

		Page
I.6.	Developed countries: FDI inflows, 1999 and 2000	16
I.7.	Developed countries: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, 1997-1999	17
I.8.	Intra- and extra-EU FDI flows, 1995-1999	18
I.9.	FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in Africa, 1990-2000	19
I.10.	Africa: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, top 20 countries, 1997-1999.....	21
I.11.	Africa: FDI inflows, top 10 countries, 1999 and 2000	22
I.12.	Africa: FDI outflows, top 10 countries, 1999 and 2000.....	22
I.13.	FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in developing Asia, 1990-2000	24
I.14.	FDI inflows as a percentage of gross domestic capital formation in developing Asia, 1990-1999	27
I.15.	Asia and the Pacific: FDI inflows, top 20 economies, 1999-2000	28
I.16.	Developing Asia: FDI outflows, top 10 economies, 1999-2000	29
I.17.	FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in Latin America and the Caribbean, 1990-2000	29
I.18.	Latin America and the Caribbean: FDI inflows, top 20 economies, 1999 and 2000	31
I.19.	Latin America and the Caribbean: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, top 20 economies, 1997-1999	32
I.20.	Latin America and the Caribbean: FDI outflows, top 10 economies, 1999 and 2000	33
I.21.	FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in Central and Eastern Europe, 1990-2000.....	34
I.22.	Central and Eastern Europe: FDI inflows, 1999 and 2000	34
I.23.	Central and Eastern Europe: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, 1997-1999	36
I.24.	Central and Eastern Europe: FDI outflows, 1999 and 2000	37
I.25.	Transnationality index of host economies	38
I.26.	The Inward FDI Index, by host economy: the top 30 and the bottom 20, 1988-1990 and 1998-2000	41

	Page
II.1. Inward FDI stock, 1985 and 2000	48
II.2. Outward FDI stock, 1985 and 2000	49
II.3. Share of developing countries in world FDI flows, 1980-2000.....	50
II.4. Relative importance of FDI outflows from selected developing economies, 1997-1999	50
II.5. Inward FDI stock per \$1,000 GDP, 1999	51
II.6. Inward FDI stock per capita, 2000	51
II.7. Value of cross-border M&As and its share in world GDP, 1987-2000	53
II.8. Cross-border M&A sales, 1987 and 2000.....	54
II.9. Cross-border M&A purchases, 1987 and 2000.....	55
II.10. FDI and trade intensities, by region, 1990 and 1999	57
II.11. Location of foreign affiliates in Austria, by region, 1994.....	60
II.12. Distribution of sales by foreign affiliates in Japan, by area, 1997.....	60
II.13. Distribution of FDI inflows in France, by region, 1997	61
II.14. Distribution of employees of foreign affiliates in Sweden, by county, 1999	61
II.15. Distribution of production of foreign affiliates in the United States, by state, 1992.....	62
II.16. Industrial distribution of world FDI stock, 1988 and 1999	67
II.17. The distribution of foreign affiliates in the semiconductor industry, 1999.....	68
II.18. The distribution of foreign affiliates in the biotechnology industry, 1999.....	69
II.19. The distribution of foreign affiliates in the automobile industry, 1999.....	70
II.20. The distribution of foreign affiliates in the TV and radio receivers industry, 1999	70
II.21. The distribution of foreign affiliates in the textiles and clothing industry, 1999.....	71
II.22. The distribution of foreign affiliates in food and beverage industry, 1999.....	71
II.23. The distribution of foreign affiliates of the largest 10 automobile TNCs, by function, 1999	76
II.24. The distribution of foreign affiliates of the largest 10 electronics TNCs, by function, 1999.....	78
II.25. The distribution of R&D facilities and locations of major universities in Europe, 1999	83

	Page
II.26. The distribution of R&D facilities and locations of major universities in the United States, 1999.....	84
II.27. The distribution of R&D facilities and locations of major universities in Asia, 1999	86
II.28. Functional integration of foreign affiliates of Toyota Motor Corporation in ASEAN, 2000	87
III.1. Location of the largest 100 TNCs in the world, the largest 50 TNCs in developing countries and largest 25 TNCs based in Central and Eastern Europe, 1999	89
III.2. Snapshot of the world's 100 largest TNCs, 1990-1999	96
III.3. Global expansion of Ford Motor Company	97
III.4. Global expansion of Unilever N.V.	98
III.5. Global expansion of Siemens A.G.....	99
III.6. Global expansion of Marubeni Corporation	100
III.7. Average transnationality index of the world's 100 largest TNCs, 1990-1999.....	101
III.8. The top 10 increases in transnationality among the world's 100 largest TNCs, 1998-1999	102
III.9. The top 10 decreases in transnationality among the world's 100 largest TNCs, 1998-1999	102
III.10. Trends among the largest 50 TNCs from developing economies, 1993-1999.....	107
III.11. Global expansion of Cemex S.A.	108
III.12. Major industry groups as per cent of largest 50, 1993 and 1999	110
III.13. Major industry groups of the largest 50 TNCs and their average transnationalization index, 1993 and 1999.....	111
III.14. Foreign assets of the biggest investors from developing countries, 1998 and 1999	113
III.15. Global expansion of Pliva d.d.	117
IV.1. Strategic options for foreign affiliates with regard to obtaining inputs.....	133
V.1. Policy focus for the promotion of backward linkages	164
V.2. The linkages policy environment	164

Tables

I.1.	Selected indicators of FDI and international production, 1982-2000.....	10
I.2.	Annual average FDI growth rate, 1986-2000.....	10
I.3.	The ten largest cross-border M&A purchases by South African firms, 1987-2000.....	23
I.4.	Concentration ratios of FDI, trade, domestic investment and technology payments, 1985 and 2000.....	39
I.5.	The Inward FDI Index, by region, 1988-1990 and 1998-2000	43
II.1.	Share of the largest ten countries in world FDI flows, 1985 and 2000.....	52
II.2.	Share of the largest recipients of FDI flows among developing economies, 1985 and 2000	52
II.3.	The share of top TNCs in outward FDI stock, selected countries, latest available year	52
II.4.	Cross-border M&As with values of over \$1 billion, 1987-2000	56
II.5.	Geographical distribution of FDI flows, trade, domestic investment and technology payments	56
II.6.	Geographical concentration of foreign affiliates in selected manufacturing industries, by technological intensity, 1999.....	68
II.7.	Corporate networks of Japanese affiliates in the Americas, 1999	80
II.8.	Regional headquarters of foreign firms in Hong Kong, China, by home economy and by industry, 1996-2000.....	81
II.9.	Share of United States patents of world's largest firms attributable to research in foreign locations, 1969-1995	82
III.1.	The world's 100 largest TNCs, ranked by foreign assets, 1999.....	90
III.2.	Newcomers to the world's 100 largest TNCs, ranked by foreign assets, 1999	93
III.3.	Departures from the world's 100 largest TNCs, ranked by foreign assets, 1999a.....	94
III.4.	Snapshot of the world's 100 largest TNCs, 1999.....	94
III.5.	Country composition of the world's largest 100 TNCs by transnationality index and foreign assets, 1990, 1995 and 1999	95

	Page
III.6. Industry composition of the largest 100 TNCs, 1990, 1995 and 1999	101
III.7. The world's largest 10 TNCs in terms of transnationality, 1999.....	101
III. 8. Averages in transnationality index, assets, sales and employment of the largest 5 TNCs in each industry, a 1990, 1995 and 1999.....	102
III.9. The largest 50 TNCs from developing economies, ranked by foreign assets, 1999	105
III.10. Snapshot of largest 50 TNCs from developing economies, 1999	107
III.11. The top five TNCs from developing economies in terms of transnationality, 1999.....	108
III.12. Newcomers to the largest 50 TNCs from developing economies, 1999	109
III.13. Departures from the largest 50 TNCs from developing economies, 1999	110
III.14. Industry composition of the top 50 TNCs from developing economies, 1993, 1996 and 1999	112
III.15. Country composition of the largest 50 TNCs from developing economies, by transnationality index and foreign assets, 1993, 1996 and 1999	113
III.16. The largest 25 non-financial TNCs based in Central and Eastern Europe, ranked by Foreign assets, 1999.....	115
III.17. Gazprom: selected equity investments outside the Russian Federation by 2001.....	116
III.18. Selected publicly announced cross-border mergers and acquisitions involving the largest 25 firms, January 1997 to May 2001	118
IV.1. Backward linkages and other relationships between foreign affiliates and local enterprises and organizations.....	131
V.I. Notifications submitted under Article 5.1 of the TRIMs Agreement	168
V.2. Examples from international agreements (or attempts thereof) that prohibit, condition or discourage certain host country operational measures	170
V.3. The WTO Agreement on Subsidies.....	172
VI.1 Specific government measures to create and deepen linkages	210
VI.2 Measures by foreign affiliates to create and deepen linkages	214

	Page
Box figures	
I.1.1. Types of changes in FDI laws and regulations, 2000	6
I.1.2. BITs concluded in 2000, by country group	6
I.1.3. Cumulative number of BITs and DTTs, 1990-2000.....	7
I.1.4. DTTs concluded in 2000, by country group	7
1.2.1. Trends of FDI inflows into Hong Kong, China, 1994-2000	24
II.2.1. Distribution of FDI stock in China, by province and major city, 1999.....	63
II.2.2. Distribution of FDI flows in Thailand, by province, 2000	63
II.2.3. Location of foreign affiliates in Brazil, by city, 1999.....	64
II.2.4. Location of foreign affiliates in Mexico, by city, 1999...	64
II.2.5. Distribution of foreign affiliates in Hungary, by region, 1998.....	65
II.2.6. Location of foreign affiliates in Poland, by city, 1999....	65
II.3.1. Location of foreign affiliates and domestic firms in the microelectronics industry in California, United States, 1999.....	73
II.4.1. Location of foreign affiliates and domestic firms in the electronics industry in Malaysia, 1999.....	74
Box tables	
I.1.1. National regulatory changes, 1991-2000.....	6
I.3.1. Exports of high-technology products from China by ownership of production, 1996-2000	26
I.4.1. FDI inflows into Yugoslavia, 1992-2000	35
I.4.2. Countries of origin of FDI inflows into Yugoslavia, 1996-2000	35
I.4.3. Number of FDI projects in Yugoslavia, by industry, 1995-2000.....	35
III.1.1. Network Spread Index of the world's largest 97 TNCs, by country of origin	104
III.1.2. Network Spread Index of the world's largest 94 TNCs, by industry	104
IV.10.1. Local procurement by Toyota Motor Thailand, 2001, by type of supplier and type of input	147
V.1.1. Magyar Suzuki and its supplier network, 2001.....	166

***World Investment Report 2001:
Promoting Linkages***

**Selected UNCTAD Publications on Transnational
Corporations and Foreign Direct Investment**

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

A. Individual studies

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

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$45. Selected materials available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview. 75 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 536 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and Challenge of Development. An Overview. 75 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 430 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. An Overview. 67 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 420 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview. 70 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p. Sales No. E.96.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview. 51 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview. 51 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 p. ST/CTC/159. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary. 30 p. Sales No. E.92.II.A.24. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25. Full version is available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

World Investment Directory. Vol. VII (Parts I and II): Asia and the Pacific. 646 p. Sales No. E.00.II.D.11.

World Investment Directory. Vol. VI: West Asia. 192 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory. Vol. V: Africa. 508 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

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

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

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

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

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.2. Forthcoming. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia. 115 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Forthcoming. Advance copy available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Advance copy available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm1.en.pdf>.

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

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

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

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc. 13. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

(Presentation of the Investment Policy Reviews is available from <http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>.)

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p. UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad3.en.htm>.

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

International Investment Instruments: A Compendium, vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55, vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiid14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free of charge. Out of stock. Full version available only from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

World Economic Situation and Prospects 2001. 51 p. Sales No. E.01.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

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

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

Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook. 182 p. Sales No. E.94.II.A.11. \$45. (Joint publication with the World Bank.)

The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications. 108 p. Sales No. E.91.II.A.19. \$17.50. (Joint publication with the United Nations Centre on Transnational Corporations.)

Transnational Corporations and World Development. 656 p. ISBN 0-415-08560-8 (hardback), 0-415-08561-6 (paperback). £65 (hardback), £20.00 (paperback). (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s. 224 p. ISBN 0-415-12526-X. £47.50. (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

The New Globalism and Developing Countries. 336 p. ISBN 92-808-0944-X. \$25. (Published by United Nations University Press.)

B. IIA Issues Paper Series

(Executive summaries are available from <http://www.unctad.org/iaa>.)

Illicit Payments. Forthcoming.

Home Country Operational Measures. Forthcoming.

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

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

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

Transfer of Funds. 65 p. Sales No. E.00.II.D.38. \$10.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$10.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$15.

International Investment Agreements: Flexibility for Development. 176 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$15.

Taking of Property. 70 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 121 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.

Lessons from the MAI. 43 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 10.

National Treatment. 75 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

Fair and Equitable Treatment. 76 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

Investment-Related Trade Measures. 52 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

Most-Favoured-Nation Treatment. 54 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. 49 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. 80 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. 58 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 70 p. Sales No. E.98.II.D.15.
\$12.

C. Serial publications

Current Studies, Series A

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

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

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

No. 27. *Tradability of Banking Services: Impact and Implications.* 195 p.
Sales No. E.94.II.A.12. \$50.

No. 26. *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct
Investment.* 58 p. Sales No. E.94.II.A.5. \$25.

No. 25. *International Tradability in Insurance Services.* 54 p. Sales No.
E.93.II.A.11. \$20.

No. 24. *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment*. 108 p. Sales No. E.93.II.A.10. \$20.

No. 23. *The Transnationalization of Service Industries: An Empirical Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment by Transnational Service Corporations*. 62 p. Sales No. E.93.II.A.3. \$15.

No. 22. *Transnational Banks and the External Indebtedness of Developing Countries: Impact of Regulatory Changes*. 48 p. Sales No. E.92.II.A.10. \$12.

No. 20. *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies*. 50 p. Sales No. E.90.II.A.16. \$12.

No. 19. *New Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. 52 p. Sales No. E.90.II.A.15. \$12.50.

No. 18. *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. 114 p. Sales No. E.92.II.A.9. \$12.

No. 17. *Government Policies and Foreign Direct Investment*. 68 p. Sales No. E.91.II.A.20. \$12.50.

ASIT Advisory Studies (formerly Current Studies, Series B; the full list is available from <http://www.unctad.org/asit/ASIT%20Studies.htm>.)

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

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32. \$39.

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

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

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

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

No. 10. *Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies: Selected Key Issues*. 84 p. Sales No. E. 92.II.A.21. \$12.

No. 9. *Environmental Accounting: Current Issues, Abstracts and Bibliography*. 86 p. Sales No. E. 92.II.A.23.

UNCTAD-International Chamber of Commerce Series of Investment Guides (Summary of the Series is available from <http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>.)

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 30. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce.)

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce.)

Guide d'investissement au Mali. 108 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 69 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

D. Journals

Transnational Corporations (formerly *The CTC Reporter*).

Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20.

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

United Nations Publications

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

OR

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

All prices are quoted in United States dollars.

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

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: (41-22) 907-5651
Telefax: (41-22) 907-0194
E-mail: natalia.guerra@unctad.org

QUESTIONNAIRE

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

Numéro de vente: E.01.II.D.12

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
Office des Nations Unies à Genève
Bureau E-9123
Palais des Nations
CH-1211 Genève 10
Suisse
télécopieur: 41-22 907-0194*

1. Nom et adresse (facultatif):

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

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

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

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

Excellent Moyen Bon Médiocre

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:

7. Indiquez les trois principaux défauts de la présente publication:

-
8. Si vous avez lu d'autres publications de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED, vous diriez qu'elles sont:
- | | | | |
|---------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Toujours bonnes | <input type="checkbox"/> | Généralement bonnes,
à quelques exceptions près | <input type="checkbox"/> |
| Généralement
médiocres | <input type="checkbox"/> | De peu d'intérêt | <input type="checkbox"/> |
9. D'une manière générale, considérez-vous que ces publications vous sont, dans votre travail:
- Très utiles Moyennement utiles Sans intérêt
10. 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 cocher case ci-après si vous souhaitez en recevoir un exemplaire pour information au nom et à l'adresse indiqués plus haut
