

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Rapport sur l'investissement dans le monde

2000

Les fusions et acquisitions
internationales et
le développement

Vue d'ensemble



Nations Unies
New York et Genève, 2000

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 faire mieux 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.

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 les cas où aucune donnée n'était disponible pour l'ensemble des éléments composant une ligne de tableaux, 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 années).

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/2000 (Overview)

Remerciements

Le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2000* est l'œuvre d'une équipe dirigée par Karl P. Sauvant, coordonnée par Anne Miroux et composée de Victoria Aranda, Persephone Economou, Wilfried Engelke, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Mark Knell, Gabriele Köhler, Padma Mallampally, Ludger Odenthal, Marko Stanovic, James Xiaoning Zhan et Zbigniew Zimny. Des contributions spécifiques ont été reçues de Kumi Endo, Boubacar Hassane, Abraham Negash et Katja Weigl.

Ont coopéré aux travaux principaux de recherche Mohamed Chiraz Baly, Lizanne Martinez et Bradley Boicourt. Ont également coopéré aux travaux annexes de recherche Tadelles Taye et Alke Gijrath. Trois stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du *Rapport*: Raluca Maxim, Ghitu I. Mundunge et Ronald Wormgoor. Le *Rapport* a été produit par Jenifer Tacardon-Mercado, Maria Lourdes Pasinos, Mary McGee, Zenaida Lugon et Atsedeweyn Abate. Les graphiques sont de Diego Oyarzun-Reyes. Le texte a été relu par Betty Hamnett et microédité par Teresita Sabico.

Sanjaya Lall a été le principal consultant et conseiller pour la deuxième partie du *Rapport*. Des experts appartenant ou non au système des Nations Unies ont contribué à l'élaboration de ce document, en particulier Daniel Chudnovsky, Jaime Crispi, Andrés López et Bernard Yeung. Des contributions ont également été reçues de Douglas van der Berghe, Peter Brimble, Teresa Chudy, Joel Davidow, Christian Dery, David M. Eisenberg, Celso Garrido, David Hall, Mongi Hamdi, Gabriela Llobet, Emanuele Lobina, Chris McIntyre, Stilpon Nestor, Terutomo Ozawa, Carlos Romero, Jörg Simon, Rob van Tulder, Carlos Vidotto and Ted Zahavich.

Plusieurs spécialistes ont été consultés au sujet de certains chapitres. Des données sur le thème traité à la deuxième partie ont été recueillies à l'occasion de divers séminaires régionaux auxquels des exposés ont été présentés par: Katalin Antalóczy, JD Soediono Basuki, Sonia Ferencikova, David Floyd, David Hendrix, Gábor Hunya, Martin Jarolim, Nagesh Kumar, Peter Mihályi, Raghav Naraslay, Shoko Negishi, Matija Rojec, Valdas Samonis, Magdolna Sass, Miklós Szanyi, Stanislaw Uminski, Kittipong Urapeepatanapong, Tony Wesolowsky, Mikyung Yun et Alena Zemplínerová. Des observations ont également été formulées à divers stades de l'élaboration du *Rapport* par: Christian J. Bellak, Magnus Bild, George Bittlingmayer, Richard Bolwijn, Philippe Brusick, Alfred Chandler, John Cuddy, Jarko Fidrmuc, Chris Freeman, Massimiliano Gangi, Vishwas Govitrikar, H. Peter

Gray, Anthony Hill, Wee Kee Hwee, Azizul Islam, Anna Joubin-Bret, Ku-Hyun Jung, Nam-Hoon Kang, John Kelly, Gudrun Kochendoerfer-Lucius, Ari Kokko, Hans-Peter Lankes, Ignacio de Leon, Maura Liberatori, Robert E. Lipsey, Pradeep Mehta, Ricardo Monge, Michael Mortimore, Rajneesh Narula, Gesner Oliveira, Maria Pigato, Stephen Pursey, Hassan Qaqaya, Eric D. Ramstetter, Pedro Roffe, Tagi Sagafi-nejad, Eric Sahlin, Hans Schenk, Joseph Smolik, Marjan Svetlicic, Anh-Nga Tran-Nguyen, Obie Whichard, Mira Wilkins et Xia Youfu.

De nombreux fonctionnaires des banques centrales, des services de statistique, d'agences 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. Eileen Ciesla et Carrie Smith de la Thomson Financial Securities Data Company ont fourni des données sur les fusions et acquisitions internationales.

Les séminaires régionaux consacrés au thème de la deuxième partie du *Rapport* ont été accueillis par la Banque nationale d'Autriche à Vienne ainsi que par l'Université Chulalongkorn de Bangkok. Le séminaire mondial a été coparrainé par le Forum allemand pour la politique économique (DSE).

John H. Dunning, Conseiller économique principal, a fait part de ses avis d'ordre général concernant le *Rapport*.

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

Table des matières

	Page
Vue d'ensemble	1
<i>Les sociétés transnationales, autrement dit les entreprises qui constituent le moteur de la production internationale,...</i>	1
<i>...ont investi des montants records à l'étranger en 1999, mais pour l'essentiel dans les pays développés.</i>	10
<i>Les investissements étrangers directs sont repartis vigoureusement en Asie de l'Est et du Sud-Est, et se sont accélérés en Amérique latine et dans les Caraïbes,...</i>	12
<i>...mais les flux à destination de l'Europe centrale et orientale n'ont que peu progressé, et l'Afrique ne reçoit toujours qu'une part marginale des investissements étrangers directs.</i>	14
<i>Les fusions-acquisitions internationales, opérées sur le tout nouveau marché mondial des entreprises, sont le principal ressort de l'expansion récente des investissements étrangers directs,...</i>	17
<i>...induite par les objectifs stratégiques des entreprises...</i>	23
<i>...et concentrée principalement dans un nombre restreint de pays développés et de branches d'activité.</i>	26
<i>Vu les particularités des fusions-acquisitions internationales, on peut s'interroger sur le rapport coûts-avantages de ces opérations pour les pays d'accueil...</i>	31
<i>...notamment au moment où elles interviennent et peu après,...</i>	35
<i>...mais ces questions se posent moins à long terme, lorsque les effets tant directs qu'indirects des fusions-acquisitions se font sentir...</i>	36
<i>...même si les intérêts et l'actionnariat étrangers continuent généralement de susciter des inquiétudes.</i>	38
<i>L'impact est largement fonction de circonstances propres aux pays d'accueil.</i>	40
<i>Indépendamment des circonstances, l'action des pouvoirs publics est d'une grande importance – et la politique de la concurrence occupe une place de premier plan parmi les mesures à adopter face aux préoccupations que suscitent les fusions-acquisitions internationales.</i>	42
<i>Observation finale</i>	45

Références	47
------------------	----

Annexe:

<i>World Investment Report 2000: Table of contents</i>	
--	--

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

Questionnaire	
---------------------	--

Encadré

1. Quelles inquiétudes les fusions-acquisitions internationales suscitent-elles dans les pays d'accueil?.....	32
---	----

Figures

1. Croissance du chiffre d'affaires et du produit brut associés à la production internationale, du PIB mondial et des exportations mondiales, 1982-1999	5
2. Indice de transnationalité des pays d'accueil, 1997	9
3. Part des pays en développement dans les courants mondiaux d'IED, 1980-1999.....	10
4. Évolution de la valeur des fusions-acquisitions internationales et de leur part dans le PIB, 1987-1999.....	18
5. Fusions-acquisitions internationales dans le monde, par type (horizontales, verticales, ou propres à un conglomérat), 1987-1999.....	19
6. Fusions-acquisitions internationales en pourcentage des fusions-acquisitions réalisées dans le monde, 1987-1999	20
7. Valeur des fusions-acquisitions internationales par rapport à la valeur des entrées d'IED dans le monde et par région d'accueil, 1987-1999.....	22
8. Éléments moteurs des opérations internationales de fusion-acquisition	25

Tableaux

1. Les 25 premières sociétés transnationales dans le monde, classées par leurs actifs à l'étranger (1998).....	2
2. Les 25 premières sociétés transnationales de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger (1998).....	4
3. Modifications apportées aux dispositions réglementaires nationales, 1991-1999.....	5
4. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-1999	6
5. Fusions-acquisitions internationales: ventes et achats, par région, 1990-1999.....	27

Rapport sur l'investissement dans le monde 2000:

Les fusions et acquisitions internationales et le développement

Vue d'ensemble

*Les sociétés transnationales, autrement dit les entreprises qui
constituent le moteur de la production internationale,...*

La production internationale des sociétés transnationales (STN), soit environ 63 000 sociétés mères et 690 000 filiales étrangères, liées par toutes sortes d'accords interentreprises, couvre pratiquement tous les pays et tous les types d'activités économiques, ce qui en fait une force formidable dans l'économie mondiale d'aujourd'hui. Les 100 premières STN (non financières) dans le monde (avec, à la première place, General Electric), qui ont presque toutes leur siège dans des pays développés (voir le tableau 1 pour les 25 premières d'entre elles), sont l'élément moteur de la production internationale. Leurs filiales à l'étranger représentaient, en 1998, plus de 2 000 milliards de dollars d'actifs, soit un huitième environ de l'actif total de l'ensemble des filiales étrangères dans le monde. Elles emploient plus de 6 millions de personnes et ont un chiffre d'affaires à l'étranger de l'ordre de 2 000 milliards de dollars. Elles sont principalement concentrées dans les secteurs de l'équipement électronique et électrique, de l'automobile, du pétrole, de la chimie et de la pharmacie.

En dépit du poids que représentent ces 100 premières sociétés, l'univers des STN est très varié et comprend un nombre croissant de petites et de moyennes entreprises, de sociétés de pays d'Europe centrale et orientale qui ne sont engagées que depuis peu de temps dans la production internationale et de grandes sociétés établies dans

Tableau 1. Les 25 premières sociétés transnationales dans le monde, classées par leurs actifs à l'étranger (1998)
(Milliards de dollars et nombre d'employés)

Rang en 1998 par:		Rang en 1997 par:		Société	Pays	Branche d'activité ^b	Actifs		Chiffre d'affaires		Nombre d'employés		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger	ITN ^a	Actifs à l'étranger	ITN ^a				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	
1	75	1	84				General Electric	États-Unis	Electronique	128,6	355,9	28,7	
2	85	4	91	General Motors	États-Unis	Véhicules automobiles	73,1	246,7	49,9	155,5	...	396 000	30,9
3	45	3	44	Royal Dutch/Shell Group ^c	Pays-Bas/Royaume-Uni	Pétrole (expl./raff./distr.)	67,0	110,0	50,0	94,0	61 000	102 000	58,0
4	76	2	80	Ford Motor Company	États-Unis	Véhicules automobiles	...	237,5	43,8	144,4	171 276	345 175	35,4
5	19	5	29	Exxon Corporation ^d	États-Unis	Pétrole (expl./raff./distr.)	50,1	70,0	92,7	115,4	...	79 000	75,9
6	60	6	75	Toyota	Japon	Véhicules automobiles	44,9	131,5	55,2	101,0	113 216	183 879	50,1
7	54	7	54	IBM	États-Unis	Informatique	43,6	86,1	46,4	81,7	149 934	291 067	53,0
8	21	30	42	BP AMOCO	Royaume-Uni	Pétrole (expl./raff./distr.)	40,5	54,9	48,6	68,3	78 950	98 900	74,9
9	59	10	71	Daimler Chrysler	Allemagne	Véhicules automobiles	36,7	159,7	125,4	154,6	208 502	441 502	50,4
10	3	9	4	Nestlé SA	Suisse	Alimentaire/boissons	35,6	41,1	51,2	52,0	225 665	231 881	94,2
11	51	8	50	Volkswagen Group	Allemagne	Véhicules automobiles	...	70,1	52,3	80,2	142 481	297 916	53,8
12	7	18	5	Unilever	Pays-Bas/Royaume-Uni	Alimentaire/boissons	32,9	35,8	39,4	44,9	240 845	265 103	90,1
13	63	-	-	Suez Lyonnaise des eaux	France	Activités diverses/ services aux collectivités	...	84,6	12,9	34,8	126 500	201 000	45,6
14	73	-	-	Wal-Mart Stores	États-Unis	Commerce de détail	30,2	50,0	19,4	137,6	...	910 000	37,2
15	8	14	2	ABB	Suisse	Matériel électrique	...	32,9	23,1	27,7	154 263	162 793	89,1
16	43	11	39	Mobil Corporation ^d	États-Unis	Pétrole (expl./raff./distr.)	...	42,8	29,7	53,5	22 100	41 500	58,6
17	17	42	25	Diageo Plc	Royaume-Uni	Boissons	27,9	46,3	10,5	12,4	65 393	77 029	76,7
18	38	24	32	Honda Motor Co Ltd	Japon	Véhicules automobiles	26,3	41,8	29,7	51,7	...	112 200	60,2
19	52	19	56	Siemens AG	Allemagne	Matériel électronique	...	66,8	45,7	66,0	222 000	416 000	53,6
20	41	21	34	Sony Corporation	Japon	Matériel électronique	...	52,5	40,7	56,6	102 468	173 000	59,3
21	34	33	68	Renault SA	France	Véhicules automobiles	23,6	43,2	25,4	39,8	92 854	138 321	61,8
22	12	28	21	News Corporation ^e	Australie	Médias/Édition	22,9	33,6	10,5	11,7	...	50 000	78,7
23	40	25	38	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	22,9	35,7	26,8	37,7	53 107	119 913	59,9
24	81	22	78	Mitsubishi Corporation	Japon	Activités diverses	21,7	74,9	43,5	116,1	3 668	11 650	32,7
25	67	17	60	Nissan Motor Co Ltd	Japon	Véhicules automobiles	21,6	57,2	25,8	54,4	...	131 260	42,6

Source: Base de données de la CNUCED/Université d'Érasme.

^a L'«indice de transnationalité» (ITN) est la moyenne de trois ratios: actifs à l'étranger/total de l'actif; chiffre d'affaires réalisé à l'étranger/chiffre d'affaires total et nombre d'employés à l'étranger/nombre total d'employés.

^b La classification des sociétés par branche d'activité est fondée sur la United States Standard Industrial Classification, utilisée par la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis.

^c Les actifs, le chiffre d'affaires et le nombre d'employés à l'étranger s'entendent hors Europe.

^d La fusion entre Exxon et Mobil, qui a donné naissance à la société ExxonMobil, et celle entre Hoechst AG et Rhone-Poulenc SA, qui a donné naissance à la société Aventis, n'ont pas été prises en compte étant donné qu'elles sont intervenues en 1999.

^e Les données concernant les actifs à l'étranger, le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger et le nombre d'employés à l'étranger n'ont pas été communiquées aux fins de la présente étude. Lorsqu'elles n'étaient pas disponibles, on a établi des estimations fondées sur des informations provenant de sources indirectes ou sur les ratios/actifs à l'étranger/actifs totaux, chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et nombre d'employés à l'étranger/nombre total d'employés.

Note: La liste ne concerne que les sociétés transnationales non financières. Dans certaines de ces sociétés, les investisseurs étrangers peuvent détenir une participation minoritaire supérieure à 10 % du capital social.

des pays en développement. Bien que les STN des pays en développement soient, globalement, moins transnationales que les 100 premières sociétés du groupe, certaines d'entre elles sont cependant d'une taille appréciable: les avoirs à l'étranger de Petróleos de Venezuela, la plus importante société transnationale du monde en développement et la seule à figurer parmi les 100 premières sociétés mondiales (voir le tableau 2 pour les 25 premières sociétés), s'élèvent par exemple à 8 milliards de dollars.

Presque tous les pays ont modifié leur cadre réglementaire de façon à favoriser le développement de la production internationale. Entre 1991 et 1999, 94 % des 1 035 révisions apportées au niveau mondial aux dispositions législatives régissant les investissements étrangers directs (IED) ont créé un environnement plus favorable à ces investissements (tableau 3). Parallèlement à cet assouplissement, le nombre de traités bilatéraux d'investissements – de plus en plus fréquents également entre pays en développement – est passé de 181 à la fin de 1980 à 1 856 à la fin de 1999. Dans le même temps, le nombre de conventions de double imposition passait quant à lui de 719 à 1 982. Aux niveaux régional et interrégional, de plus en plus d'accords (le dernier en date concernant l'Union européenne et le Mexique) contribuent à l'instauration d'un climat plus propice aux investissements internationaux.

Les données attestant le développement de la production internationale au cours des vingt dernières années ne manquent pas. Le produit brut associé à la production internationale et le chiffre d'affaires des filiales à l'étranger dans le monde entier, qui sont deux mesures de la production internationale, ont augmenté plus rapidement que le produit intérieur brut mondial et les exportations mondiales, respectivement (fig. 1). Le chiffre d'affaires de l'ensemble des filiales étrangères dans le monde (14 000 milliards de dollars en 1999, contre 3 000 milliards en 1980) est aujourd'hui près de deux fois supérieur au montant des exportations dans le monde, et le produit brut associé à la production internationale représente désormais environ 1/10 du PIB mondial contre 1/20 en 1982 (tableau 4). Le rapport entre les entrées d'IED au niveau mondial

Tableau 2. Les 25 premières sociétés transnationales de pays en développement, classées d'après leurs actifs à l'étranger (1998)
(Millions de dollars, nombre d'employés)

Rang par		Société	Pays	Branche d'activité ^b	Actifs		Chiffre d'affaires		Nombre d'employés		ITN ^a (%)
Actifs à l'étranger					A	Total	A	Total	A	Total	
Rang	ITN ^a				l'étranger	Total	l'étranger	Total	l'étranger	Total	
1	34	Petroleos de Venezuela S.A.	Venezuela	Pétrole (expl./raff./ distr.)	7 926	48 816	11 003	25 659	6 026	50 821	23,7
2	14	Daewoo Corporation	République de Corée	Négoce	..	22 135	..	30 547	..	15 000	49,4
3	6	Jardine Matheson Holdings, Limited ^d	Bermudes	Activités diverses	5 954	9 565	7 921	11 230	..	160 000	67,6
4	12	Cemex, S.A.	Mexique	Bâtiment et travaux publics	5 639	10 460	2 334	4 315	9 745	19 761	52,4
5	35	PETRONAS - Petroliam Nasional Berhad	Malaisie	Pétrole (expl./raff./ distr.)	5 564	26 184	3 757	11 133	2 700	18 578	23,2
6	8	Sappi Limited	Afrique du Sud ^c	Pâtes et papier	4 574	6 475	3 246	4 308	10 725	23 640	63,8
7	19	Hutchison Whampoa, Ltd.	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	..	13 389	2 191	6 639	20 845	39 860	39,4
8	9	First Pacific Company Ltd.	Hong Kong (Chine)	Autre	4 086	7 646	2 527	2 894	15 063	30 673	63,3
9	39	Sunkyong Group	République de Corée	Activités diverses	3 851	36 944	12 029	38 274	2 400	29 000	16,7
10	49	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Bésil	Pétrole (expl./raff./ distr.)	3 700	33 180	1 300	15 520	417	42 137	6,8
11	45	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong (Chine)	Bâtiment et travaux publics	3 414	13 465	376	2 628	30	16 512	13,3
12	31	China State Construction Engineering Corporation	Chine	Bâtiment et travaux publics	3 290	7 300	1 950	5 890	5 535	239 102	26,8
13	36	YPF Sociedad Anónima	Argentine	Pétrole (expl./raff./ distr.)	3 278	13 146	880	5 500	1 754	9 486	19,8
14	21	LG Electronics, Incorporated	République de Corée	Matériel électronique et électrique	3 127	12 824	4 841	12 213	27 819	60 753	36,6
15	17	China National Chemicals Import & Export Corporation	Chine	Négoce	3 000	4 950	7 920	13 800	510	8 415	41,4
16	43	Keppel Corporation Limited	Singapour	Activités diverses	2 598	17 321	376	2 127	1 700	11 900	15,7
17	24	Companhia Vale do Rio Doce	Bésil	Transport	1 947	13 539	3 025	4 321	7 076	40 334	34,0
18	20	Hyundai Engineering & Construction Co.	République de Corée	Bâtiment et travaux publics	..	7 094	..	3 815	..	22 787	37,6
19	15	Citic Pacific, Limited	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	1 842	8 771	908	1 755	7 639	11 871	45,7
20	28	Enerisis, S.A.	Chili	Production et distribution électriques	1 697	16 117	306	3 406	9 342	14 336	28,2
21	3	Guangdong Investment Ltd.	Hong Kong (Chine)	Activités diverses	1 695	2 577	614	812	16 015	17 330	77,9
22	26	San Miguel Corporation	Philippines	Alimentaire et boissons	1 676	3 552	287	1 811	4 338	15 923	30,1
23	40	Samsung Electronics Co., Ltd.	République de Corée	Matériel électronique et électrique	..	17 213	..	16 640	..	42 154	16,3
24	44	Shougang Group	Chine	Sidéurgie et métallurgie	1 610	6 990	830	4 270	1 548	212 027	14,4
25	16	Barlow Limited	Afrique du Sud ^c	Activités diverses	1 574	2 624	1 734	3 769	..	27 804	43,9

Source: Base de données de la CNUCED/Université d'Érasmus.

^a L'«indice de transnationalité» (ITN) est la moyenne de trois ratios, actifs à l'étranger/total de l'actif, chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et nombre d'employés à l'étranger/nombre total d'employés.

^b La classification des sociétés par secteur d'activité est fondée sur la United States Standard Industrial Classification, utilisée par la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis.

^c Dans la présente liste, l'Afrique du Sud est considérée comme un pays en développement.

.. Les données concernant les actifs à l'étranger, le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger ou le nombre d'employés à l'étranger n'ont pas été communiquées aux fins de la présente étude. Lorsqu'elles n'étaient pas disponibles, on a établi des estimations fondées sur des informations provenant de sources indirectes ou sur les ratios actifs à l'étranger/total de l'actif, chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et nombre d'employés à l'étranger/nombre total d'employés.

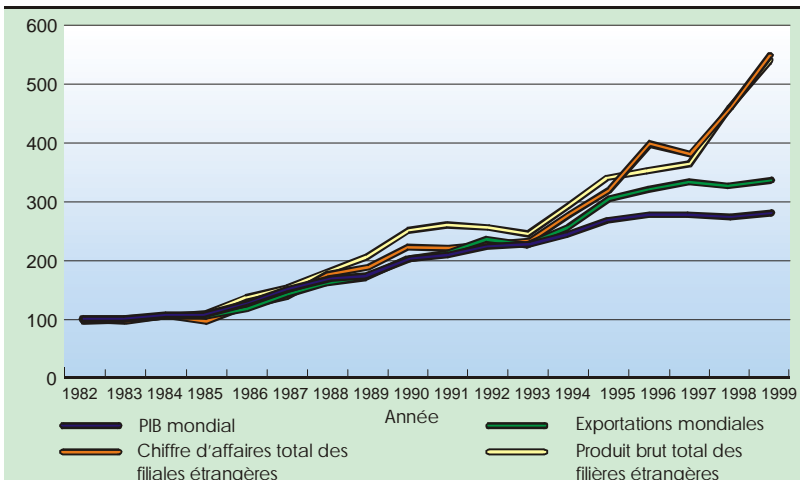
Tableau 3. Modifications apportées aux dispositions réglementaires nationales, 1991-1999

Indicateur	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nombre de pays ayant modifié les dispositions applicables aux investissements	35	43	57	49	64	65	76	60	63
Nombre de modifications:	82	79	102	110	112	114	151	145	140
Plus favorables à l'IED ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131
Moins favorables à l'IED ^b	2	-	1	2	6	16	16	9	9

Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, tableau I.3, p. 6.

- ^a Mesures de libéralisation ou destinées à améliorer le fonctionnement des marchés et renforcement des mesures d'incitation.
- ^b Mesures destinées à renforcer les contrôles et à réduire les incitations.

Figure 1. Croissance du chiffre d'affaires et du produit brut associés à la production internationale, du PIB mondial et des exportations mondiales, 1982-1999
(base 100 = 1982)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure I.1, p. 6.

Tableau 4. Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-1999
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur aux prix courants (en milliards de dollars)			Taux annuel de croissance (en pourcentage)				
	1982	1990	1999	1986-1990	1991-1995	1996-1999	1998	1999
Entrées IED	58	209	865	24,0	20,0	31,9	43,8	27,3
Sorties IED	37	245	800	27,6	15,7	27,0	45,6	16,4
Stock d'investissements directs en provenance de l'étranger	594	1 761	4 772	18,2	9,4	16,2	20,1	18,8
Stock d'investissements directs à l'étranger	567	1 716	4 759	20,5	10,7	14,5	17,6	17,1
Fusions et acquisitions internationales ^a	-	151	720	26,4 ^b	23,3	46,9	74,4	35,4
Chiffre d'affaires des filiales à l'étranger	2 462	5 503	13 564 ^c	15,8	10,4	11,5	21,6 ^c	17,8 ^c
Produit brut des filiales à l'étranger	565	1 419	3 045 ^d	16,4	7,1	15,3	25,4 ^d	17,1 ^d
Actif total des filiales à l'étranger	1 886	5 706	17 680 ^e	18,0	13,7	16,5	21,2 ^e	19,8 ^e
Exportations des filiales à l'étranger	637	1 165	3 167 ^f	13,2	13,9	12,7	13,8 ^f	17,9 ^f
Nombre d'employés des filiales à l'étranger (en milliers)	17 433	23 605	40 536 ^g	5,6	5,0	8,3	11,4 ^g	11,9 ^g
<i>Pour mémoire:</i>								
PIB au coût des facteurs	10 611	21 473	30 061 ^h	11,7	6,3	0,6	-0,9	3,0 ^h
Formation brute de capital fixe	2 231	4 686	6 058	13,5	5,9	-1,4	-2,1	-0,3 ^h
Redevances et commissions	9	27	65 ^h	22,0	14,2	3,9	6,3	0,5 ^h
Exportations de biens et de services non facteurs	2 041	4 173	6 892 ^h	15,0	9,5	1,5	-1,8	3,0 ^h

Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, tableau I.1, p. 2.

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

^b 1987-1990 seulement.

^c Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1997: chiffre d'affaires = 636 + 2,71* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^d Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1997: produit brut = 239 + 0,59* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^e Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1997: actifs = -714 + 3,86* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^f Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1997: exportations = 129 + 0,64* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^g Résultat de la régression suivante pour la période 1982-1997: nombre d'employés = 13 287 + 5,71* stock d'investissements directs en provenance de l'étranger.

^h Estimations.

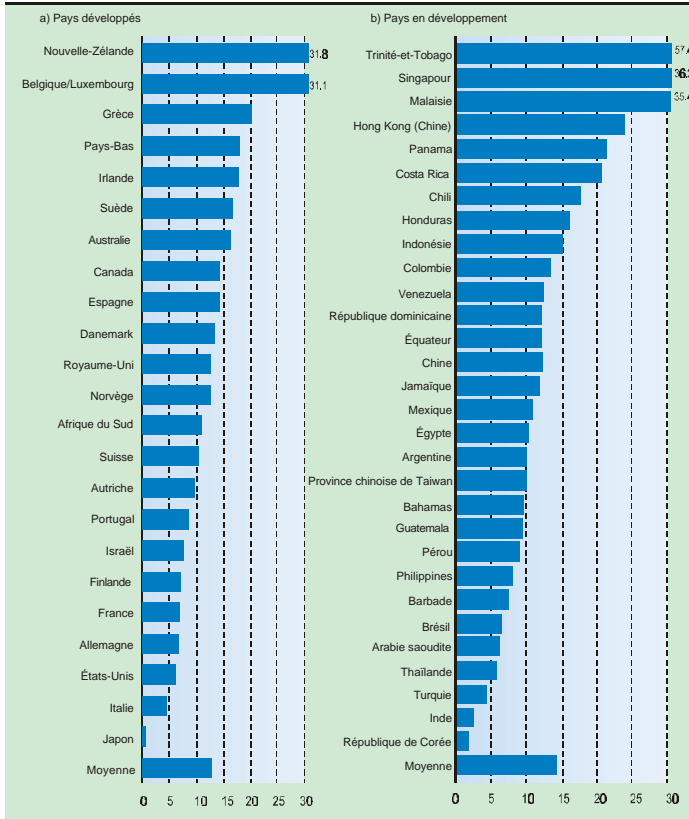
Note: Ne figurent pas dans ce tableau le chiffre d'affaires mondial des filiales étrangères liées à leur société mère par des relations sans participation au capital, ni le chiffre d'affaires des sociétés mères elles-mêmes. Le chiffre d'affaires mondial, le produit brut, l'actif total, les exportations et le nombre d'employés des filiales étrangères ont été estimés par extrapolation des 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 le nombre d'employés), aux États-Unis et au Japon (pour les exportations), aux États-Unis (pour le produit brut) et en Allemagne et aux États-Unis (pour l'actif total) sur la base des parts respectives de ces pays dans le stock mondial d'investissements directs en provenance de l'étranger.

(soit 865 milliards de dollars en 1999) et la formation intérieure brute mondiale de capital est à présent de 14 % contre 2 % il y a vingt ans et au cours de la même période le rapport entre le stock mondial d'IED et le PIB mondial est passé de 5 % à 16 %. De plus, entre la fin des années 60 et la fin des années 90, le nombre de sociétés transnationales mères dans 15 pays développés est passé d'environ 7 000 à près de 40 000.

Le développement et l'intensification de la production internationale ont créé de nouveaux défis du point de vue de la politique économique et notamment en ce qui concerne la répartition de la production internationale et des avantages connexes. Si la production internationale a sensiblement augmenté au cours des dernières décennies, cette augmentation n'a pas concerné tous les pays également. Les investissements étrangers directs, qui n'en sont certes qu'une mesure imparfaite, sont concentrés dans un petit nombre de pays: en 1999, 10 pays ont reçu à eux seuls 74 % du total de ces investissements. S'agissant du monde en développement, 10 pays seulement ont reçu 80 % du total des flux. L'indice de transnationalité, qui est une mesure plus complexe de la participation d'un pays à la production internationale fait apparaître le même tableau (fig. 2). Et surtout, rien ne laisse entrevoir une diminution de cette concentration. Il n'en reste pas moins que pour de nombreux pays, parmi les moins avancés, les investissements étrangers directs reçus – aussi modestes soient-ils – représentent un apport important compte tenu du niveau de l'investissement intérieur. Pour ces pays, le problème consiste à attirer non seulement davantage d'investissements, mais également des investissements de meilleure qualité, que l'on peut définir de manière générale comme des investissements étroitement liés à l'économie intérieure, axés sur les exportations, s'accompagnant d'apports de technologies de pointe, favorisant l'acquisition de compétences ou ayant des retombées positives.

La capacité des sociétés transnationales à internaliser leurs opérations transfrontières et à contourner les réglementations et les contrôles nationaux constitue un autre problème. Par exemple, les STN peuvent recourir à la tarification de cession interne pour les échanges entre entreprises du même groupe pour réduire leurs bénéfices imposables, ce qui prive le pays d'accueil ou d'origine de recettes fiscales. En outre, les participations croisées, la cotation sur plusieurs bourses des valeurs, l'implantation du siège dans des pays autres que le pays d'origine et l'approvisionnement auprès d'installations situées dans de multiples pays sont autant d'exemples qui montrent à quel point la propriété et la nationalité des sociétés transnationales sont devenues moins simples à déterminer. Enfin, étant donné que l'intérêt microéconomique des STN et les objectifs des pays d'accueil en matière de développement ne coïncident pas nécessairement, les gouvernements doivent veiller à ce que les politiques en vigueur leur permettent de tirer parti au maximum de l'IED. Cela signifie qu'ils doivent offrir des stimulants à l'implantation des entreprises afin d'attirer en particulier des investissements de qualité, et mettre en place et appliquer comme il convient un ensemble intégré et cohérent de mesures propices au développement ainsi que des règles en matière de droit de propriété et de règlement des différends. Cela implique toutefois qu'ils disposent d'un véritable pouvoir de négociation.

Figure 2. Indice de transnationalité^a des pays d'accueil,^b 1997
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure I.13, p. 23

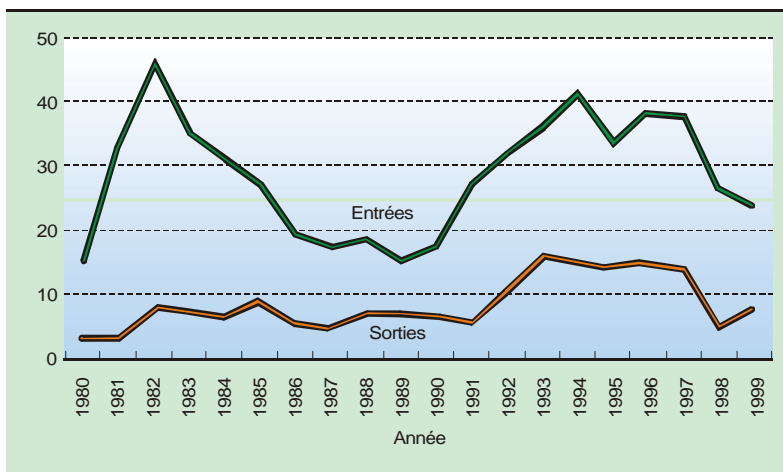
^a Moyenne de quatre éléments: apports d'IED en pourcentage de la formation brute de capital fixe au cours des trois dernières années (1995-1997); stock d'apports d'IED en pourcentage du PIB en 1997; valeur ajoutée des filiales à l'étranger en pourcentage du PIB en 1997; et nombre d'employés des filiales à l'étranger en pourcentage du nombre total d'employés en 1997.

^b Seuls les pays pour lesquels on disposait de données pour les quatre éléments susmentionnés ont été retenus. Les données concernant la valeur ajoutée ne sont disponibles que pour la Finlande (1996), la France (1996), l'Italie, le Japon, la Norvège, le Portugal (1996), la Suède (1996), les États-Unis, la Chine, l'Inde (1995), la Malaisie (1995), le Mexique (1993), Singapour et la Province chinoise de Taïwan (1994). Pour les autres pays, les données ont été estimées en appliquant le ratio valeur ajoutée des filiales des sociétés des États-Unis/montant total des investissements étrangers directs des États-Unis au total des investissements étrangers directs dans le pays de destination. Les données concernant l'emploi ne sont disponibles que pour l'Autriche, le Danemark (1996), la Finlande, la France (1996), l'Allemagne, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Portugal (1996), la Suède (1998), les États-Unis, le Brésil (1995), la Chine, Hong Kong (Chine), l'Indonésie (1996), le Mexique (1993) et la Province chinoise de Taïwan (1995). Pour les autres pays, les données ont été estimées en appliquant le ratio nombre d'employés des filiales de sociétés d'Allemagne et des États-Unis/stock total des investissements directs de sociétés d'Allemagne et des États-Unis à l'étranger au stock total des apports d'IED dans le pays concerné.

...ont investi des montants records à l'étranger en 1999, mais pour l'essentiel dans les pays développés.

Du fait de la récente vague de fusions et d'acquisitions internationales, le montant total des sorties d'IED a atteint 800 milliards de dollars en 1999, soit une progression de 16 % par rapport à l'année précédente, et les chiffres disponibles montrent qu'en 2000 il pourrait bien dépasser la barre des 1 000 milliards de dollars. (Il est difficile de faire des prévisions pour les années suivantes.) Après avoir stagné en 1998, les flux d'IED dans les pays en développement ont repris leur tendance à la hausse: en 1999, ils ont atteint le chiffre record de 208 milliards de dollars, soit une progression de 16 % par rapport à 1998. Cependant, la part des pays en développement dans le montant total des entrées d'IED a diminué, passant de 38 % en 1997 à 24 % en 1999 (fig. 3).

Figure 3. Part des pays en développement dans les courants mondiaux d'IED, 1980-1999
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure I.9, p. 18.

Les pays développés ont attiré 636 milliards de dollars d'investissements étrangers directs en 1999, soit près des trois quarts du total mondial. Les États-Unis et le Royaume-Uni ont été les premiers pays d'origine comme de destination de ces investissements (avec 199 milliards de dollars, le Royaume-Uni est même devenu le principal pays investisseur en 1999, ravissant la première place aux États-Unis). Les importantes fusions et acquisitions aux États-Unis, suscitées en partie par une croissance économique toujours soutenue, en ont fait le principal pays de destination des investissements étrangers directs avec 276 milliards de dollars, soit près du tiers du total pour l'ensemble du monde.

Les sociétés transnationales basées dans l'*Union européenne* (UE) ont investi 510 milliards de dollars à l'étranger en 1999, soit près des deux tiers du total mondial. Au sein de l'Union, les principaux pays d'origine ont été le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne, tandis que les principaux pays de destination ont été le Royaume-Uni et la Suède – dans ce dernier cas, en raison d'une acquisition particulièrement importante. Depuis 1997, les investissements en dehors de l'Union européenne sont plus importants que les investissements intra-Union en raison de quelques opérations de fusion et d'acquisition portant sur de fortes sommes; mais ces derniers sont restés significatifs car les sociétés transnationales continuent d'adapter leurs plans d'investissement aux diverses directives européennes prévoyant la déréglementation et l'ouverture de nouveaux secteurs d'activités. La monnaie unique européenne (l'euro) a stabilisé les taux de change, ce qui a contribué à réduire les coûts des transactions pour les investisseurs de la région, mais elle a également renforcé la concurrence, d'où une intensification des pressions qui s'exercent sur les entreprises pour qu'elles restructurent et regroupent leurs activités.

Les IED à destination du *Japon* ont quadruplé, atteignant le niveau record de 13 milliards de dollars en 1999. Contrairement à l'image que l'on se fait du Japon, c'est-à-dire d'un pays où les fusions-acquisitions sont soit mal accueillies, soit difficiles à réaliser, la plupart de ces entrées correspondent à des fusions-acquisitions

internationales. Les investissements directs japonais à l'étranger ont quant à eux diminué de 6 % en 1999, pour s'établir à 23 milliards de dollars bien que les sociétés transnationales japonaises, qui ont été parmi les plus durement touchées par la crise financière asiatique, recommencent à accroître leur production en Asie.

Les investissements étrangers directs sont repartis vigoureusement en Asie de l'Est et du Sud-Est, et se sont accélérés en Amérique latine et dans les Caraïbes,...

Contrairement à ce qu'on prévoyait généralement, les IED en *Asie de l'Est et du Sud-Est* ont augmenté de 11 % pour s'établir à 93 milliards de dollars en 1999. La hausse a été concentrée dans les nouvelles économies industrielles (Hong Kong, Chine, République de Corée, Singapour et Province chinoise de Taiwan) où les entrées d'IED ont progressé de presque 70 %. Elles ont atteint le niveau record de 10 milliards de dollars en République de Corée et ont sensiblement augmenté à Singapour ainsi que dans la Province chinoise de Taiwan après la brutale contraction enregistrée en 1998. L'IED a fortement augmenté – de plus de 50 % – (atteignant 23 milliards de dollars) à Hong Kong (Chine) en 1999, qui occupe de ce fait la deuxième place dans la région. Cette progression est due pour une large partie à la vague de “redomiciliation” de fonds détenus par des investisseurs tant locaux qu'étrangers basés à Hong Kong (Chine) en 1998, et aux importants bénéfices réinvestis en raison de la reprise de l'activité économique en 1999. Les investissements étrangers directs ont cependant diminué dans trois des cinq pays les plus touchés par la récente crise financière (Indonésie, Thaïlande et Philippines). Les flux à destination de la Chine, nettement supérieurs à 40 milliards de dollars pendant quatre ans de suite, ont chuté de près de 8 %, dépassant à peine ce montant en 1999. Les pays à faible revenu d'Asie du Sud-Est, tributaires d'autres pays de la région en matière d'IED, ont continué de subir les conséquences de la crise sur l'investissement extérieur des pays d'Asie.

La reprise des investissements étrangers dans la région s'explique par les efforts intenses déployés pour attirer l'IED, notamment par une plus grande libéralisation au niveau sectoriel et une plus large ouverture à l'égard des fusions-acquisitions internationales. Dans les cinq pays les plus touchés par la récente crise (Indonésie, Malaisie, Philippines, République de Corée et Thaïlande), les fusions-acquisitions ont atteint le niveau record de 15 milliards de dollars en 1999. De fait, elles sont devenues un important moyen de pénétration pour les sociétés transnationales qui investissent dans la région, où elles ont représenté au total 20 milliards de dollars en moyenne au cours de la période 1997-1999, contre 7 milliards de dollars entre 1994 et 1996.

Les investissements étrangers directs en *Asie du Sud* ont diminué de 13 % en 1999, passant à 3,2 milliards de dollars. Le principal pays bénéficiaire de la sous-région, à savoir l'Inde, a enregistré une chute de 17 %, les apports étant estimés à 2,2 milliards de dollars. En *Asie centrale*, l'IED a légèrement fléchi en 1999 (2,8 milliards de dollars) et a perdu le dynamisme affiché au cours des premières phases du processus de libéralisation et de réforme du cadre réglementaire. Les apports d'IED dans les *économies insulaires du Pacifique* ont augmenté en 1999, à 250 millions de dollars. Les courants d'investissement à destination de l'*Asie occidentale* ont atteint 6,7 milliards de dollars, la plupart des nouveaux apports bénéficiant à l'Arabie saoudite.

Après avoir fortement diminué pendant la crise financière, l'IED émanant des pays en développement d'Asie a fortement augmenté en 1999 (plus 64 %) pour atteindre, selon les estimations, 37 milliards de dollars, ce qui reste cependant inférieur au niveau observé avant la crise. Hong Kong (Chine) est resté la principale source de ces investissements, avec plus de la moitié du total pour la région. Les sociétés transnationales asiatiques ont poursuivi en 1999 les désinvestissements engagés. Dans certains cas, elles ont vendu leurs entreprises à l'étranger, alors que dans d'autres elles étaient elles-mêmes achetées par des sociétés transnationales étrangères. De nombreuses STN asiatiques ont été dans l'incapacité d'acquérir des

actifs, dont les prix avaient fortement diminué du fait de la crise, à l'exception cependant des sociétés basées à Hong Kong (Chine), à Singapour et dans la Province chinoise de Taiwan qui ont réussi à maintenir leurs capacités financières et se sont engagées dans des opérations de fusions-acquisitions, principalement dans les pays voisins.

Les flux d'IED vers l'*Amérique latine et les Caraïbes* ont continué d'augmenter en 1999 atteignant le niveau record de 90 milliards de dollars, soit une progression de 23 % par rapport à 1998. Pour la quatrième année consécutive, le Brésil a été le principal pays bénéficiaire de la région avec 31 milliards de dollars d'investissements, essentiellement dans les secteurs des services non marchands et de la production manufacturière destinée au marché intérieur. Les investissements en Argentine ont plus que triplé, atteignant 23 milliards de dollars en 1999, ce qui a permis à ce pays de passer devant le Mexique et d'occuper la deuxième place dans la région. Le Mexique a reçu pour 11 milliards de dollars d'investissements en 1999, principalement dans le secteur de la production manufacturière destinée à l'exportation. Une part importante des flux d'IED à destination de l'Amérique latine est à imputer aux opérations de fusions-acquisitions, qui se sont chiffrées au total à 37 milliards de dollars en 1999. Sur ce montant, environ 16 milliards correspondaient aux achats d'entreprises privées locales par des sociétés transnationales étrangères. Les privatisations, relativement importantes en Argentine, au Brésil et, dans une moindre mesure, au Chili, ont attiré une participation non négligeable de sociétés transnationales basées en Europe. Dans les pays de la Communauté andine, les investissements étrangers directs, dans le cadre de privatisations, sont restés minimes.

...mais les flux à destination de l'Europe centrale et orientale n'ont que peu progressé, et l'Afrique ne reçoit toujours qu'une part marginale des investissements étrangers directs.

En 1999, les investissements étrangers directs en *Europe centrale et orientale* ont augmenté pour la troisième année

consécutive, atteignant 23 milliards de dollars. Cela étant, la région a reçu moins de 3 % des flux mondiaux d'IED. Comme en 1998, la Pologne, la République tchèque et la Fédération de Russie en sont restés en 1999 les principaux bénéficiaires. Dans le cas de la Fédération de Russie, malgré la progression enregistrée, les IED ne représentent toujours que la moitié de ce qu'ils étaient en 1997, soit 6 milliards de dollars. En termes relatifs, c'est-à-dire par rapport à la taille de leur économie, ce sont l'Estonie, la Hongrie et la République tchèque qui occupent la première place dans la région. Les sociétés transnationales ayant leur siège dans l'Union européenne sont les principaux investisseurs en Europe centrale et orientale, les services prenant le pas sur l'activité manufacturière. Les éléments déterminants en matière d'IED dans la région sont soit la taille du marché intérieur, comme en Pologne, soit les programmes de privatisation permettant la participation des investisseurs étrangers, comme en République tchèque. Les pays d'Europe centrale et orientale n'ont guère investi à l'étranger, les sorties d'IED représentant moins de 3 milliards de dollars en 1999.

En dépit d'une légère progression – de 8 milliards de dollars en 1998 à 10 milliards en 1999 – la situation en *Afrique* reste peu brillante. Toutefois, les niveaux atteints sont beaucoup plus élevés qu'au début des années 90, en raison des efforts de longue haleine engagés par de nombreux pays pour créer un environnement plus favorable aux entreprises. Certains pays tels que l'Afrique du Sud, l'Angola, l'Égypte, le Maroc, le Nigéria et la Tunisie ont attiré ces dernières années un volume non négligeable d'investissements directs. L'Angola et l'Égypte, en particulier, ont obtenu des résultats particulièrement positifs dans ce domaine et ont ravi au Nigéria la tête du classement des principaux pays bénéficiaires de la région en 1999. Bien que minime en valeur absolue dans la plupart des pays, l'IED joue néanmoins un rôle significatif par rapport à la taille de l'économie intérieure, mesurée par le PIB comme par la formation intérieure brute de capital. Enfin, on constate une plus grande diversification en termes aussi bien de pays d'origine – avec, au premier rang, les États-Unis suivis par les pays d'Europe – que de secteurs – l'activité manufacturière et les services prenant une

importance accrue face aux investissements dans l'exploitation des ressources naturelles. L'aspect négatif tient au fait que l'IED reste fortement concentré dans un groupe de cinq pays (dont la composition s'est toutefois modifiée au cours des années), ce qui signifie que la majorité des pays du continent n'attirent guère d'investissement, et la part de l'Afrique reste d'à peine 1,2 % du total des investissements étrangers directs dans le monde.

Une enquête réalisée conjointement par la CNUCED et la Chambre de commerce internationale auprès de 296 sociétés transnationales parmi les plus importantes du monde au début de 2000 donne à penser que la légère progression des flux d'IED en Afrique observée cette année pourrait se poursuivre à l'avenir. Sur les 65 sociétés ayant répondu, un tiers ont fait part de leur intention d'accroître leurs investissements en Afrique au cours des trois à cinq prochaines années, et plus de la moitié comptent les maintenir au même niveau. Plus de 43 % des sociétés ayant répondu estiment que l'Afrique sera en mesure d'attirer davantage d'IED au cours des trois à cinq prochaines années, mais 46 % jugent que la situation ne devrait pas changer. L'Afrique du Sud et l'Égypte sont considérées comme les deux pays présentant le plus d'attraits. D'une manière générale, les pays les plus développés de la région sont perçus d'une manière plus favorable que ceux se trouvant au bas de l'échelle, mais au moins quelques-uns parmi les moins avancés, et en particulier le Mozambique, l'Ouganda, la République-Unie de Tanzanie et l'Éthiopie sont également considérés comme des pays intéressants pour l'IED. Les secteurs d'investissement les plus prometteurs sont le tourisme, l'exploitation des ressources naturelles, ou encore des activités – telles que les télécommunications – pour lesquelles le marché intérieur est important. Le textile et l'habillement, pour lesquels il existe un vaste marché international, étaient classés parmi les derniers. L'enquête réalisée a également révélé que l'image de l'Afrique reste négative et décourage les investisseurs étrangers, mais aussi qu'il faut faire une distinction entre les différents pays du continent.

Ces conclusions sont dans une large mesure comparables à celles d'une enquête réalisée en 1999 par des organismes africains de promotion des investissements. Il existe cependant quelques différences intéressantes en ce qui concerne les facteurs à l'origine des décisions d'investissement. Pour les sociétés transnationales, la taille du marché intérieur est d'une importance majeure et l'accès aux marchés internationaux relativement secondaire, alors que les organismes africains de promotion des investissements pensaient que ces sociétés accordaient une plus grande place aux marchés mondiaux, aux cadres réglementaires et aux incitations. Toutefois, tant les sociétés transnationales que les organismes de promotion des investissements reconnaissent que la corruption, les frais élevés liés à l'activité commerciale, le piètre état de l'infrastructure matérielle et les problèmes d'accès au capital continueront, dans un avenir prévisible, de gêner le développement des investissements étrangers directs en Afrique.

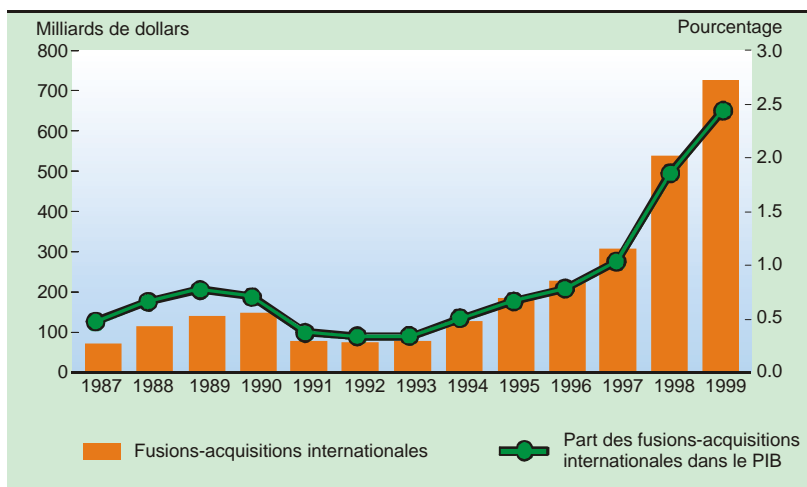
Les fusions-acquisitions internationales, opérées sur le tout nouveau marché mondial des entreprises, sont le principal ressort de l'expansion récente des investissements étrangers directs,...

Au cours de la décennie écoulée, la croissance de la production internationale a essentiellement résulté de fusions-acquisitions internationales (y compris de l'acquisition, par des investisseurs étrangers, d'entreprises publiques privatisées) plutôt que d'investissements de création d'entreprises: la valeur des fusions-acquisitions internationales réalisées est passée de moins de 100 milliards de dollars en 1987 à 720 milliards de dollars en 1999 (fig. 4). Il est à noter, toutefois, que les données relatives à la valeur des fusions-acquisitions internationales et des investissements étrangers directs ne sont pas véritablement comparables pour diverses raisons, ayant trait à la façon dont les fusions-acquisitions internationales sont financées et à la méthode (fondée sur la balance des paiements) utilisée pour calculer les flux d'investissements étrangers directs, méthode qui n'est pas applicable aux fusions-acquisitions. Cela étant, qu'ils s'opèrent sous la forme de créations

d'entreprises ou de fusions-acquisitions, les investissements contribuent au volume de la production internationale.

Moins de 3 % des fusions-acquisitions internationales sont officiellement répertoriées en tant que fusions (bien que nombre d'entre elles n'en aient en fait que le nom): les autres sont des acquisitions. Les acquisitions portant sur la totalité du capital social représentent deux tiers des acquisitions internationales. Les acquisitions de participations minoritaires (10 à 49 %) représentent environ un tiers des acquisitions internationales dans les pays en développement, contre moins d'un cinquième dans les pays développés. Les fusions-acquisitions internationales peuvent être classées, sur le plan fonctionnel, en fusions-acquisitions horizontales (entre entreprises d'un même secteur), verticales (fusions-

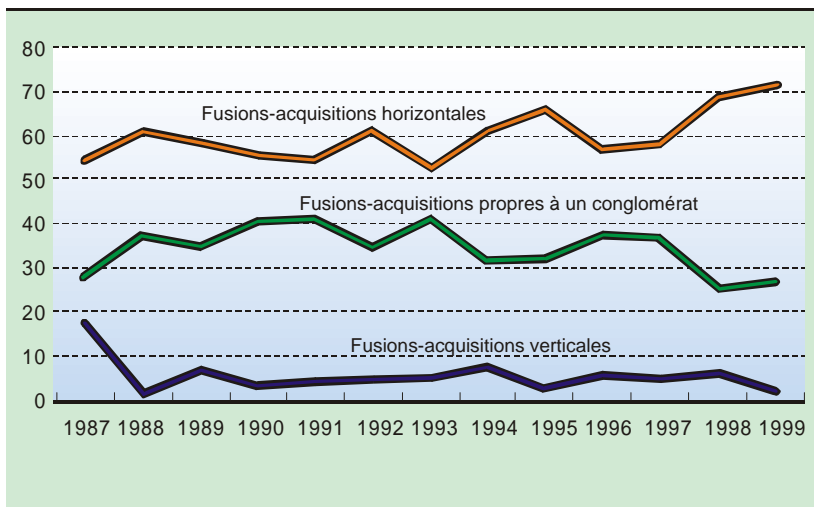
Figure 4. Évolution de la valeur des fusions-acquisitions internationales et de leur part dans le PIB, 1987-1999



Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure I.4, p. 13.

acquisitions client-fournisseur ou acheteur-vendeur) ou propres à un conglomérat (entre sociétés de secteurs distincts) (fig. 5). En termes de valeur, environ 70 % des fusions-acquisitions internationales sont horizontales. En nombre, la proportion est de 50 %. Ces dernières années, les fusions-acquisitions verticales ont vu leur nombre augmenter. Si, à la fin des années 80, nombre des fusions-acquisitions internationales étaient motivées par la recherche de gains financiers à court terme, la plupart d'entre elles semblent aujourd'hui répondre à des motifs stratégiques et économiques plutôt que directement financiers. En outre, la plupart des fusions-acquisitions internationales récentes ne sont pas hostiles: les opérations de caractère hostile ont représenté, en 1999, moins de 5 % de la valeur totale et moins de 0,2 % du nombre total des fusions-acquisitions.

Figure 5. Fusions-acquisitions internationales dans le monde, par type (horizontales, verticales, ou propres à un conglomérat)^a, 1987-1999 (En pourcentage de la valeur totale)

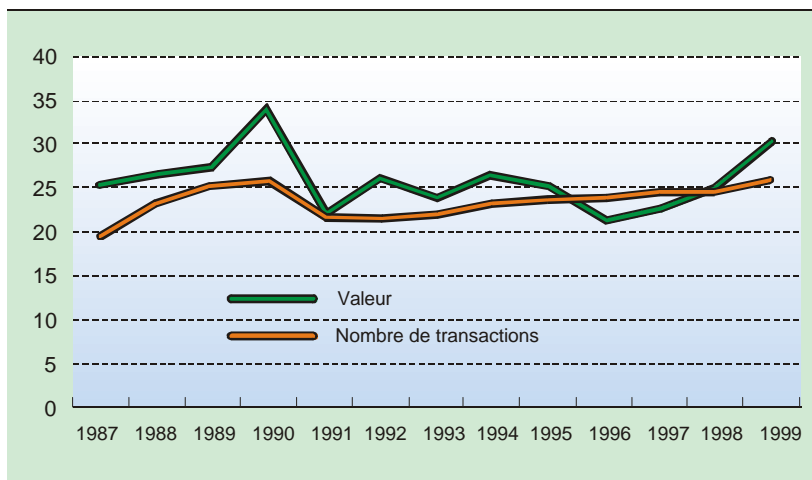


Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure IV.2, p. 102.

^a Pour la définition de chaque type de fusion-acquisition, se reporter au tableau A.IV.1 de l'annexe.

Le nombre total des fusions-acquisitions opérées dans le monde (internationales et nationales) a augmenté de 42 % par an entre 1980 et 1999. La valeur de l'ensemble des fusions-acquisitions (internationales et nationales), en pourcentage du PIB mondial, est passée de 0,3 % en 1980 à 8 % en 1999. Pendant cette période, on distingue deux grandes vagues de fusions-acquisitions: l'une en 1988-1990, l'autre à partir de 1995. La vague la plus récente s'est produite parallèlement à une augmentation rapide du nombre de fusions-acquisitions nationales. Pendant les années 90, la part des fusions-acquisitions internationales dans l'ensemble des opérations de fusion-acquisition n'a donc pas changé: elle a été en moyenne de 25 % en termes aussi bien de valeur que de nombre d'opérations réalisées (en 1999, cependant, la proportion approchait, en valeur, 31 % (fig. 6). Mis à part les prêts bancaires traditionnels, l'essor récent du nombre de fusions-acquisitions a été favorisé par

Figure 6. Fusions-acquisitions internationales en pourcentage des fusions-acquisitions réalisées dans le monde, 1987-1999



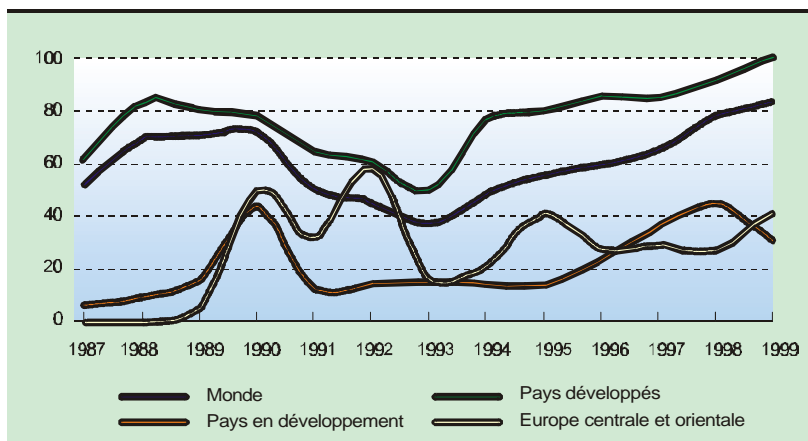
Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure IV.6, p. 107.

l'utilisation croissante de mécanismes financiers tels que l'émission d'actions ordinaires, l'échange d'actions et l'endettement d'entreprise. Par ailleurs, les fonds de capital-risque ont également joué un rôle important comme source de financement, permettant à nombre de nouvelles sociétés ou de petites et moyennes entreprises (PME) de se lancer dans des fusions-acquisitions.

Dans le prolongement de l'évolution constatée antérieurement, les fusions-acquisitions internationales ont augmenté de 35 % en 1999, atteignant – d'après les estimations de la CNUCED – 720 milliards de dollars pour plus de 6 000 opérations. Environ un sixième de ces fusions-acquisitions (en nombre) ont fait intervenir des entreprises étrangères affiliées déjà présentes dans les pays d'accueil. En 2000, les fusions-acquisitions internationales devraient continuer d'augmenter, plusieurs transactions gigantesques étant déjà annoncées ou achevées (par exemple Vodafone AirTouch-Mannesmann). Il n'est pas exclu que la valeur totale des fusions-acquisitions internationales dépasse 1 000 milliards de dollars.

Le rapport entre la valeur des fusions-acquisitions internationales et les flux d'investissements étrangers directs a été supérieur à 80 % en 1999. Les fusions-acquisitions sont un important mode de pénétration de l'IED dans les pays développés. Dans les pays en développement, l'IED de création d'entreprises continue de prédominer. Les flux d'IED par fusion-acquisition vers les pays en développement ont cependant augmenté, leur valeur passant globalement d'un dixième de la valeur des entrées totales d'IED à la fin des années 80 à un tiers à la fin des années 90 (fig. 7). En Europe centrale et orientale, en raison de fluctuations des acquisitions internationales liées aux privatisations, la proportion des fusions-acquisitions dans les entrées totales d'IED a considérablement varié d'une année à l'autre.

Figure 7. Valeur des fusions-acquisitions internationales par rapport à la valeur des entrées d'IED dans le monde et par région d'accueil^a, 1987-1999
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure I.5, p. 16.

^a Ventes effectuées dans le cadre de fusions-acquisitions internationales en pourcentage des entrées d'IED.

Certains parallèles intéressants peuvent être établis entre l'expansion actuelle des fusions-acquisitions et celle qui s'est produite aux États-Unis au début du XIX^e siècle, atteignant son apogée entre 1898 et 1902. Les deux vagues de fusions-acquisitions ont été influencées par d'importants progrès technologiques, par l'apparition de nouveaux moyens de financement des fusions-acquisitions, et par des modifications du cadre réglementaire. En revanche, alors que la vague précédente était confinée aux États-Unis, le déferlement actuel a un caractère international. Et de même que l'explosion précédente, aux États-Unis, avait contribué à l'apparition d'un marché national des biens et des services et d'un système national de production complété par un marché national des entreprises, l'explosion internationale actuelle favorise l'apparition d'un marché mondial de biens et de services et d'un système international de production complété par un marché des entreprises en voie d'internationalisation.

...induite par les objectifs stratégiques des entreprises...

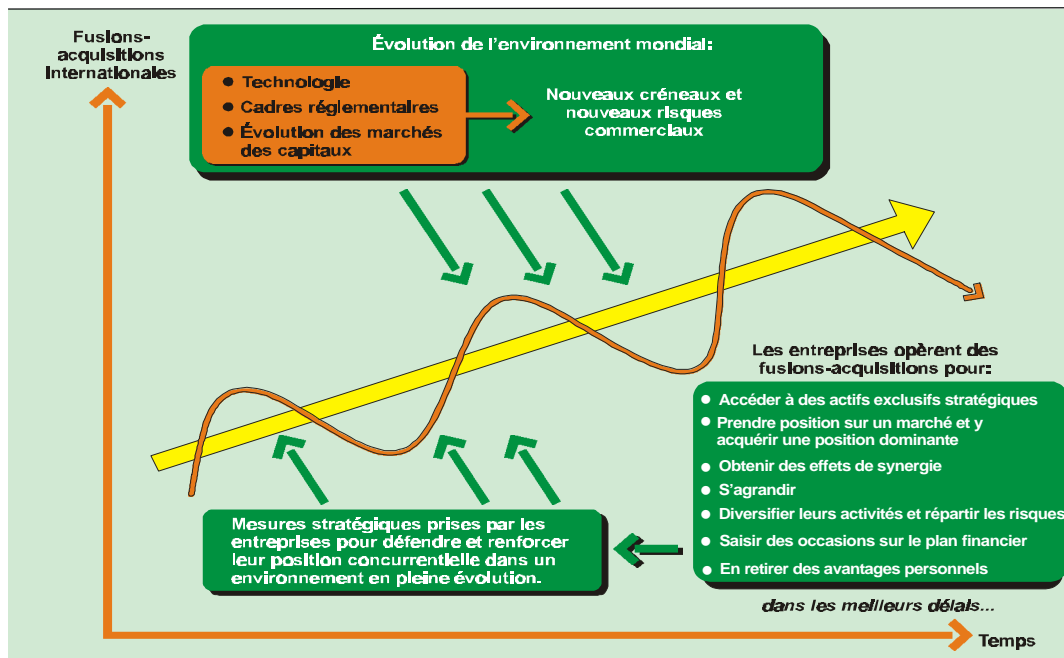
La récente vague de fusions-acquisitions internationales intervient malgré le fait que bon nombre de ces opérations n'ont pas donné les résultats positifs escomptés par les entreprises acquéreuses, qu'il s'agisse du cours des actions ou d'effets économiques "réels" tels que les bénéfices et la productivité. Bien que les incidences sur les entreprises cibles apparaissent souvent favorables, l'essor des fusions-acquisitions internationales en tant que mode d'expansion peut être considéré comme relativement paradoxal. Pour mieux comprendre ce phénomène, il faut prendre en compte à la fois les éléments qui motivent pour l'essentiel les fusions-acquisitions et les changements survenus dans l'environnement économique, ainsi que leurs corrélations.

En règle générale, du point de vue d'un investisseur étranger, les fusions-acquisitions internationales présentent deux principaux avantages par rapport aux investissements de création d'entreprises en tant que mode de pénétration de l'IED: la rapidité et l'accès à des actifs exclusifs. Le rôle essentiel joué par la rapidité dans la vie des affaires actuelle est illustré par les propos suivants de cadres supérieurs: "Dans la nouvelle économie où nous vivons, une année compte 50 jours", ou "La rapidité est notre amie – le temps notre ennemi". Les fusions-acquisitions internationales représentent souvent le moyen le plus rapide de s'implanter solidement sur un nouveau marché, d'acquérir un pouvoir de marché – voire une position dominante – et d'accroître la taille d'une entreprise ou de répartir les risques. Dans le même temps, elles permettent d'exploiter des opportunités financières et aux cadres supérieurs d'engranger des bénéfices personnels. En outre, les entreprises peuvent du même coup opérer des synergies en regroupant les ressources et capacités propres aux entités concernées, ce qui permet de dégager d'éventuels gains de productivité tant statiques que dynamiques. Le bilan financier relativement médiocre des fusions-acquisitions donne à penser, cependant, qu'il y a sans doute d'autres raisons à prendre en considération.

Celles-ci tiennent aux progrès de la technologie, à la libéralisation et à l'évolution des marchés des capitaux. La rapidité des progrès techniques a intensifié les pressions concurrentielles s'exerçant sur les principales entreprises technologiques mondiales, qui sont souvent des sociétés transnationales. En fusionnant avec d'autres sociétés transnationales disposant de moyens complémentaires, les entreprises peuvent partager les coûts de l'innovation, accéder à de nouvelles technologies et accroître leur compétitivité. L'élargissement et l'approfondissement du système international de production grâce aux fusions-acquisitions internationales ont de surcroît été facilités par la suppression ou l'assouplissement en cours des restrictions à l'IED (y compris des restrictions imposées aux fusions-acquisitions internationales) dans de nombreux pays. La libéralisation des échanges et les mesures d'intégration régionale ont contribué à stimuler ces opérations en ouvrant la voie à une concurrence plus intense et en favorisant, au niveau régional, la restructuration et la fusion des entreprises. La libéralisation des marchés des capitaux et la prolifération de nouvelles méthodes de financement ont également facilité ces fusions-acquisitions internationales. Enfin, l'idée selon laquelle il existe un marché de plus en plus international sur lequel s'achètent et se vendent des entreprises est désormais mieux acceptée.

La vague actuelle de restructurations mondiales et régionales sans précédent aux moyens de fusions-acquisitions internationales dénote l'interaction dynamique qui s'opère, aux fins des objectifs stratégiques des entreprises, entre, d'une part, les principaux facteurs qui incitent les entreprises à se lancer dans des fusions-acquisitions et, d'autre part, l'évolution de l'environnement économique mondial (fig. 8). Pour de nombreuses entreprises, la nécessité de survivre et de prospérer sur le nouveau marché mondial devient une question stratégique essentielle qui entretient, par voie de conséquence, le mécanisme des fusions-acquisitions. Sur le marché des entreprises, des sanctions guettent celles qui ne parviennent pas à se développer et à dégager des bénéfices. L'une de ces sanctions est la prise de contrôle. Toutes les motivations essentielles incitant les entreprises à

Figure 8. Éléments moteurs des opérations internationales de fusion-acquisition



Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure V.1, p. 154.

réaliser des fusions-acquisitions internationales se combinent alors pour devenir des éléments clefs de l'objectif stratégique primordial consistant à défendre et à développer des positions concurrentielles sur le marché. Les fusions-acquisitions internationales gagnent rapidement de l'importance précisément parce qu'elles offrent aux entreprises le moyen le plus expéditif d'acquérir des actifs tant corporels qu'incorporels dans différents pays, et parce qu'elles leur permettent de restructurer les opérations existantes à l'échelon national ou international pour exploiter des synergies et obtenir des avantages stratégiques. Pour résumer, les fusions-acquisitions internationales permettent aux entreprises d'acquérir rapidement un portefeuille d'actifs liés au site d'implantation, qui sont devenus une source essentielle de compétitivité dans une économie en voie de mondialisation. Dans les secteurs oligopolistiques, des opérations peuvent par ailleurs être engagées en réaction aux initiatives prises par les concurrents, ou pour les devancer. Même des entreprises qui ne seraient pas désireuses de se lancer dans l'aventure le font parfois de peur d'être elles-mêmes visées.

...et concentrée principalement dans un nombre restreint de pays développés et de branches d'activité.

Quelque 90 % des fusions-acquisitions internationales (en valeur, en 1999; tableau 5), dont la plupart des 109 transactions de très grande ampleur d'une valeur globale supérieure à 1 000 milliards de dollars, ont été réalisées dans des pays développés. Ces pays, dans lesquels la part des fusions-acquisitions dans le PIB est la plus importante, ont connu une augmentation parallèle des flux d'IED.

En 1999, les entreprises d'Europe occidentale ont été très actives dans le domaine des fusions-acquisitions internationales, avec un total de 354 milliards de dollars de ventes et 519 milliards de dollars d'achats. Les fusions-acquisitions au sein de l'Union européenne représentent une part importante de ces opérations, favorisées par l'introduction de la monnaie unique et par l'adoption de mesures d'intégration régionale. La plupart des achats réalisés en

Tableau 5. Fusions-acquisitions internationales: ventes et achats, par région, 1990-1999
(En milliards de dollars)

Pays/Régions	Ventes					Achats				
	1990	1995	1997	1998	1999	1990	1995	1997	1998	1999
Pays développés	134,2	164,6	234,7	445,1	644,6	143,2	173,7	272,0	551,4	677,3
<i>Dont:</i>										
Union européenne	62,1	75,1	114,6	187,9	344,5	86,5	81,4	142,1	284,4	497,7
États-Unis	54,7	53,2	81,7	209,5	233,0	27,6	57,3	80,9	137,4	112,4
Japon	0,1	0,5	3,1	4,0	15,9	14,0	3,9	2,7	1,3	9,8
Pays en développement	16,1	15,9	64,3	80,7	63,4	7,0	12,8	32,4	19,2	41,2
<i>Dont:</i>										
Afrique	0,5	0,2	1,7	0,7	0,6	-	0,1	-	0,2	0,4
Amérique latine et Caraïbes	11,5	8,6	41,1	63,9	37,2	1,6	4,0	10,7	12,6	24,9
Europe	-	-	-	-	0,3	-	-	-	-	-
Asie	4,1	6,9	21,3	16,1	25,3	5,4	8,8	21,7	6,4	15,9
Pacifique	-	0,1	0,3	-	0,1	-	-	-	-	-
Europe centrale et orientale^a	0,3	6,0	5,8	5,1	10,3	-	0,1	0,3	1,0	1,6
Monde^b	150,6	186,6	304,8	531,6	720,1	150,6	186,6	304,8	531,6	720,1

Source: CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, tableau IV.3, p. 108.

^a Y compris les pays de l'ex-Yougoslavie.

^b Y compris les montants ne pouvant être répartis par région.

dehors de la région sont le fait d'entreprises britanniques qui ont acheté des entreprises des États-Unis. Le Royaume-Uni, la Suède, l'Allemagne et les Pays-Bas ont été les principaux pays cibles, tandis que l'Allemagne et la France ont été les principaux acquéreurs après le Royaume-Uni.

En 1999, les États-Unis ont continué d'être le principal pays cible des fusions-acquisitions par des investisseurs étrangers, les ventes se montant à 233 milliards de dollars (tableau 5). Plus d'un quart des fusions-acquisitions réalisées aux États-Unis en 1999 ont été conclues par des acquéreurs étrangers, contre 7 % en 1997. Les fusions-acquisitions internationales sont aujourd'hui le principal mode d'implantation de l'IED aux États-Unis. Les investissements par fusion-acquisition dans des entreprises étrangères affiliées présentes aux États-Unis ont représenté 90 % – en valeur – et 62 % – en nombre de projets – des IED opérés en 1998. Dans le sens inverse, les entreprises des États-Unis ont acquis, en 1999, des entreprises étrangères estimées à 112 milliards de dollars, soit 25 milliards de dollars de moins qu'en 1998. Cette diminution s'explique par le moindre nombre de transactions de très grande ampleur.

En 1999, le montant des achats japonais par fusions-acquisitions à l'étranger a considérablement augmenté, essentiellement en raison d'une seule opération. En règle générale, les sociétés transnationales japonaises préfèrent encore les investissements de création d'entreprises aux fusions-acquisitions, surtout lorsqu'elles investissent dans des pays en développement. Ces dernières années, les ventes effectuées au Japon dans le cadre de fusions-acquisitions internationales se sont développées rapidement et ont surpassé, au cours de la période 1997-1999, les achats. Cette situation s'explique par l'évolution du cadre réglementaire applicable aux fusions-acquisitions, par les stratégies d'entreprises qui privilégient les fusions-acquisitions par des sociétés transnationales basées à l'étranger, et par le changement d'attitude des entreprises japonaises à l'égard de telles opérations.

Les secteurs de l'automobile, des produits pharmaceutiques, chimiques et de l'alimentation, des boissons et du tabac ont été les principaux secteurs manufacturiers où se sont opérées, dans le monde, des fusions-acquisitions internationales en 1999. La plupart étaient des fusions-acquisitions horizontales visant à réaliser des économies d'échelle, à bénéficier de synergies technologiques, à renforcer une emprise sur le marché, à éliminer des capacités excédentaires, ou à regrouper et à rationaliser les stratégies d'innovation et les budgets de recherche-développement. Dans la plupart des secteurs où l'on observe de nombreuses fusions-acquisitions horizontales, les taux de concentration se sont accrus. Dans le secteur automobile, les fusions-acquisitions entre fabricants et fournisseurs ont également abouti à une plus grande intégration verticale. Les télécommunications, l'énergie et la finance ont été les principaux secteurs faisant l'objet de fusions-acquisitions dans le domaine des services, ce qui s'explique largement par la déréglementation et la libéralisation récentes de ces branches d'activité. Dans les services financiers, les pressions concurrentielles et l'augmentation des dépenses d'informatique ont également favorisé les fusions-acquisitions.

C'est seulement vers la fin des années 90 que les pays en développement ont commencé à devenir d'importants sites d'implantation, en valeur, pour les fusions-acquisitions internationales. Si leur part dans ces opérations au niveau mondial est restée constante, à moins de 10 % en valeur, quasiment chaque année jusqu'au milieu de la dernière décennie, la proportion est passée, en termes de nombre de transactions, de 5 % en 1987 à 19 % à la fin des années 90. La valeur des fusions-acquisitions internationales opérées par des entreprises *originaires* de pays en développement est passée de 3 milliards de dollars en 1987 à 41 milliards de dollars en 1999 (tableau 5).

Parmi les régions en développement, l'Amérique latine et les Caraïbes dominent les ventes effectuées dans le cadre de fusions-acquisitions internationales, le Brésil et l'Argentine étant les principaux vendeurs. Les privatisations ont été le principal vecteur

des fusions-acquisitions opérées dans ces deux pays. En Asie, les ventes au titre de fusions-acquisitions internationales se sont intensifiées en 1999. En République de Corée, les acquisitions opérées en 1999 par des entreprises étrangères ont dépassé 9 milliards de dollars, faisant de celle-ci le principal pays en développement d'Asie bénéficiaire d'IED liés à des fusions-acquisitions. En Afrique, la plupart des acquisitions étrangères ont concerné l'Égypte, le Maroc et l'Afrique du Sud. Dans les autres pays d'Afrique, les fusions-acquisitions ont été rares, ce qui s'explique d'une part par la lenteur des privatisations et d'autre part par des raisons d'ordre plus général liées au climat d'investissement et à l'offre limitée d'entreprises intéressantes à acquérir dans le secteur privé.

Les principaux acquéreurs d'entreprises établies dans des pays en développement ont généralement été des sociétés transnationales basées dans des pays développés. En 1998-1999, les entreprises de l'Union européenne ont devancé à cet égard celles des États-Unis, réalisant plus des deux cinquièmes des fusions-acquisitions internationales opérées dans des pays en développement. Les achats effectués dans le cadre de fusions-acquisitions internationales par des entreprises établies dans des pays en développement ont pratiquement doublé en 1999 après avoir chuté en 1998 à la suite de la crise financière asiatique. En 1999, les entreprises asiatiques sont en fait devenues les principales cibles de ces achats, Singapour étant le premier acheteur. Les achats effectués dans le cadre de fusions-acquisitions internationales par des entreprises des cinq pays d'Asie les plus touchés par la crise financière se sont également accrus, ce qui dénote l'amélioration de leur position de liquidité. La même tendance s'observe en Amérique latine et aux Caraïbes, où les achats opérés par des entreprises de la région ces dernières années ont sensiblement augmenté.

En Europe centrale et orientale, le nombre des fusions-acquisitions a largement fluctué, doublant en 1999 pour atteindre 10 milliards de dollars. La Pologne, la République tchèque et la Hongrie ont été les principaux pays visés du fait de leurs vastes

programmes de privatisation. Dans cette région, les principaux acquéreurs sont des entreprises de l'Union européenne.

Parmi les pays développés, la répartition des fusions-acquisitions internationales par secteur diffère considérablement selon qu'il s'agit de l'Union européenne ou des États-Unis. Dans l'Union européenne, la chimie, l'alimentation, les boissons et le tabac sont les branches d'activité les plus prisées par les entreprises étrangères. Aux États-Unis, les secteurs privilégiés sont ceux de l'équipement électrique et électronique et de la chimie. Dans l'Union européenne et aux États-Unis, ce sont les sociétés financières qui se montrent les plus agressives en matière d'acquisition. En Amérique latine et aux Caraïbes, les fusions-acquisitions visent essentiellement des entreprises de services publics, l'activité financière, les produits pétroliers, le transport, le stockage et les communications. Dans les cinq pays les plus touchés par la crise financière asiatique, la principale cible des acquisitions étrangères est le secteur financier. En Europe centrale et orientale, les principaux secteurs visés sont ceux de la finance, de l'alimentation, des boissons et du tabac.

Vu les particularités des fusions-acquisitions internationales, on peut s'interroger sur le rapport coûts-avantages de ces opérations pour les pays d'accueil...

Les fusions-acquisitions internationales, notamment celles qui font intervenir de grandes sociétés et impliquent de vastes moyens financiers et une importante restructuration des activités des entreprises, sont parmi les manifestations les plus visibles de la mondialisation. Et, à l'instar de ce qui se passe d'une manière générale avec la mondialisation, les incidences des fusions-acquisitions sur le développement peuvent être à double tranchant et inégales. De fait, sans doute dans une plus large mesure que de nombreux autres aspects de la mondialisation, les fusions-acquisitions internationales – et l'expansion du marché mondial de la propriété et du contrôle des entreprises dans lequel s'inscrivent ces transactions – suscitent des inquiétudes quant à leurs coûts et leurs avantages pour les pays d'accueil (encadré 1). Ces inquiétudes sont

Encadré 1. Quelles inquiétudes les fusions-acquisitions internationales suscitent-elles dans les pays d'accueil?

Dans un certain nombre de pays d'accueil, on se demande avec inquiétude, sur la scène politique et dans les médias, si l'implantation d'IED par la prise de contrôle d'entreprises nationales n'est pas moins avantageuse, voire carrément néfaste, pour le développement économique que l'investissement par création de nouvelles entreprises. Cette inquiétude tient essentiellement au fait que les acquisitions étrangères ne renforcent pas la capacité de production, mais consistent simplement à transférer la propriété et le contrôle d'entreprises locale à des investisseurs extérieurs. Ce transfert s'accompagne souvent de licenciements et de la fermeture de certaines unités de production ou fonctions (recherche-développement, par exemple). Il suppose également de rémunérer le nouveau propriétaire en devises étrangères.

Si les acquéreurs sont des oligopoles mondiaux, ils risquent de dominer le marché local. Les fusions-acquisitions internationales peuvent, en outre, être délibérément mises à profit pour limiter la concurrence sur les marchés nationaux. Elles peuvent aboutir à la prise de contrôle, par des entités étrangères, d'entreprises stratégiques, voire de branches d'activité tout entières (y compris de secteurs clefs tels que le secteur bancaire), ce qui compromet le développement de l'esprit d'entreprise et des moyens technologiques locaux.

Les incidences des fusions-acquisitions internationales sur le développement du pays d'accueil suscitent des préoccupations même lorsque, du point de vue des entreprises, ces opérations se déroulent bien. Mais il est parfois à craindre que les fusions-acquisitions ne s'avèrent pas aussi positives. Dans la moitié des cas, elles ne répondent pas aux attentes des sociétés mères, notamment pour ce qui est du cours des actions. De surcroît, même lorsque les fusions-acquisitions se déroulent bien, l'efficacité du point de vue de l'investisseur n'est pas toujours synonyme d'effet bénéfique pour le développement du pays d'accueil. Cela vaut aussi bien pour l'IED par fusion-acquisition que pour l'IED de création d'entreprises. La principale raison en est que les objectifs commerciaux des sociétés transnationales et les objectifs de développement des pays d'accueil ne coïncident pas nécessairement.

Au-delà de l'économie, des préoccupations se manifestent dans les domaines social, politique et culturel. Dans des secteurs tels que les médias et les loisirs, par exemple, les fusions-acquisitions semblent parfois menacer la culture ou l'identité nationale. De façon plus générale, la cession d'importantes entreprises à des entités étrangères peut être perçue comme portant atteinte à la souveraineté nationale et être assimilée à une néocolonisation. Lorsque les acquisitions s'effectuent dans le cadre de "ventes en catastrophe" – ventes d'entreprises en difficulté, souvent à un prix anormalement faible – ces préoccupations s'accroissent.

Source: CNUCED.

encore avivées par la mondialisation et les rapides transformations qui l'accompagnent. L'opinion qui prévaut est que les sociétés transnationales profitent d'une manière disproportionnée de la mondialisation, alors que les PME locales des pays en développement d'accueil en pâtissent. Les fusions-acquisitions, et notamment celles de caractère international, sont assimilées *grosso modo* à un moyen d'expansion pour les grandes entreprises.

Les préoccupations liées aux fusions-acquisitions internationales ne sont pas uniquement le fait des pays en développement. De nombreux pays développés les expriment également, souvent avec plus de véhémence. Lorsque des investisseurs japonais ont acquis le Rockefeller Center à New York et des studios de cinéma à Hollywood, la presse a réagi avec indignation. Dernièrement, lorsque Vodafone AirTouch (Royaume-Uni) a cherché à acquérir Mannesmann (Allemagne), la réaction a été similaire dans certains milieux. Les réactions aux prises de contrôle par des investisseurs étrangers semblent actuellement s'atténuer, mais elles peuvent être suffisamment vigoureuses pour inciter les gouvernements des pays d'accueil à intervenir, notamment s'il s'agit d'achats hostiles.

Toutes ces interrogations doivent être dûment prises en considération. Elles sont examinées dans l'édition de 2000 du *Rapport sur l'investissement dans le monde*, qui se concentre sur les incidences des fusions-acquisitions internationales dans des secteurs clefs du développement économique, et sur la question de savoir si elles diffèrent de l'IED de création d'entreprises. L'analyse présentée dans ce volume étant essentiellement de caractère théorique, des travaux plus empiriques s'avèrent nécessaires pour mieux comprendre un tel sujet.

L'analyse se fonde au départ sur les incidences de l'IED en général sur différents secteurs du développement, incidences qui ont été passées en revue dans l'édition de 1999 du *Rapport sur l'investissement dans le monde* de la CNUCED. L'on compare ensuite les incidences de l'IED par fusion-acquisition à celles de

l'IED de création d'entreprises. Une telle comparaison passe souvent par l'examen de situations fictives: on se demande ce qui se serait produit si les fusions-acquisitions internationales n'avaient pas eu lieu. Des hypothèses de ce type doivent tenir compte non seulement du contexte sectoriel et national propre au pays d'accueil, mais également de la situation globale en matière de commerce, de technologie et de concurrence.

Les fusions-acquisitions internationales ne sont pas toutes des investissements étrangers directs. Il s'agit dans certains cas d'investissements de portefeuille (autrement dit, d'acquisitions d'une part de capital social inférieure à 10 %). D'autres sont assimilables à des investissements de portefeuille, leurs motivations étant uniquement ou principalement liées à des considérations financières, indépendamment de la part de capital en cause. Ni les unes ni les autres ne sont étudiées ici, l'accent étant mis sur les fusions-acquisitions en tant que mode d'entrée de l'IED, et non sur les fusions-acquisitions internationales en tant que telles. En tout état de cause, la part des fusions-acquisitions de portefeuille, ou assimilables à des opérations de portefeuille, dans la valeur totale des fusions-acquisitions internationales reste minime.

Certains investisseurs ont effectivement le choix entre l'IED de création d'entreprises et les fusions-acquisitions pour s'implanter dans un pays d'accueil. Cependant, ces deux modes d'implantation ne représentent pas toujours une alternative réaliste ni pour les sociétés transnationales, ni pour les pays d'accueil, qu'il s'agisse d'un réseau de télécommunications à privatiser ou d'une grande entreprise en difficulté à renflouer, dans le cas où aucun acquéreur ne peut être trouvé sur place. *Le Rapport sur l'investissement dans le monde 2000* envisage donc également les cas dans lesquels les fusions-acquisitions internationales constituent le seul moyen rationnel permettant à un pays de faire face à une situation donnée: l'analyse se concentre sur la façon dont les fusions-acquisitions influent sur les résultats de l'entreprise acquise et de l'économie du pays d'accueil.

...notamment au moment où elles interviennent et peu après,...

Les fusions-acquisitions internationales et l'IED de création d'entreprises se distinguent essentiellement par le fait que les premières impliquent, par définition, une cession d'actifs à des intérêts étrangers et n'augmentent pas, initialement du moins, la capacité de production des pays d'accueil. Selon l'analyse du *Rapport sur l'investissement dans le monde 2000*, il semblerait que, surtout *au stade de l'implantation et à court terme*, les fusions-acquisitions (par comparaison à l'investissement de création d'entreprises) comportent à certains égards des avantages moindres ou des effets négatifs plus importants dans l'optique du développement du pays d'accueil. En résumé:

- Même si l'IED fournit des ressources financières extérieures au pays d'accueil tant dans le cas des fusions-acquisitions que de l'investissement de création d'entreprises, les apports financiers procurés par les fusions-acquisitions ne viennent pas toujours s'ajouter au stock de biens de production, contrairement à ce qui se produit dans le cas de l'IED de création d'entreprises. Par conséquent, un volume donné d'IED par fusion-acquisition peut correspondre à un investissement productif plus faible que le même volume d'IED de création d'entreprises, voire à un investissement productif nul. Cependant, lorsque l'alternative pour une entreprise locale est la fermeture, une fusion ou une acquisition internationale peut servir de "bouée de sauvetage".
- L'IED par fusion-acquisition est moins susceptible d'entraîner un transfert de technologie ou de compétences nouvelles ou améliorées que l'IED de création d'entreprises, du moins au moment de l'opération proprement dite. Qui plus est, la fusion-acquisition peut se solder par le déclassement ou le démantèlement d'activités locales de production ou d'activités connexes (recherche-développement, par exemple) ou par leur délocalisation, en fonction de la stratégie d'entreprise de l'acquéreur. L'IED de création d'entreprises ne réduit pas

directement les actifs et les capacités technologiques de l'économie du pays d'accueil.

- L'IED qui revêt la forme de fusions-acquisitions ne crée pas d'emplois au stade de l'implantation dans le pays, ne serait-ce que parce que ce type d'investissement n'a pas pour objet d'introduire de nouvelles capacités de production. Il peut même entraîner des licenciements, encore qu'il permette parfois de préserver l'emploi si l'entreprise acquise risquait sans cela de faire faillite. L'IED de création d'entreprises s'accompagne nécessairement de nouveaux emplois.
- L'IED réalisée par fusion-acquisition peut renforcer la concentration des marchés d'accueil et se traduire par des pratiques anticoncurrentielles, voire réduire ou éliminer délibérément la concurrence. Cela dit, ces opérations permettent parfois de prévenir au contraire un renforcement de la concentration lorsque le rachat contribue à sauver une entreprise locale qui, sans cela, aurait disparu. L'IED de création d'entreprises, par définition, peut accroître le nombre d'entreprises existantes et ne contribue pas d'entrée de jeu à la concentration du marché.

...mais ces questions se posent moins à long terme, lorsque les effets tant directs qu'indirects des fusions-acquisitions se font sentir...

La plupart des inconvénients de l'IED par fusion-acquisition, par comparaison à l'IED de création d'entreprises, tiennent aux effets qui se manifestent au stade de la pénétration sur le marché ou peu après. À *plus long terme*, si l'on tient compte des effets tant directs qu'indirects, force est de constater que bon nombre de différences entre les incidences de ces deux modes d'investissement tendent à diminuer ou à disparaître. En résumé:

- À la suite de fusions-acquisitions internationales, les acquéreurs étrangers engagent souvent des investissements successifs, parfois importants, notamment dans des

circonstances particulières telles que des opérations de privatisation. À terme, l'IED par fusion-acquisition peut donc accroître l'investissement productif, tout comme l'IED de création d'entreprises. Ces deux modes d'investissement auront également des incidences analogues en ce qui concerne l'effet d'attraction ou d'éviction d'entreprises locales.

- Les fusions-acquisitions internationales s'accompagnent parfois d'un transfert de technologies nouvelles ou plus efficaces (dont des méthodes d'organisation et de gestion), notamment lorsque les entreprises rachetées sont restructurées pour rendre leurs opérations plus efficaces. Dans la mesure où les sociétés transnationales investissent dans le renforcement des compétences et des capacités technologiques locales, elles s'y emploient indépendamment de la façon dont les entreprises affiliées ont été créées.
- Les fusions-acquisitions internationales peuvent à la longue créer des emplois si des investissements sont réalisés progressivement et si les entreprises acquises conservent ou consolident leurs relations. Ainsi, les différences entre les deux modes d'investissement en matière de création d'emplois tendent finalement à s'atténuer et sont davantage fonction des motivations de l'investisseur étranger que des modalités d'accès au marché local. Si des compressions d'effectifs se produisent en raison de restructurations visant à améliorer l'efficacité, les conséquences peuvent être moins déstabilisantes que dans le cas d'investissements entièrement nouveaux qui éliminent les entreprises non compétitives.
- Les effets s'exerçant sur la structure du marché, qu'ils soient négatifs ou positifs, peuvent persister au-delà du stade de l'implantation. Les fusions-acquisitions qui contribuent à renforcer la concentration sont davantage susceptibles de donner lieu à des pratiques anticoncurrentielles, surtout lorsqu'elles interviennent dans des branches d'activité oligopolistiques peu contrôlées.

En somme, il semble difficile – une fois la période initiale écoulée – de distinguer les incidences de l'IED sur le pays d'accueil selon le mode d'implantation, sauf peut-être en ce qui concerne la structure du marché et la concurrence.

Mis à part les principaux effets s'exerçant sur *tel ou tel* aspect majeur du développement économique (ainsi qu'on l'a vu ci-dessus), il faut également prendre en considération l'impact global des fusions-acquisitions internationales (par opposition à celui d'investissements dans des installations entièrement nouvelles), en tenant compte du contexte économique spécifique et des priorités des pays d'accueil en matière de développement. L'impact sur la restructuration économique revêt à cet égard une importance particulière. Restructurer des entreprises et des branches d'activité s'avère nécessaire pour la croissance et le développement, notamment dans le cadre d'une évolution technologique rapide et d'un renforcement de la concurrence au niveau mondial. Une réorganisation peut être également essentielle dans des circonstances exceptionnelles, telles qu'une crise financière, ou dans le cas du passage à un système économique reposant sur des lois du marché. Les fusions-acquisitions internationales peuvent, en l'occurrence, avoir un rôle à jouer car elles fournissent un ensemble d'actifs qui peuvent être mis à profit pour différents types de restructuration et présentent en outre l'avantage d'être rapidement disponibles et de faire intervenir d'emblée les entreprises locales (acquises); ces actifs peuvent ainsi utilement compléter les ressources et les efforts locaux. Bien entendu, les investissements entièrement nouveaux peuvent également contribuer à restructurer l'économie; cependant, ils n'ont aucun rôle à jouer dans la préservation des entreprises locales et peuvent, de fait, accélérer le déclin des plus faibles d'entre elles s'ils contribuent à les évincer.

...même si les intérêts et l'actionnariat étrangers continuent généralement de susciter des inquiétudes.

Il convient enfin de tenir compte des appréhensions de caractère plus général quant à l'éventualité d'un affaiblissement du

secteur des entreprises nationales et d'une perte de contrôle sur l'orientation du développement économique national et la poursuite des objectifs sociaux, culturels et politiques nationaux. Ces questions se posent avec acuité lorsque, du fait de fusions-acquisitions internationales, des branches d'activité considérées comme stratégiques passent sous le contrôle de sociétés transnationales étrangères. Elles peuvent se révéler d'autant plus brûlantes dans les pays en développement que ceux-ci sont le plus souvent des pays d'accueil plutôt que des pays d'origine pour l'IED, en général, et les fusions-acquisitions internationales, en particulier.

La question essentielle est de savoir quel rôle les entreprises étrangères doivent jouer dans l'économie, indépendamment de leur mode d'implantation (investissements entièrement nouveaux ou fusions-acquisitions internationales). Il s'agit du degré de contrôle étranger dont un pays peut s'accommoder et des conséquences économiques, sociales, culturelles et politiques d'un tel contrôle. Bon nombre de gouvernements, d'entreprises locales et d'associations estiment que certaines activités (les médias, par exemple) devraient être exclusivement ou essentiellement l'apanage d'intérêts locaux.

Il n'y a pas de solutions "prêtes à l'emploi" permettant de répondre à ces préoccupations. Chaque pays doit se faire une opinion en fonction de sa situation et de ses besoins, et au vu de ses objectifs généraux de développement. Il doit également envisager – et évaluer – les arbitrages en jeu, qu'il s'agisse d'efficacité, de croissance de la production, de répartition du revenu, d'accès aux marchés ou de divers objectifs autres qu'économiques. Et il lui faut en outre se rappeler que *tous* les investissements étrangers directs suscitent certaines inquiétudes, même si les fusions-acquisitions peuvent – de par leur nature – les exacerber. Les arbitrages à opérer entre des objectifs économiques et d'autres de caractère plus général nécessitent des jugements de valeur qui sont uniquement du ressort des pays.

L'impact est largement fonction de circonstances propres aux pays d'accueil.

Indépendamment de la question des effets s'exerçant au moment de l'implantation ou à plus long terme, les circonstances dans lesquelles se trouvent les pays d'accueil doivent également être prises en considération en vue d'évaluer les coûts et les avantages des fusions-acquisitions internationales:

- Dans des *circonstances normales* (autrement dit en l'absence de crise ou de transformation à l'échelle d'un système), et surtout s'il y a *réellement* un choix entre les deux types d'opération, l'IED de création d'entreprises s'avère plus utile aux pays en développement que les fusions-acquisitions internationales. Toutes choses étant égales par ailleurs (motivations, capacités), l'investissement de création d'entreprises introduit non seulement un ensemble de ressources et d'actifs, *mais* crée du même coup des capacités de production supplémentaires et des emplois; les fusions-acquisitions internationales peuvent procurer le même ensemble d'actifs, mais n'engendrent pas immédiatement de capacités supplémentaires. Par ailleurs, certains types de fusions-acquisitions internationales présentent un certain nombre de risques au stade de l'implantation, qu'il s'agisse d'une compression des effectifs par le biais d'un démembrement d'actifs ou d'une mise à niveau plus lente des moyens technologiques locaux. De surcroît, lorsque les fusions-acquisitions portent sur des entreprises concurrentes, elles peuvent bien entendu produire des effets négatifs en matière de concentration du marché et de concurrence, qui risquent de persister au-delà du stade de l'implantation.
- Dans des *circonstances exceptionnelles*, les fusions-acquisitions internationales peuvent jouer un rôle utile, ce que l'IED de création d'entreprises risque de ne pas être en mesure de faire, du moins dans le laps de temps escompté. Tel est le cas notamment dans une situation de crise dans laquelle les

entreprises d'un pays se heurtent à toutes sortes de graves difficultés ou risquent la faillite, et où il n'existe aucune solution de rechange à l'IED (y compris un financement public) pour les en sortir si ce n'est la fusion-acquisition par un investisseur étranger. De vastes opérations de privatisation à forte intensité de capital (ou de multiples privatisations s'inscrivant dans le cadre d'un programme global de cession d'entreprises au secteur privé) peuvent également figurer sous cette rubrique, vu que les entreprises locales ne sont pas toujours à même de se procurer les fonds requis (notamment sur les marchés financiers internationaux) ou les autres actifs nécessaires (pratiques de gestion ou technologies modernes, par exemple) pour rendre les sociétés privatisées compétitives. Dans les cas où une restructuration doit être opérée rapidement face à de fortes pressions concurrentielles ou à une surcapacité des marchés mondiaux, les pays d'accueil peuvent aussi avoir intérêt à recourir à cette forme d'IED de façon à céder certaines de leurs entreprises à des investisseurs étrangers. En l'occurrence, les fusions-acquisitions présentent l'avantage de restructurer les capacités existantes. Dans certains cas, les pays d'accueil ont ainsi jugé utile d'assouplir les restrictions imposées aux fusions-acquisitions internationales, d'étendre à cette forme d'IED les incitations auparavant réservées aux investissements de création d'entreprises, voire de s'employer activement à attirer des partenaires adéquats pour des fusions-acquisitions internationales.

Une situation exceptionnelle peut certes prévaloir pendant quelque temps dans certains pays (par exemple dans les pays en transition ayant entrepris de vastes programmes de privatisation, ou les pays qui traversent des crises financières), mais la plupart des pays se caractérisent par un ensemble de circonstances normales et de circonstances exceptionnelles. Il arrive que diverses entreprises (voire des branches d'activité tout entières) peu compétitives doivent être restructurées, y compris dans des pays se trouvant dans une situation économique stable. Et, bien entendu, des entreprises compétitives peuvent également être la cible de fusions-acquisitions

internationales. Les facteurs qui déterminent l'incidence des fusions-acquisitions internationales sur le développement ont été résumés en juin 2000 dans le rapport d'une réunion intergouvernementale d'experts sur les fusions-acquisitions (CNUCED, 2000, par. 7), comme suit:

“Les orientations de la politique économique et le niveau de développement du pays sont les éléments clefs. Parmi les autres facteurs dont dépendent les incidences sur le développement figurent notamment: la question de savoir si l'on se place dans une perspective à court ou à long terme pour évaluer les effets, les circonstances normales ou exceptionnelles (programmes de privatisation ou crises financières, par exemple) dans lesquelles se déroulent les fusions-acquisitions internationales; les motivations de l'investisseur (par exemple, recherche de débouchés ou recherche d'efficacité); la situation de l'entreprise acquise; et les solutions de rechange existantes en ce qui concerne les modes de pénétration de l'investissement.”

Indépendamment des circonstances, l'action des pouvoirs publics est d'une grande importance – et la politique de la concurrence occupe une place de premier plan parmi les mesures à adopter face aux préoccupations que suscitent les fusions-acquisitions internationales.

Les mesures prises par les pouvoirs publics peuvent influencer sur bon nombre de ces facteurs, ainsi que sur les conséquences qui découlent à proprement parler des fusions-acquisitions internationales. Un tel constat ne fait que confirmer le message essentiel du *Rapport sur l'investissement dans le monde 1999* (qui portait sur l'IED et le développement en général), à savoir que les grandes orientations comptent. Il en va ainsi notamment face aux risques et aux effets négatifs inhérents aux fusions-acquisitions internationales. Il ne s'agit pas pour autant de minimiser l'importance des diverses autres formules envisageables. Par exemple, si les fusions-acquisitions internationales sont une solution de rechange à l'IED de création d'entreprises, la viabilité d'autres options – telles que les alliances stratégiques ou l'intervention du

secteur public – doit également être étudiée de façon approfondie. L'assistance internationale peut même jouer un rôle, notamment dans le cas d'entreprises qui se trouvent en difficulté en raison d'événements sur lesquels elles n'ont aucune prise.

L'action des pouvoirs publics s'avère également importante (comme dans le cas des fusions-acquisitions locales) dans la mesure où les politiques sectorielles permettent de remédier à toutes sortes d'effets négatifs éventuels, concernant par exemple l'emploi et l'affectation des ressources. En outre, les politiques relatives à l'IED peuvent en général être mises à profit pour retirer un maximum d'avantages des fusions-acquisitions internationales et en réduire au minimum les coûts par les moyens suivants: secteurs réservés, réglementation du régime de propriété, critères de taille, tri sélectif et incitations. Les mesures expressément applicables aux fusions-acquisitions internationales peuvent également servir certains de ces objectifs, par exemple pour sélectionner les opérations de fusion-acquisition selon qu'elles répondent à tel ou tel critère.

Cependant, le principal moyen d'intervention reste la politique de la concurrence. Cela tient essentiellement au fait que les fusions-acquisitions peuvent faire peser des menaces sur la concurrence, tant au stade de l'implantation que par la suite. La quête de parts de marché supplémentaires et, de fait, d'une domination du marché, est une des caractéristiques du comportement des entreprises. Dans la nouvelle économie du savoir, la volonté d'exercer un pouvoir sur le marché – voire un monopole – est exacerbée par la nature des coûts d'un mode de production fondé sur les connaissances. Ainsi qu'il a été récemment constaté, "la recherche constante de ce pouvoir de monopole devient l'élément moteur de la nouvelle économie" (Summers, 2000, p. 2). Le principal effet négatif que peuvent produire les fusions-acquisitions internationales tient assurément au risque de monopole, ou de forte concentration du marché, qui pose donc le problème le plus important pour les pouvoirs publics. Le problème consiste plus précisément à prendre les dispositions voulues pour faire face aux fusions-acquisitions qui suscitent des

préoccupations en matière de concurrence, et à appliquer effectivement ces dispositions.

De fait, à mesure que les restrictions pesant sur l'IED sont levées un peu partout dans le monde, il devient encore plus important d'éviter que les obstacles réglementaires à l'IED soient remplacés par les pratiques anticoncurrentielles des entreprises. Cela signifie, ainsi qu'il a été noté dans le *Rapport sur l'investissement dans le monde 1997*, que "l'aplanissement des obstacles à l'IED et l'établissement de normes positives pour le traitement des STN doivent aller de pair avec l'adoption de mesures destinées à assurer un fonctionnement correct des marchés, en particulier pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises" (CNUCED, 1997, p. XXXI). Une politique coordonnée de la concurrence s'avère donc de toute évidence nécessaire pour évaluer et maîtriser les incidences des fusions-acquisitions internationales sur l'économie du pays d'accueil, encore que des mesures propres à maintenir le degré voulu de fluidité des marchés aient également un rôle à jouer. Il semblerait en outre que la tendance générale à la libéralisation de l'IED, conjuguée à l'importance croissante des fusions-acquisitions internationales en tant que mode d'implantation, appelle en complément une philosophie également universelle tenant compte de la nécessité de parer aux pratiques anticoncurrentielles des entreprises. S'agissant des fusions-acquisitions internationales, il faut adopter des lois sur la concurrence et les faire appliquer, en accordant l'attention voulue non seulement aux fusions-acquisitions locales, mais également à celles qui sont le fait d'investisseurs étrangers, tant au stade de l'implantation que par la suite. Le contrôle des fusions-acquisitions est à cet égard la principale charnière entre l'IED et la politique de la concurrence. Une relation directe, nécessaire et grandissante existe ainsi entre la libéralisation de l'IED par la fusion-acquisition et l'importance de la politique de la concurrence.

Cela étant, une politique efficace de la concurrence ne peut désormais plus se concevoir comme relevant des seules autorités nationales. De par la nature même des opérations en question, et du

fait de l'apparition d'un marché mondial des entreprises, les fusions-acquisitions réalisées par des investisseurs étrangers s'inscrivent dans un cadre international. Cela signifie que les autorités responsables des questions de concurrence doivent mettre en place des mécanismes de coopération aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral, et renforcer ceux qui existent pour pouvoir riposter efficacement aux opérations de fusion-acquisition et aux pratiques anticoncurrentielles des entreprises qui touchent leur pays. Une action internationale s'avère particulièrement importante face aux fusions-acquisitions de dimensions mondiales, surtout pour les petits pays dépourvus des ressources nécessaires pour élaborer eux-mêmes et mettre en œuvre des politiques de ce type.

Observation finale

Le *Rapport 2000* établit un intéressant parallèle entre l'apparition d'un système de marché et de production *national* aux États-Unis dans la dernière décennie du XIX^e siècle, à la suite d'une formidable vague de fusions-acquisitions locale, et l'émergence à l'heure actuelle d'un marché *mondial* des entreprises, dans le prolongement du marché mondial en pleine expansion des produits et des services et du développement d'un système international de production. En raison de la déferlante constatée aux États-Unis et de la recherche d'une emprise sur le marché inhérent à une telle évolution, les tribunaux de ce pays ont considéré que la loi Sherman (loi antitrust) englobait également les fusions-acquisitions et le Congrès a fini par adopter la loi Clayton, interdisant les fusions-acquisitions susceptibles de réduire la concurrence, et la loi portant création de la Commission fédérale du commerce, chargée de réprimer les infractions à la loi Clayton. Ces mesures ont marqué le début du contrôle des fusions-acquisitions aux États-Unis et d'un processus qui a abouti en l'espace d'une centaine d'années à un renforcement supplémentaire du système de surveillance de la concurrence dans ce pays. La loi Sherman préfigurait également les dispositions législatives prises par d'autres pays. À l'heure actuelle, près de 90 pays ont passé des lois antitrust, pour la plupart au cours des dix dernières années.

Il se pourrait que l'économie mondiale connaisse aujourd'hui l'amorce d'une évolution analogue en termes de structure du marché mondial et de concurrence. Si le parallèle établi avec l'expérience des États-Unis est significatif, il se pourrait que la tendance qui se dessine dès à présent ne soit que le début d'un vaste mouvement de regroupement aux niveaux régional et mondial. En ce cas, il sera d'autant plus important de mettre en place les moyens requis pour y faire face. La politique de la concurrence occupe à cet égard une place de choix. Un marché mondial des entreprises peut en définitive nécessiter une démarche mondiale en la matière, qui tienne pleinement compte des intérêts et de la situation des pays en développement.

Genève, juillet 2000

Le Secrétaire général de la CNUCED

Rubens Ricupero

Références

- Summers, Lawrence H. (2000). "The new wealth of nations", *Treasury News* (Washington, D.C.: Ministère du Trésor), <http://www.treas.gov/press/releases/ps617.htm>.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (1997a). *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York et Genève: Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente: E.97.II.D.10 et Corr.1.
- CNUCED (2000e). Conseil du commerce et du développement, Commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières connexes, Réunion d'experts sur les fusions-acquisitions: mesures visant à optimiser les incidences positives et à minimiser les éventuelles incidences négatives de l'investissement international, "Résultats de la Réunion d'experts", document TD/B/COM.2/ EM.7/L.1, 23 juin 2000, texte ronéotypé.