



# RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE **2019**

**LES ZONES ÉCONOMIQUES SPÉCIALES**

**REPÈRES ET VUE  
D'ENSEMBLE**



NATIONS UNIES





# RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE **2019**

**LES ZONES ÉCONOMIQUES SPÉCIALES**

**REPÈRES ET VUE  
D'ENSEMBLE**



© 2019, Nations Unies

La présente publication est accessible en libre accès en se conformant à la licence Creative Commons créée pour les organisations intergouvernementales, disponible à l'adresse suivante : <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>.

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui figurent sur les cartes n'impliquent de la part 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.

La photocopie et la reproduction d'extraits sont autorisées à condition d'indiquer précisément la source.

La présente publication a été revue par un service d'édition externe.

Publication des Nations Unies établie par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

UNCTAD/WIR/2019 (Overview)

# PRÉFACE

Le *World Investment Report (Rapport sur l'investissement dans le monde)* éclaire l'action des décideurs en rendant compte des tendances mondiales et régionales de l'investissement étranger direct, ainsi que de l'évolution des politiques nationales et internationales d'investissement. Cette année, le chapitre consacré aux politiques d'investissement fait le point des efforts déployés pour réformer les accords internationaux d'investissement et passe en revue les mesures nouvellement adoptées.

Le développement durable et inclusif n'est possible que si le cadre mondial est favorable à l'investissement international. L'année dernière, les flux mondiaux d'investissement étranger direct ont chuté de 13 % pour s'établir à 1 300 milliards de dollars. Ce niveau, le plus bas depuis la crise financière mondiale, illustre l'atonie de la croissance de l'investissement international ces dix dernières années. Une accélération sensible est nécessaire pour satisfaire les besoins d'investissement que suscitent les objectifs de développement durable, mais elle ne s'est pas encore manifestée. Nous devons nous montrer plus ambitieux dans l'action climatique, remédier aux vulnérabilités liées à l'endettement et atténuer les tensions commerciales pour créer des conditions propices à l'accroissement des investissements durables et à long terme.

Les zones économiques spéciales comptent parmi les instruments les plus importants pour attirer les investissements. Ces dix dernières années, leur nombre a rapidement augmenté partout dans le monde, si bien qu'il en existe aujourd'hui plus de 5 000 et que de nombreuses autres sont en projet. La présente édition du *World Investment Report* offre une vue d'ensemble du paysage mondial des zones économiques spéciales et renferme des conseils quant aux mesures à prendre pour répondre aux enjeux fondamentaux que représentent pour ces zones les impératifs du développement durable, la nouvelle révolution industrielle et l'évolution des modes de production internationale.

Je recommande aux responsables de l'élaboration des politiques industrielles et des politiques d'investissement la lecture du *World Investment Report 2019*, qui constitue un outil important pour la communauté internationale du développement.



António Guterres

Le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies

# AVANT-PROPOS

Depuis un certain temps déjà, le cadre mondial n'est plus aussi favorable au commerce et à l'investissement qu'à l'âge d'or de la croissance et du développement fondés sur les exportations. Pourtant, il est plus que jamais nécessaire d'attirer les investissements et de promouvoir les exportations dans les pays en développement, en particulier dans les pays les moins avancés, pour favoriser l'industrialisation, la diversification économique et la transformation structurelle.

Les nombreuses nouvelles politiques industrielles qui ont été adoptées ces dernières années, aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés, sont presque toutes tributaires dans une large mesure de l'investissement. Parallèlement, on observe une tendance à la baisse de l'investissement productif international.

Par conséquent, le marché des investissements internationalement mobiles dans les capacités industrielles devient de plus en plus difficile et concurrentiel. La demande d'investissements est plus forte que jamais, mais l'offre baisse et le marché est moins porteur qu'autrefois.

C'est dans ce contexte qu'on assiste à une explosion des zones économiques spéciales (ZES), qui constituent l'un des principaux moyens d'attirer les investissements dans le développement industriel. Plus de 1 000 de ces zones ont été créées de par le monde au cours des cinq dernières années, et selon les estimations de la CNUCED, au moins 500 autres devraient voir le jour dans les années à venir.

Nombre d'entre elles ont joué un rôle clef dans la transformation structurelle, la promotion d'une plus grande participation aux chaînes de valeur mondiales et la modernisation de l'industrie. Toutefois, pour chaque projet couronné de succès, de multiples autres zones n'ont pas attiré les investissements escomptés, et certaines se sont même soldées par de coûteux échecs.

Dans les pays qui ont mis en place plusieurs ZES ou lancé d'ambitieux programmes de création de ZES, les décideurs et les praticiens – qu'ils fassent partie des ministères en charge de l'industrie, du commerce et de l'investissement, des autorités responsables des ZES ou d'organismes de promotion des exportations et de l'investissement, pour ne mentionner que

quelques-unes des parties prenantes – s’efforcent de redresser la barre dans les zones dont les résultats ne sont pas satisfaisants et de faire en sorte que les nouvelles zones répondent aux attentes.

Partant, ces acteurs doivent non seulement faire face aux difficultés que pose un climat moins favorable au commerce et à l’investissement, mais aussi relever d’autres défis, parmi lesquels la nouvelle révolution industrielle, qui pourrait amoindrir l’importance de l’avantage concurrentiel dont bénéficient traditionnellement la plupart des ZES, à savoir le faible coût de la main-d’œuvre. Les ZES vont devoir anticiper l’évolution des secteurs d’activité qu’elles ciblent et s’adapter.

Plus important encore, aujourd’hui, le développement durable, auquel les objectifs de développement durable de l’ONU ont donné corps, doit être le fil conducteur de la stratégie et des activités des ZES. En rupture avec le passé, l’adoption des normes les plus strictes sur le plan social, dans le domaine de l’environnement et en matière de gouvernance devient un avantage compétitif.

Le *World Investment Report 2019* dresse un tableau de la situation actuelle des ZES, offre une vue d’ensemble des lois et réglementations en vigueur, et met en lumière la contribution de ces zones au développement durable. Il renferme en outre des recommandations articulées autour de trois piliers : les enseignements tirés de l’expérience, une approche prospective et une idée novatrice, à savoir les « zones modèles pour les ODD ».

J’espère que le présent Rapport sera une source d’inspiration et donnera un nouvel élan à l’action menée de par le monde pour mettre l’investissement au service du développement grâce aux ZES. La CNUCED est disposée à soutenir les parties prenantes dans cette entreprise.



Mukhisa Kituyi

Le Secrétaire général de la CNUCED

# REMERCIEMENTS

Le *World Investment Report 2019* a été élaboré par une équipe dirigée par James X. Zhan. L'équipe était composée de Richard Bolwijn, Bruno Casella, Arslan Chaudhary, Hamed El Kady, Kumi Endo, Thomas van Giffen, Kálmán Kalotay, Joachim Karl, Isya Kresnadi, Oktawian Kuc, Jing Li, Anthony Miller, Kyoung-ho Moon, Abraham Negash, Shin Ohinata, Diana Rosert, Astrit Sulstarova, Claudia Trentini, Elisabeth Tuerk, Joerg Weber et Kee Hwee Wee.

Une assistance en matière de recherche et des contributions ont été fournies par Jorun Baumgartner, Faicel Belaid, Magdalena BUILT Goni, Juan Carlos Castillo, Tiffany Grabski, Yulia Levashova, Luisa Sande Lemos, Sergey Ripinsky et Linli Yu. Zahra Ejehi, Robert Kuhn, Alina Nazarova et Mxolisi Artwell Ngulube, stagiaires, ont également apporté leur pierre à l'édifice.

Des observations et des contributions ont été fournies par Stephania Bonilla, Joseph Clements, Chantal Dupasquier, Ariel Ivanier, Mathabo Le Roux, Massimo Meloni, Jason Munyan, Yongfu Ouyang, Ian Richards, Christoph Spennemann et Paul Wessendorp.

Une assistance a été apportée en matière de données statistiques par Bradley Boicourt, Mohamed Chiraz Baly, Smita Lakhe et Lizanne Martinez.

Le texte original a été édité avec le concours de Caroline Lambert et coédité par Lise Lingo. Pablo Cortizo a élaboré les graphiques, les cartes et les infographies. Il a composé le Rapport avec Laurence Duchemin. Celui-ci a été produit avec l'aide d'Elisabeth Anodeau-Mareschal, Nathalie Eulaerts, Rosalina Goyena, Sivanla Sikounnavong et Katia Vieu.

L'équipe a bénéficié des conseils très complets de François Bost et Rajneesh Narula pour l'élaboration du chapitre IV. À diverses étapes de la rédaction du Rapport, notamment au cours des réunions d'examen organisées pour débattre des versions préliminaires, elle a reçu des observations et des contributions des experts suivants : Aradhna Aggarwal, Xiangming Chen, Teresa Cheng, Manjiao Chi, Riccardo Crescenzi, Stefan Csordas, Thomas Farole, Masataka Fujita, Yeseul Hyun, N. Jansen Calamita, Markus Krajewski, Alexey Kuznetsov, Olga Kuznetsova, Guangwen Meng, Maria Camila Moreno, Shree Ravi, Emily Sims, Ilan Strauss, Juan Torrents et Giovanni Valensisi.

L'équipe a aussi pu compter sur la collaboration de collègues des commissions régionales de l'ONU lors de la rédaction des sections consacrées aux tendances régionales, dans le chapitre II. Des contributions et des observations ont été fournies par Wafa Aidi, Joseph Baricako, Mohamed Chemingui, Martin Kohout, Laura Páez Heredia, José Palacín, Maria Cecilia Plottier, Marc Proksch, Giovanni Stumpo et Heather Taylor.

Des observations ont aussi été reçues d'autres divisions de la CNUCED dans le cadre du processus interne d'examen collégial, ainsi que du Cabinet du Secrétaire général. La Section de cartographie a donné des conseils sur les cartes régionales.

De nombreux fonctionnaires de banques centrales, d'organismes publics nationaux, d'organisations internationales et d'organisations non gouvernementales ont également contribué au Rapport.

# TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE.....	iii
AVANT-PROPOS.....	iv
REMERCIEMENTS .....	vi
REPÈRES.....	ix
VUE D'ENSEMBLE.....	1
TENDANCES ET PERSPECTIVES MONDIALES .....	1
TENDANCES RÉGIONALES .....	10
ÉVOLUTION DES POLITIQUES D'INVESTISSEMENT .....	17
LES ZONES ÉCONOMIQUES SPÉCIALES.....	25

## TENDANCES ET PERSPECTIVES DE L'INVESTISSEMENT

Les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IED) ont poursuivi leur recul en 2018, chutant de 13 % pour s'établir à 1 300 milliards de dollars. Cette troisième année consécutive de déclin tient principalement aux réformes fiscales engagées fin 2017 par les États-Unis, qui ont entraîné, au cours des deux premiers trimestres de 2018, un rapatriement massif par les entreprises multinationales américaines de leurs bénéfices accumulés à l'étranger.



Les flux d'IED à destination des pays développés sont tombés à leur niveau le plus bas depuis 2004, enregistrant un repli de 27 %. Les entrées en Europe ont diminué de moitié pour s'établir à moins de 200 milliards de dollars en raison de sorties supérieures aux entrées dans quelques grands pays d'accueil, d'où des fonds ont été rapatriés, et d'une baisse sensible au Royaume-Uni. Les entrées aux États-Unis ont chuté quant à elles de 9 % pour se chiffrer à 252 milliards de dollars.

Les flux vers les pays en développement ont résisté, avec une progression de 2 %. Du fait de cette hausse et de la baisse anormale qu'ont connue les pays développés, la part des pays en développement dans les flux mondiaux d'IED a atteint pour la première fois 54 %.

- Malgré une baisse dans de nombreux grands pays bénéficiaires, les flux d'IED vers l'Afrique ont augmenté de 11 % pour s'établir à 46 milliards de dollars. Cette hausse a été stimulée par des entrées soutenues dans le secteur des ressources naturelles, par des investissements diversifiés et par une reprise en Afrique du Sud après plusieurs années de faibles entrées ;
- Les flux vers l'Asie en développement, première région bénéficiaire, ont progressé de 4 %. Signe d'un dynamisme persistant,



la valeur des projets de création de capacités annoncés dans la région a doublé après avoir stagné en 2017 ;

- *L'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes a diminué de 6 %*, ce qui a mis fin à la hausse amorcée en 2017 après une longue période de recul ; l'IED dans la région est resté 27 % en deçà du pic atteint lors de l'envolée du prix des matières premières;
- L'IED à destination des pays économiquement et structurellement faibles et vulnérables a continué de représenter moins de 3 % du total mondial. Les flux à destination des pays les moins avancés se sont redressés après avoir chuté en 2017, revenant à un montant de 24 milliards de dollars, qui correspond à la moyenne des dix dernières années.

*Les flux d'IED vers les pays en transition ont poursuivi leur tendance baissière en 2018, chutant de 28 % pour s'établir à 34 milliards de dollars, notamment sous l'effet d'un recul de 49 % des entrées en Fédération de Russie.*

*La baisse de l'IED due aux réformes fiscales a été atténuée par la progression des transactions au second semestre de 2018. La valeur des fusions-acquisitions internationales a augmenté de 18 %, les entreprises multinationales américaines ayant utilisé les liquidités de leurs filiales étrangères qui n'étaient plus imposables.*

En 2019, les flux d'IED à destination des pays développés devraient repartir à la hausse à mesure que les effets des réformes fiscales s'estomperont. Les annonces de projets de création de capacités, qui sont un indicateur des dépenses prévues, laissent également entrevoir une hausse de l'IED, la valeur de ces projets ayant augmenté de 41 % en 2018 par rapport au faible niveau enregistré en 2017. Malgré tout, *selon les projections, l'IED mondial ne devrait connaître qu'une reprise modeste de 10 % pour atteindre environ 1 500 milliards de dollars*, en dessous de la moyenne des dix dernières années. Le taux tendanciel de croissance de l'IED demeure faible. Les tensions commerciales font également planer un risque de baisse pour 2019 et au-delà.

*La croissance tendancielle de l'IED est anémique depuis 2008.* Exclusion faite de facteurs ponctuels tels que les réformes fiscales, les mégatransactions et les flux financiers volatiles, l'IED a augmenté de seulement 1 % par an en moyenne au cours des dix dernières années, contre 8 % entre 2000 et 2007, et plus de 20 % avant 2000. Cette atonie est notamment imputable à la baisse des taux de rendement de l'IED, à la multiplication des formes d'investissement

qui nécessitent peu d'actifs et à l'existence d'un cadre moins favorable à l'investissement.

*La longue tendance baissière des investissements de création de capacités dans l'industrie manufacturière a été enrayée en 2018, la valeur des projets annoncés ayant augmenté de 35 % par rapport*

au faible niveau enregistré en 2017. Parmi les pays en développement, où l'investissement dans le secteur manufacturier est essentiel au développement industriel, la croissance s'est principalement concentrée en Asie, stimulée par la mise en place de projets de valeur élevée dans les secteurs de transformation des ressources naturelles.

*Les entreprises multinationales publiques ont vu leur nombre se stabiliser et leurs acquisitions à l'étranger se ralentir. Il en existe aujourd'hui près de 1 500, chiffre analogue à celui de 2017. À l'échelle mondiale, leur nombre parmi les 100 premières entreprises multinationales est passé de 15 à 16. En 2018, la valeur de leurs activités de fusion-acquisition s'est contractée pour s'établir à 4 % du total des fusions-acquisitions, poursuivant ainsi sa baisse, puisqu'elle s'élevait en moyenne à plus de 10 % entre 2008 et 2013.*

*Une grande partie de l'augmentation continue de la production internationale est attribuable aux actifs incorporels. Les modes de production internationale sans participation au capital progressent plus vite que l'IED, comme en témoignent les taux de croissance relatifs des redevances, des droits de licence et du commerce des services. Le palmarès des 100 premières entreprises multinationales en 2018 confirme que les entreprises multinationales du secteur industriel perdent des places, voire quittent le classement pour certaines.*

*Les entreprises multinationales qui occupent les 100 premiers rangs représentent plus du tiers des dépenses de recherche-développement (R-D) des entreprises au niveau mondial. Les entreprises multinationales des secteurs technologique, pharmaceutique et automobile sont celles qui consacrent le plus de ressources à la R-D. L'intensité de R-D des 100 premières entreprises des pays en développement, exprimée en pourcentage des ventes, est*

## Investissements de création de capacités dans l'industrie manufacturière



Les 100 premières entreprises multinationales représentent plus du tiers des dépenses de R-D des entreprises au niveau mondial

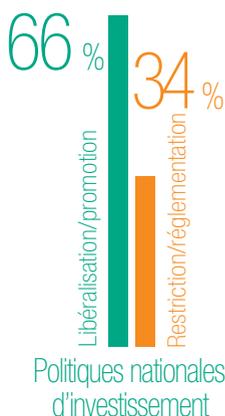
sensiblement inférieure. Les investissements internationaux de création de capacités dans le domaine de la R-D sont considérables et en hausse.

*Une grande partie des investissements entre pays en développement (IED Sud-Sud) est détenue en dernier ressort par les entreprises multinationales des pays développés.* De nouvelles données sur le réseau mondial des relations bilatérales directes et indirectes de l'IED indiquent que les centres régionaux d'investissement jouent un rôle important dans l'IED intrarégional et l'IED Sud-Sud. L'investissement indirect a aussi une incidence sur le champ d'application des accords internationaux d'investissement.

## ÉVOLUTION DES POLITIQUES D'INVESTISSEMENT

*Les nouvelles politiques nationales d'investissement sont révélatrices d'une position plus critique à l'égard de l'investissement étranger.* En 2018, quelque 55 pays ont adopté au moins 112 mesures relatives à l'investissement étranger. Plus du tiers de ces mesures prévoyaient la mise en place de nouvelles restrictions ou de nouvelles réglementations, soit le nombre le plus élevé depuis vingt ans. Elles étaient avant tout le reflet des préoccupations de sécurité nationale que suscitent les prises de participation étrangères dans des infrastructures critiques, des technologies de base et d'autres actifs économiques sensibles. En outre, au moins 22 fusions-acquisitions de grande envergure ont été annulées ou bloquées pour des raisons réglementaires ou politiques, deux fois plus qu'en 2017.

*Les mécanismes de filtrage des investissements étrangers prennent de l'importance.* Depuis 2011, pas moins de 11 pays ont mis en place de nouveaux cadres de filtrage et au moins 41 modifications ont été apportées à des régimes existants. Parmi ces modifications, on constate qu'un plus grand nombre de secteurs ou d'activités font désormais l'objet d'un filtrage, que les seuils de déclenchement de cette procédure ont été abaissés, ou encore que la définition de l'investissement étranger a été élargie. De nouvelles réglementations avaient pour objet d'étendre les obligations d'information imposées aux investisseurs étrangers, d'allonger la durée réglementaire des procédures de filtrage ou de mettre en place de nouvelles sanctions civiles, pénales ou administratives en cas de non-respect des obligations de notification.



Quoi qu'il en soit, attirer les investissements demeure une priorité. La majorité des nouvelles politiques d'investissement sont encore allées dans le sens de la libéralisation, de la promotion et de la facilitation des investissements. De nombreux pays ont levé ou allégé les restrictions à la participation des investisseurs étrangers dans divers secteurs. La tendance à la simplification ou à la rationalisation des procédures administratives s'est poursuivie. En outre, plusieurs pays ont mis en place de nouvelles mesures d'incitation fiscale dans certains secteurs ou certaines régions pour y stimuler l'investissement.

+40  
en 2018

Nombre total d'All en vigueur

2 658

*L'élaboration des politiques internationales d'investissement est entrée dans une phase dynamique, porteuse de profonds changements.* En 2018, les pays ont signé 40 accords internationaux d'investissement (All). La dénonciation d'au moins 24 accords a pris effet. L'incorporation de dispositions novatrices dans de nouveaux accords, notamment dans des accords mégarégionaux auxquels sont parties des pays investisseurs de premier plan, aura des répercussions considérables sur le régime mondial des All. De nombreux pays mettent aussi au point de nouveaux accords types et principes directeurs pour guider l'élaboration de futurs textes.

*La réforme des All progresse, mais il reste encore beaucoup à faire.* Presque tous les nouveaux accords comportent de nombreux éléments conformes à l'ensemble de réformes de la CNUCED en faveur du régime d'investissement international. Les cadres directeurs de la CNUCED ont également suscité l'adoption des premières mesures de modernisation des accords d'ancienne génération. De plus en plus, les pays interprètent, modifient, remplacent ou dénoncent les textes obsolètes. Toutefois, le nombre d'accords d'ancienne génération est dix fois supérieur à celui des accords modernes qui incorporent des éléments de réforme. Les investisseurs continuent d'y avoir recours. En 2018, ils ont initié au moins 71 nouvelles procédures de règlement de différends entre investisseurs et États.

*Les mesures de réforme des All soulèvent aussi de nouvelles difficultés.* Les nouveaux accords ont vocation à être plus équilibrés et plus souples, mais ils rendent également le régime des All moins homogène. Les différentes approches de la réforme

71 nouveaux cas  
de différends investisseurs-États

des procédures de règlement des différends entre investisseurs et États, qui vont du recours aux traditionnels tribunaux spéciaux à la mise en place d'un tribunal permanent en passant par la suppression de ces procédures, ajoutent à la complexité systémique de la question. De plus, les mesures de réforme sont prises en parallèle, souvent indépendamment les unes des autres. Si l'on veut que les relations internationales d'investissement contribuent réellement au développement durable, il faut entreprendre une réforme globale et synchronisée, dans le cadre d'un processus ouvert et transparent. La CNUCED peut jouer un important rôle de facilitation à cet égard.

## Évolution de la durabilité des marchés de capitaux

*Dans le domaine des marchés de capitaux, les politiques et instruments conçus pour promouvoir l'intégration des impératifs de durabilité dans les pratiques commerciales et les pratiques d'investissement sont en train de passer de l'exception à la règle.* De plus en plus d'investisseurs prennent en compte les facteurs relatifs à l'environnement, aux questions sociales et à la gouvernance (ESG) dans leurs décisions pour améliorer leurs résultats et atténuer les risques. Le bilan positif des produits axés sur la durabilité conforte les gestionnaires d'actifs et les autorités de contrôle du marché des titres dans l'idée que ces facteurs jouent un rôle essentiel dans le rendement à long terme des investissements. À mesure que ces pratiques d'investissement durable prennent racine et gagnent du terrain, elles peuvent avoir de plus en plus d'influence sur les politiques et les pratiques opérationnelles des entreprises multinationales.

## LES ZONES ÉCONOMIQUES SPÉCIALES



5 400  
zones  
réparties  
dans  
147  
pays

*Les zones économiques spéciales (ZES) sont très répandues dans la plupart des pays en développement et dans nombre de pays développés.* Au sein de ces zones géographiquement délimitées, les pouvoirs publics stimulent l'activité industrielle en prenant des mesures d'incitation d'ordre fiscal et réglementaire, et en apportant un appui aux infrastructures. Il existe aujourd'hui près de 5 400 zones réparties dans 147 pays, contre 4 000 environ il y a cinq ans, et plus de 500 autres sont actuellement en projet. L'explosion des ZES s'inscrit dans le contexte d'une nouvelle vague de politiques industrielles et constitue une réponse au durcissement de la concurrence dont font l'objet les investissements internationalement mobiles.

*Il existe de nombreux types de ZES.* Les zones franches classiques, destinées à faciliter la logistique commerciale, sont principalement créées dans les pays développés. Les pays en développement ont tendance à privilégier des zones intégrées, qui visent à promouvoir le développement industriel et peuvent être multisectorielles, spécialisées ou axées sur le renforcement des capacités d'innovation. Le degré et le type de spécialisation sont étroitement liés au niveau d'industrialisation des pays, les types de zones variant selon une *échelle de développement des ZES*.

Partenariats  
bilatéraux  
pour la mise  
en place de  
ZONES dans  
les pays en  
développement

*De nombreux nouveaux types de ZES et programmes innovants de création de ZES voient le jour.* Certaines zones sont centrées sur les nouveaux secteurs, comme la haute technologie, les services financiers ou le tourisme, et vont au-delà des activités manufacturières des ZES traditionnelles, qui impliquent de nombreux échanges commerciaux successifs et nécessitent une main-d'œuvre importante. D'autres sont tournées vers la performance environnementale, la commercialisation de la science, le développement régional ou la revitalisation urbaine.

*La mise en place de zones fait de plus en plus souvent l'objet d'une coopération internationale.* Dans les pays en développement, une multitude de zones sont créées dans le cadre de partenariats bilatéraux ou de programmes de coopération au développement. Les zones régionales de développement et les zones transfrontalières à cheval sur deux ou trois pays deviennent un axe de coopération économique régionale.

*Les ZES peuvent contribuer grandement à la croissance et au développement.* Elles peuvent aider à attirer des investissements, à créer des emplois et à stimuler les exportations, et ce, directement, mais aussi indirectement, lorsque des liens sont créés avec le reste de l'économie. Elles peuvent également favoriser la participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM), la modernisation de l'industrie et la diversification économique. Toutefois, aucun de ces avantages n'est garanti.

*D'ailleurs, les résultats de nombreuses zones restent en deçà des attentes.* Les ZES ne sont ni une condition *sine qua non* ni le gage d'une augmentation des entrées d'IED ou d'une participation accrue aux CVM. Là où elles stimulent la croissance économique, l'impulsion semble n'être que momentanée, et une fois passée la période d'intensification de l'activité, la plupart des ZES progressent

## Bilan coûts-avantages du développement durable des ZES

au même rythme que l'économie nationale. En outre, trop de zones fonctionnent comme des enclaves qui n'ont guère de rayonnement au-delà de leur périmètre.

*Seuls quelques pays évaluent régulièrement les résultats et les répercussions économiques des ZES. Ces évaluations sont pourtant cruciales, dans la mesure où le redressement*

des zones en échec exige un diagnostic rapide, en particulier dans les cas où d'importants investissements publics ont été consentis pour créer la zone. Mis au point par la CNUCED, le *bilan coûts-avantages du développement durable des ZES* peut aider les décideurs à élaborer un système global de suivi et d'évaluation.

L'expérience acquise depuis plusieurs décennies dans le domaine des ZES a permis de tirer des enseignements précieux dans la perspective de la mise en place de zones modernes :

- *La conception stratégique du cadre directeur et du programme de création des ZES est cruciale.* Le cadre directeur d'une zone ne devrait pas être élaboré sans tenir compte des politiques en vigueur à l'extérieur de cette zone, notamment des politiques d'investissement, des politiques commerciales et des politiques fiscales. Les types de zones et leur spécialisation devraient être fonction des avantages concurrentiels déjà acquis et des capacités existantes. Quant aux plans de développement à long terme des zones, ils devraient être établis sur la base de l'échelle de développement des ZES ;
- *Les programmes de création de zones devraient être conçus de manière prudente.* Le bilan coûts-avantages du développement durable des ZES met l'accent sur la nécessité de garantir la pérennité financière et budgétaire des zones, dont les effets sur la croissance économique globale peuvent être incertains et mettre du temps à se concrétiser. La plus grande menace qui pèse sur la viabilité financière de ces zones est le coût élevé des dépenses de démarrage dû à l'établissement d'un cahier des charges excessif, au versement de subventions aux occupants et à l'application du nouveau régime à des entreprises déjà en activité ;
- *Le succès d'une ZES réside dans la bonne application des principes les plus élémentaires.* La plupart des échecs trouvent notamment leur origine dans

le choix d'un site inadapté, qui nécessite des dépenses d'investissement considérables ou est trop éloigné des nœuds d'infrastructures ou des villes offrant un réservoir de main-d'œuvre suffisant, mais aussi dans le manque de fiabilité du réseau électrique, dans la piètre conception de la zone, dont les installations ou la maintenance sont inadéquates, ou encore dans la lourdeur des procédures administratives ;

- *Il est essentiel de promouvoir activement le regroupement et le rapprochement des entreprises pour maximiser la contribution des zones au développement.* Davantage de possibilités de collaboration, de mise en commun des ressources et de partage des installations s'offrent aux entreprises installées dans une ZES. Ce constat vaut en particulier pour les zones spécialisées, mais les zones multisectorielles peuvent également profiter de certains des avantages de l'implantation d'entreprises en un même lieu. La recherche active de débouchés, la convergence des actions et le lancement de programmes de formation, avec des entreprises installées dans la zone comme en dehors, améliorent considérablement les retombées de la zone ;
- *Un cadre réglementaire solide, des institutions efficaces et une bonne gouvernance sont des facteurs clés de succès.* L'infrastructure juridique des ZES devrait garantir l'application cohérente, transparente et prévisible des politiques relatives aux ZES. Les responsabilités des organes directeurs des ZES devraient être clairement définies. Les zones gagnent à avoir des représentants des secteurs public et privé au sein de leurs conseils d'administration.

À l'avenir, les ZES devront relever de *nouveaux défis* :

- L'objectif du développement durable influence de plus en plus les décisions stratégiques et les activités des entreprises multinationales, et ce constat devrait se refléter dans la valeur ajoutée que les ZES font miroiter aux investisseurs. *Les ZES modernes peuvent apporter une contribution positive à la prise en compte des facteurs ESG dans l'appareil industriel des pays.* La mise en place de contrôles, l'application des lois et la prestation de services (notamment de services d'inspection, de santé, de gestion des déchets et de production d'énergie renouvelable) sont plus aisées et moins coûteuses dans les zones bien circonscrites que sont les ZES ;

Les ZES emploient traditionnellement beaucoup de femmes, puisque celles-ci représentent en moyenne quelque 60 % de la main-d'œuvre. Certaines

zones modernes appliquent des réglementations en faveur de l'égalité des sexes, notamment des règles antidiscriminatoires, proposent des services d'aide, y compris des structures d'accueil et d'enseignement pour les enfants, et placent ainsi la barre plus haut en matière de conformité aux ODD ;

- La nouvelle révolution industrielle et l'économie numérique transforment l'industrie manufacturière, principale cliente des ZES. *Celles-ci devront adapter la valeur ajoutée qu'elles offrent en permettant l'accès à des ressources qualifiées, à un degré élevé de connectivité en matière de données et à des prestataires de services technologiques appropriés.* Elles pourraient aussi avoir la possibilité de cibler davantage les entreprises du numérique ;
- L'évolution du cadre mondial du commerce et de l'investissement, marquée par une montée du protectionnisme, une réorientation des préférences commerciales et une prédominance de la coopération économique régionale, entraîne des changements dans *les modes de production internationale et les CVM.* Ces changements peuvent avoir de lourdes répercussions sur la compétitivité des ZES, qui jouent le rôle de pivots dans les chaînes de valeur mondiales. La coopération internationale va probablement devenir de plus en plus importante dans la création de ces zones.

Enfin, le Programme 2030 axé sur la réalisation des objectifs de développement durable (ODD) ouvre la possibilité de créer un type entièrement nouveau de ZES : les zones modèles pour les ODD. Ces zones s'efforceraient d'attirer des investissements dans les activités qui aident à atteindre les ODD, d'adopter les normes et les critères de conformité les plus élevés en matière d'ESG, et de promouvoir une croissance inclusive par la création de liens et d'effets d'entraînement.

Les recommandations formulées dans le présent Rapport visent à guider les décideurs dans leurs efforts de revitalisation et de modernisation des zones existantes, mais aussi de création de nouvelles zones, qui éviteront les erreurs du passé et seront préparées à faire face aux difficultés qui les attendent. Le principal objectif devrait consister à mettre les ZES au service des ODD *en faisant en sorte qu'elles ne soient plus des enclaves privilégiées et que leurs retombées profitent au plus grand nombre.*



## Nouveau type de ZES : la zone modèle pour les ODD

# VUE D'ENSEMBLE

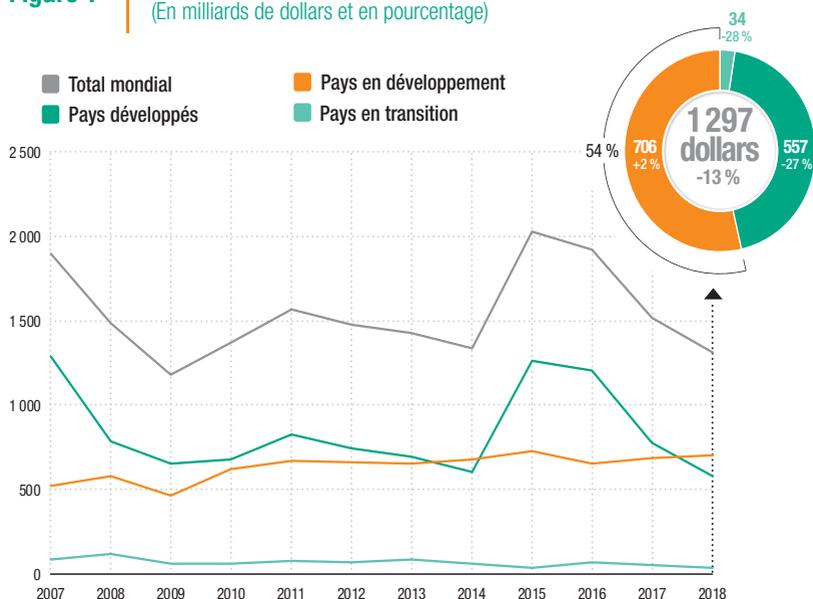
## Tendances et perspectives mondiales

### L'IED mondial a fléchi pour la troisième année consécutive

En 2018, les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IED) ont poursuivi leur recul, chutant de 13 % pour s'établir à 1 300 milliards de dollars (fig. 1). Cette troisième année consécutive de déclin s'explique principalement par les rapatriements massifs des bénéfices à l'étranger accumulés par les entreprises multinationales américaines qui sont intervenus au cours des deux premiers trimestres de 2018, à la suite des réformes fiscales adoptées aux États-Unis à la fin de 2017.

La baisse enregistrée au premier semestre de 2018 (-40 % par rapport à la même période en 2017), due à des motifs fiscaux, a été compensée au

**Figure 1** Entrées d'IED, au niveau mondial et par catégorie de pays, 2007-2018  
(En milliards de dollars et en pourcentage)



Source : CNUCED.

second semestre par une multiplication des transactions. La valeur des fusions-acquisitions internationales a augmenté de 18 %, les entreprises multinationales des États-Unis ayant utilisé les liquidités de leurs filiales étrangères, qui n'étaient plus imposables.

## **L'IED à destination des pays développés est tombé à son niveau le plus bas en quinze ans**

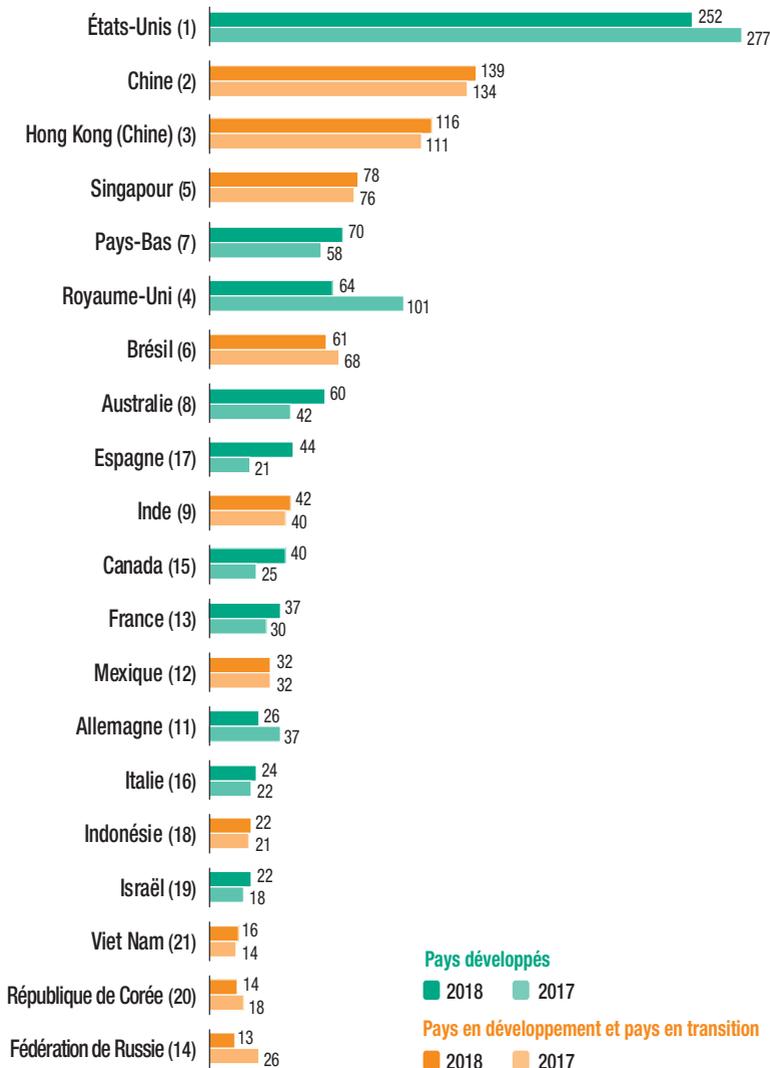
Les flux d'IED à destination des pays développés ont fléchi de 27 % pour tomber à leur niveau le plus bas depuis 2004. En Europe, les entrées d'IED ont diminué de moitié pour s'établir à moins de 200 milliards de dollars ; quelques grands pays d'accueil d'entreprises multinationales américaines ont enregistré des entrées inférieures aux sorties. (Le rapatriement de fonds par les entreprises multinationales des États-Unis s'est traduit par des entrées nettes négatives dans les pays d'accueil.) En Irlande et en Suisse, les entrées nettes d'IED sont respectivement tombées à -66 milliards de dollars et -87 milliards de dollars. Les flux d'IED vers le Royaume-Uni ont également diminué de 36 % pour s'établir à 64 milliards de dollars, les nouvelles prises de participation ayant diminué de moitié. Aux États-Unis, les entrées ont également baissé de 9 % pour se chiffrer à 252 milliards de dollars, ce qui correspond à la valeur moyenne enregistrée ces dix dernières années. Cette évolution s'explique principalement par le fait que la valeur des opérations internationales de fusion-acquisition a diminué d'un tiers. En Australie, le montant des entrées n'a jamais été aussi élevé, à 60 milliards de dollars, – car les filiales étrangères ont réinvesti un montant record de 25 milliards de dollars de leurs bénéfices dans le pays.

Les flux à destination des pays en développement ont résisté, progressant de 2 % pour se monter à 706 milliards de dollars. Du fait de cette hausse et de la baisse anormale qu'ont enregistrée les pays développés, la part des pays en développement dans les flux mondiaux d'IED a atteint pour la première fois 54 %. La présence des pays en développement parmi les 20 premières économies hôtes est restée inchangée (fig. 2). Les États-Unis sont restés les plus grands bénéficiaires de l'IED, suivis de la Chine, de Hong Kong (Chine) et de Singapour.

Les rapatriements massifs de fonds par les entreprises multinationales américaines se sont traduits par des sorties inférieures aux entrées ; de ce fait, les États-Unis ont disparu de la liste des 20 premiers pays investisseurs à l'étranger en 2018 (fig. 3). Dans l'ensemble, l'IED en provenance des pays développés en tant que groupe a diminué de 40 %, à 558 milliards de dollars.

**Figure 2** | **Entrées d'IED, 20 premières économies destinataires, 2017 et 2018**  
(En milliards de dollars)

(x) = classement en 2017



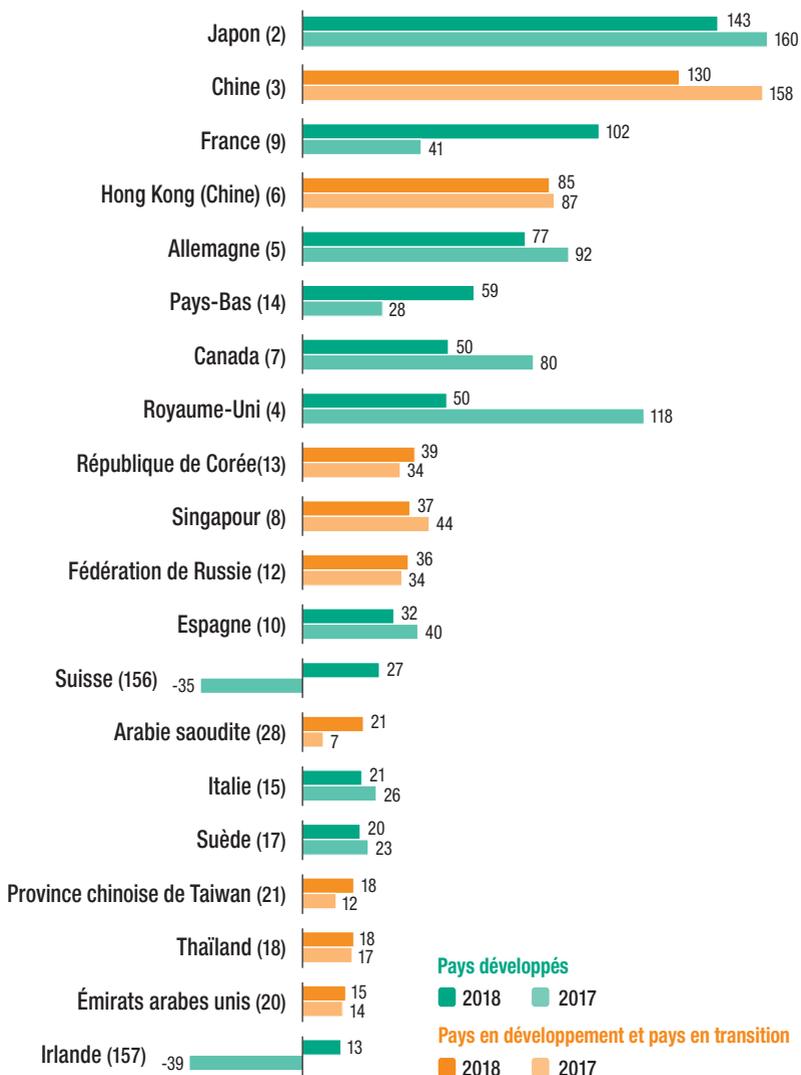
Source : CNUCED.

Figure 3

### Sorties d'IED, 20 premières économies d'origine, 2017 et 2018

(En milliards de dollars)

(x) = classement en 2017



Source : CNUCED.

En conséquence, la part de ces pays dans les sorties mondiales d'IED est tombée à 55 %, soit le niveau le plus bas jamais enregistré. Néanmoins, les investissements à l'étranger des entreprises multinationales européennes ont augmenté de 11 % pour atteindre 418 milliards de dollars. La France est devenue le troisième pays d'origine des investisseurs, avec des sorties d'IED de plus de 100 milliards de dollars en 2018.

Les investissements à l'étranger des entreprises multinationales des pays en développement ont diminué de 10 % pour s'établir à 417 milliards de dollars. Les flux d'IED en provenance des pays en développement d'Asie ont augmenté de 3 %, atteignant 401 milliards de dollars ; les investissements des multinationales chinoises ont baissé pour la deuxième année consécutive. L'IED en provenance de l'Amérique latine et des Caraïbes s'est fortement contracté.

### **Perspectives : un rebond est probable, mais la tendance de fond reste faible**

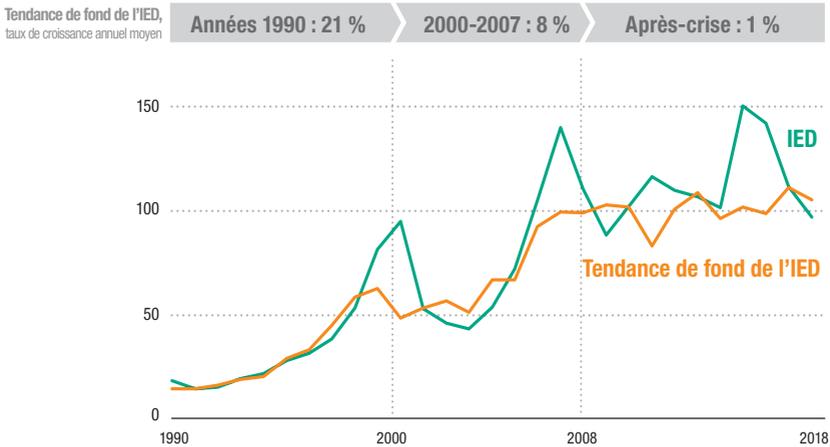
En 2019, les flux d'IED à destination des pays développés devraient repartir à la hausse à mesure que les effets des réformes fiscales instaurées par les États-Unis s'estomperont. Les projets de création de capacités annoncés, qui sont un indicateur des dépenses prévues, laissent également entrevoir un rebond de l'IED, leur valeur ayant augmenté de 41 % en 2018 par rapport au faible niveau enregistré en 2017. Malgré tout, selon les projections, l'IED mondial ne devrait afficher qu'une reprise modeste de 10 % pour remonter à environ 1 500 milliards de dollars, en dessous de la moyenne des dix dernières années. Le potentiel de croissance est limité car la tendance de fond de l'IED reste faible. Les tensions commerciales font également planer un risque de baisse pour 2019 et les années suivantes.

La croissance tendancielle de l'IED est anémique depuis 2008. Si l'on exclut les facteurs ponctuels comme les réformes fiscales, les mégatransactions et les flux financiers volatiles, la croissance annuelle moyenne de l'IED n'a été que de 1 % au cours des dix dernières années, contre 8 % entre 2000 et 2007, et plus de 20 % avant 2000 (fig. 4).

Ce recul est notamment imputable à la baisse des taux de rendement de l'IED, à la multiplication des formes d'investissement qui nécessitent peu d'actifs et à l'existence d'un cadre moins favorable à l'investissement.

**Figure 4****Entrées d'IED et tendance de fond, 1990-2018**

(Indexé, 2010 = 100)



Source : CNUCED.

**Les investissements de création de capacités se sont redressés, mais de façon inégale**

La valeur des projets d'investissement de création de capacités, qui s'était effondrée en 2017, est repartie à la hausse (+41 %) pour atteindre 961 milliards de dollars, principalement du fait du doublement des projets annoncés en Asie.

Le recul des investissements amorcé depuis longtemps dans le secteur manufacturier – essentiel pour le développement industriel des pays en développement – s'est arrêté en 2018. Dans les pays en développement, la valeur des projets annoncés dans le secteur manufacturier a augmenté de 68 % pour s'établir à 271 milliards de dollars. La plus grande partie de cette hausse a eu lieu en Asie, mais en Afrique aussi, la valeur des projets annoncés s'est nettement accrue (+60 %) ; elle a fortement baissé en Amérique latine et dans les Caraïbes.

L'augmentation dans le secteur manufacturier est attribuable dans une large mesure à des projets de grande envergure, principalement dans les industries de transformation liées aux ressources naturelles. Dans les pays en développement, le nombre de projets n'a progressé que de 12 %. La croissance du nombre de projets dans les secteurs d'activité qui se développent aux premiers stades de l'industrialisation – que les ZES ont souvent tendance à attirer – est restée morose.

## L'expansion internationale des entreprises multinationales publiques s'est ralentie

Le nombre d'entreprises multinationales publiques s'est stabilisé. Comme en 2017, on en dénombre près de 1 500. Un peu plus d'un tiers des entreprises multinationales publiques ont leur siège social en Europe, contre 45 % dans un pays en développement d'Asie, dont 18 % en Chine. À l'échelle mondiale, leur nombre parmi les 100 premières entreprises multinationales est passé de 15 à 16. La liste comprend cinq entreprises multinationales publiques de Chine et 11 de pays développés.

Les activités de fusion-acquisition des entreprises multinationales publiques se sont nettement ralenties. En 2018, la valeur de ces activités s'est contractée pour s'établir à 4 % du total des fusions-acquisitions, poursuivant ainsi sa baisse, puisqu'elle s'élevait en moyenne à plus de 10 % entre 2008 et 2013. Les secteurs les plus ciblés par les entreprises multinationales publiques sont les services publics, les industries extractives et les services financiers.

## L'expansion de la production internationale nécessite peu d'actifs

Une grande partie de l'expansion ininterrompue de la production internationale est attribuable aux actifs incorporels et aux modes de production à l'étranger sans participation au capital, comme l'octroi de licences et la sous-traitance manufacturière. C'est en effet ce que montrent les divergences entre les principaux indicateurs relatifs aux actifs corporels et incorporels ; l'IED et le commerce des biens stagne, tandis que le commerce des services et les paiements internationaux de biens incorporels (redevances et droits de licence) affichent une croissance beaucoup plus rapide.

Le classement 2018 des 100 premières entreprises multinationales confirme cette tendance. Les ventes internationales des 100 premières multinationales s'accroissent plus vite que la valeur des actifs étrangers et le nombre d'employés étrangers, ce qui donne à penser que les multinationales peuvent atteindre les marchés étrangers avec une présence physique moins importante. De plus, les entreprises multinationales industrielles, qui nécessitent généralement davantage d'actifs, présentes parmi les 100 premières multinationales glissent peu à peu vers le bas du classement, jusqu'à disparaître, pour certaines, de la liste.

## Les entreprises multinationales investissent beaucoup dans la R-D

En 2018, les entreprises multinationales occupant les 100 premières places du classement établi par la CNUCED ont investi plus de 350 milliards de dollars dans la R-D, ce qui représente plus du tiers du total des dépenses réalisées par les entreprises dans ce domaine. Les plus gros investissements viennent des entreprises des secteurs des technologies, des produits pharmaceutiques et de l'automobile. L'intensité de R-D des 100 premières entreprises des pays en développement, exprimée en pourcentage des ventes, est sensiblement inférieure.

Les investissements internationaux de création de capacités dans le domaine de la R-D sont d'un montant considérable et en hausse. Au cours des cinq dernières années, les multinationales ont annoncé 5 300 projets de R-D en dehors de leur marché d'origine, contre 4 000 au cours des cinq années précédentes, soit plus de 6 % du total des nouveaux projets d'investissement annoncés. Les pays en développement et les pays en transition accueillent 45 % de ces projets. La majorité des projets d'IED liés à la R-D concernent des activités de conception, de développement et d'essai à relativement faible valeur ajoutée, et non des activités de recherche fondamentale.

## L'IED Sud-Sud est plus faible qu'il n'y paraît

Le Rapport de 2019 présente des données nouvelles et innovantes sur les acteurs qui détiennent véritablement l'IED et sur le réseau mondial des relations directes et indirectes de l'IED. Ces nouvelles données indiquent qu'une grande partie des investissements entre pays en développement (IED Sud-Sud) est détenue en dernier ressort par les entreprises multinationales des pays développés. La part de l'investissement Sud-Sud dans l'investissement total dans les pays en développement passe de 47 % (selon les données classiques relatives à l'IED) à 28 % lorsque l'on tient compte des investisseurs ultimes. Les centres régionaux d'investissement jouent un important rôle d'intermédiaire dans les flux d'investissements indirects et sont à l'origine d'une grande partie des IED intrarégionaux et des IED Sud-Sud.

Les nouvelles données jettent également un éclairage nouveau sur la couverture des AII. Aborder la question du point de vue des investisseurs ultimes montre que l'IED indirect favorise le multilatéralisme. Pour certains

accords et groupements économiques, tels que la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN), où les centres régionaux jouent un rôle important, la part de l'investissement direct couvert par les accords est supérieure à celle des investissements détenus par les actionnaires ultimes.

# Tendances régionales

## L'IED progresse en Afrique

Si l'IED mondial a reculé en 2018, les flux à destination de l'Afrique n'ont pas suivi cette tendance. Au contraire, après avoir diminué en 2016 et en 2017, ils ont augmenté en 2018 pour s'établir à 46 milliards de dollars (+11 %). La hausse des prix et de la demande de certains produits de base a entraîné des investissements soutenus dans le secteur des ressources naturelles. Quelques pays, comme le Kenya, le Maroc et la Tunisie, ont enregistré une augmentation encourageante des investissements diversifiés. En Afrique du Sud, les entrées d'IED, qui avaient été faibles pendant plusieurs années, se sont nettement redressées. En revanche, elles ont fléchi dans certains des autres grands pays bénéficiaires, dont le Nigéria, l'Égypte et l'Éthiopie.

Dans les pays d'*Afrique du Nord*, les entrées ont augmenté de 7 % pour atteindre 14 milliards de dollars. L'Égypte est demeurée le principal bénéficiaire de l'IED en Afrique en 2018, bien que les entrées aient diminué de 8 % à 6,8 milliards de dollars. La stabilité de la croissance économique du Maroc a contribué à attirer des investissements dans plusieurs secteurs, dont l'automobile et les services financiers ; les entrées ont augmenté à 3,6 milliards de dollars. L'IED en Afrique de l'Ouest a chuté de 15 % pour s'établir à 9,6 milliards de dollars, soit le niveau le plus bas depuis 2006, en raison du fort repli enregistré au Nigéria pour la deuxième année consécutive. Les flux d'IED vers l'Afrique de l'Est sont restés pratiquement inchangés, à 9 milliards de dollars, bien que les entrées en Éthiopie aient reculé de 18 % à 3,3 milliards de dollars. Au Kenya, les entrées, dont certaines étaient destinées à de vastes projets d'infrastructure, ont progressé de 27 % pour atteindre 1,6 milliard de dollars. Les mesures de facilitation du commerce et les ZES prêtes à recevoir des investissements ont contribué à cette tendance. Les flux d'IED vers l'Afrique centrale sont restés stables, à 8,8 milliards de dollars. Le Congo a enregistré des entrées de 4,3 milliards de dollars, qui sont principalement allées à l'exploration et à la production pétrolières. Les entrées en République démocratique du Congo, qui ont augmenté de 11 % pour atteindre 1,5 milliard de dollars, ont été alimentées par les investissements continus dans les minéraux, en particulier dans le cobalt. Les entrées de capitaux en *Afrique australe* se sont fortement redressées (passant de -0,9 à +4,2 milliards de dollars), principalement du fait de la reprise en Afrique du Sud, où les investissements, dont d'importants montants sont allés

aux secteurs de l'automobile et des énergies renouvelables, sont passés de 2 à 5,3 milliards de dollars. Les flux vers le Mozambique ont également augmenté (+18 %) pour atteindre 2,7 milliards de dollars. Cette hausse s'explique toutefois en grande partie par les transferts intragroupe de sociétés déjà établies dans le pays, principalement pour l'exploration pétrolière et gazière.

L'accélération attendue de la croissance économique en Afrique, les progrès réalisés dans la mise en place de la ZLECAf et la possibilité que certains grands projets d'investissement de création de capacités annoncés en 2018 se concrétisent pourraient faire augmenter les flux d'IED vers le continent en 2019.

## **Les flux d'IED vers les pays en développement d'Asie ont légèrement augmenté**

En 2018, les flux d'IED à destination des pays en développement d'Asie ont progressé de 4 % à 512 milliards de dollars. Les principales destinations concernées par cette hausse sont la Chine, Hong Kong (Chine), Singapour, l'Indonésie et d'autres pays membres de l'ASEAN, ainsi que l'Inde et la Turquie. L'Asie est restée la première région bénéficiaire de l'IED ; elle a absorbé 39 % des entrées mondiales en 2018, contre 33 % en 2017.

Les flux à destination de l'Asie de l'Est ont augmenté de 4 % à 280 milliards de dollars, mais ils sont restés bien en deçà du pic de 318 milliards de dollars enregistré en 2015. En Chine, les entrées, en hausse de 4 %, ont atteint pour la toute première fois 139 milliards de dollars. Les flux à destination de l'Asie du Sud-Est ont progressé de 3 % et se sont établis à un niveau record de 149 milliards de dollars. L'augmentation de l'IED dans la région a été favorisée par des investissements considérables d'autres pays asiatiques, notamment le détournement de l'investissement et la délocalisation de l'activité manufacturière en provenance de Chine. Des investissements d'un montant élevé réalisés au sein de l'ASEAN ont également contribué à cette tendance, bien que Singapour ait joué un rôle important en tant que centre régional d'investissement.

Les entrées d'IED en *Asie du Sud* ont progressé de 4 % à 54 milliards de dollars, avec une hausse de 6 % des investissements en Inde, qui ont atteint 42 milliards de dollars, sous l'effet d'un accroissement des fusions-acquisitions dans les services, notamment dans la distribution, le commerce électronique et les télécommunications. En *Asie de l'Ouest*, les investissements ont augmenté de 3 % pour s'établir à 29 milliards de dollars, ce qui a mis fin à la baisse quasi continue qui avait lieu depuis dix ans. Les plus fortes hausses ont été enregistrées en Turquie et en Arabie saoudite.

Les flux en provenance de l'Asie ont diminué de 3 % pour s'établir à 401 milliards de dollars, ce qui représente 40 % des sorties mondiales d'IED. Cette évolution s'explique principalement par la baisse des investissements chinois pour la deuxième année consécutive, causée par des politiques décourageant les sorties de capitaux, ainsi que par un durcissement des procédures de filtrage des investissements étrangers en Europe et aux États-Unis. En revanche, les investissements provenant de la République de Corée, de l'Arabie saoudite, des Émirats arabes unis et de la Thaïlande ont augmenté.

Les prévisions d'entrées d'IED dans la région peuvent être considérées avec un optimisme mesuré. En effet, les perspectives économiques sont favorables et des mesures sont actuellement prises en vue d'améliorer les conditions d'investissement dans plusieurs pays économiquement importants. En 2018, la valeur des projets d'investissement de création de capacités annoncés en Asie a doublé, ce qui laisse penser que l'IED pourrait continuer de croître. Les tensions commerciales mondiales pourraient avoir une incidence négative sur l'état d'esprit des investisseurs, mais elles pourraient également conduire à un détournement accru des investissements.

## **Les flux d'IED vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont reculé**

En 2018, les flux d'IED vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont diminué de 6 % pour s'établir à 147 milliards de dollars car la reprise amorcée en 2017 a stagné et des facteurs extérieurs ont pesé sur les perspectives de croissance. Les investissements à l'étranger des entreprises multinationales d'Amérique latine sont tombés pour la première fois à 6,5 milliards de dollars, en raison de flux négatifs en provenance du Brésil et d'investissements en baisse au Chili.

En *Amérique du Sud*, l'IED a diminué d'environ 6 % en raison du recul des entrées au Brésil et en Colombie. Au Brésil, le fléchissement des flux de 9 % à 61 milliards de dollars est dû à une situation économique difficile et à une forte contraction des opérations de fusion-acquisition par rapport aux niveaux records enregistrés en 2017. En Colombie, les entrées d'IED ont chuté de 20 %, s'établissant à 11 milliards de dollars. Les flux à destination de l'Argentine, soutenus par les investissements dans la production de gaz de schiste, ont résisté à 12 milliards de dollars. Les flux vers le Chili ont légèrement augmenté (+4 % à 7,2 milliards de dollars) ; ils ont été soutenus par la hausse des prix du cuivre et le montants record des fusions-acquisitions dans l'industrie extractive, les services de santé et le secteur de l'électricité. Au Pérou, les flux ont diminué

de 9 % pour s'établir à 6,2 milliards de dollars, malgré une forte croissance économique et de lourds investissements dans l'industrie extractive. En *Amérique centrale*, les entrées d'IED ont été stables, à 43 milliards de dollars. Au Mexique, elles se sont stabilisées à 32 milliards de dollars car les filiales étrangères présentes dans le pays ont accru le montant de leurs bénéfices réinvestis. Au Panama, les entrées d'IED ont augmenté de 21 %, pour atteindre 5,5 milliards de dollars, grâce à un nombre record de fusions-acquisitions et de projets miniers. Au Costa Rica, l'interruption brutale des investissements dans le tourisme explique en grande partie la baisse des entrées d'IED, qui se sont montées à 2,1 milliards de dollars. Dans les *Caraïbes* (hors centres financiers extraterritoriaux), les entrées d'IED ont chuté de 32 % en raison de la baisse des investissements (-2,5 milliards de dollars) en République dominicaine, principale bénéficiaire de la sous-région, en dépit d'une forte croissance économique en 2018. Également en baisse, les entrées d'IED en Haïti et en Jamaïque ont été respectivement ramenées à 105 millions de dollars et 775 millions de dollars.

Les investissements en provenance et à destination de la région pourraient stagner en 2019, compte tenu de la stabilisation des prix des produits de base et de la situation dans les grandes économies. Les ressources naturelles, les infrastructures et les biens de consommation (en particulier les biens et services liés aux technologies de l'information et de la communication) devraient continuer à attirer les investisseurs étrangers. Toutefois, les entrées d'IED risquent de baisser car les projections de croissance sont plus faibles que les prévisions de l'an dernier et la région est vulnérable aux facteurs extérieurs, comme la politique monétaire des États-Unis et les tensions commerciales entre les principaux partenaires commerciaux.

## **Les flux d'IED à destination des pays en transition continuent de régresser**

En 2018, les flux d'IED vers les pays en transition de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants (CEI) ont reculé pour la deuxième année consécutive. Les investissements dans la région ont chuté de 28 % pour s'établir à 34 milliards de dollars. Cette contraction s'explique par le fait que les flux à destination de la Fédération de Russie, de loin la plus grande économie et le plus grand pays bénéficiaire du groupe, ont été réduits de moitié, passant de 26 à 13 milliards de dollars. Elle résulte en partie de facteurs politiques internationaux et de politiques intérieures visant à réduire les opérations circulaires d'investissement. Certains des autres grands pays bénéficiaires de

la région – l’Azerbaïdjan, le Kazakhstan et l’Ukraine – ont également enregistré une baisse des entrées. En revanche, les flux ont été dynamiques en *Europe du Sud-Est*, en particulier en Serbie et en Macédoine du Nord. La Serbie est devenue le deuxième plus grand bénéficiaire de l’IED parmi les pays en transition, les entrées ayant progressé de 44 % pour atteindre 4,1 milliards de dollars, sous l’effet d’une explosion des prises de participation.

Les sorties d’IED en provenance des pays en transition sont restées stables à 38 milliards de dollars, ce qui a fait de la région un exportateur net d’IED en 2018. La Fédération de Russie a représenté 95 % du total, avec des sorties d’un montant de 36 milliards de dollars, soit près du triple de ses entrées. Cette hausse est principalement attribuable aux bénéfices réinvestis dans les entreprises affiliées existantes et aux prêts consentis à celles-ci. Les prises de participation dans des projets de création de capacités et les acquisitions à l’étranger ont reculé de près de 50 %, ce qui témoigne d’une certaine prudence à l’égard des perspectives d’expansion à l’étranger.

Les flux d’IED vers les pays en transition devraient se stabiliser en 2019. Les prévisions de croissance des entrées en Europe du Sud-Est, où les annonces de projets de création de capacités ont doublé en 2018, sont plus encourageantes.

## **L’IED vers les pays développés est en nette baisse**

Les flux d’IED vers les pays développés, en baisse pour la troisième année consécutive, ont chuté de 27 % pour s’établir à 557 milliards de dollars. Si, en 2017, le recul de l’IED s’expliquait principalement par le manque de dynamisme des fusions-acquisitions, il était, en 2018, la conséquence des réformes fiscales adoptées aux États-Unis, à la suite desquelles les entreprises multinationales américaines ont rapatrié les bénéfices qu’elles avaient accumulés. Les sorties d’IED des pays développés ont baissé de 40 % pour s’établir à 558 milliards de dollars. L’IED en provenance des pays européens a augmenté, mais les sorties d’IED des États-Unis ont été inférieures de 64 milliards de dollars aux entrées (c’est-à-dire en recul de 364 milliards de dollars par rapport à 2017).

En Europe, les entrées ont diminué de moitié, à 172 milliards de dollars, soit le niveau le plus bas depuis 1997. De grands pays d’accueil d’entreprises multinationales américaines, comme l’Irlande et la Suisse, ont enregistré des entrées inférieures aux sorties (correspondant aux rapatriements de fonds vers les États-Unis). Au Royaume-Uni, qui accueille également un grand nombre d’entreprises multinationales américaines, les flux entrants ont diminué de plus

d'un tiers. Toutefois, les projets d'investissement de création de capacités annoncés ont continué à augmenter. Les Pays-Bas sont devenus le premier bénéficiaire de l'IED en Europe, suivis du Royaume-Uni et de l'Espagne.

Aux États-Unis, les entrées de capitaux ont diminué de 9 % pour s'établir à 252 milliards de dollars, sous l'effet de prêts intragroupe négatifs. Cependant, grâce à une croissance économique soutenue, les revenus de l'IED entrant ont augmenté à 200 milliards de dollars, dont 119 milliards (+28 % par rapport à 2017) ont été conservés sous la forme de bénéfices réinvestis.

Les sorties d'IED des pays européens ont progressé de 11 % pour atteindre 418 milliards de dollars. Les entreprises multinationales françaises ont plus que doublé leurs investissements à l'étranger à 102 milliards de dollars, ce qui fait d'elles la première source de flux d'IED en provenance de l'Europe.

En 2018, les projets d'investissement de création de capacités annoncés dans les pays développés ont augmenté de 17 %, ce qui laisse penser que l'IED pourrait repartir à la hausse. Après être tombées à des niveaux anormalement bas en 2018, les entrées d'IED dans les pays développés, en particulier en Europe, devraient enregistrer un rebond.

## **L'IED à destination des pays économiquement et structurellement faibles reste fragile**

Les flux d'IED à destination des 47 *pays les moins avancés (PMA)* en tant que groupe ont augmenté de 15 %, à 24 milliards de dollars, soit 1,8 % de l'IED mondial. Même si l'IED dans les PMA d'Afrique s'est redressé par rapport au montant historiquement bas enregistré en 2017 pour atteindre 12 milliards de dollars (+27 %) en 2018, il est resté inférieur de plus de 40 % à la moyenne annuelle de la période 2012-2016. En revanche, les PMA d'Asie et d'Océanie ont enregistré un nouveau record de flux d'IED (+8 %, à 12 milliards de dollars), Bangladesh en tête (+68 %, à 3,6 milliards).

L'évolution des projets de création de capacités annoncés laisse penser que les investissements les plus importants continueront à aller au secteur des ressources naturelles en Afrique et à la production d'électricité en Asie. Bon nombre des principaux bénéficiaires des investissements en Afrique et en Asie s'attendent à une reprise de l'IED dans les années à venir grâce à des investissements dans les ressources naturelles et les ZES. Dans les PMA, la part des investissements des acteurs des pays en développement devrait rester supérieure à celle des entreprises multinationales des pays développés.

Après s'être temporairement redressés en 2017, les flux d'IED à destination des 32 *pays en développement sans littoral* ont chuté à nouveau en 2018 (-2 %) pour atteindre 23 milliards de dollars, soit 1,7 % des entrées mondiales d'IED. La baisse a été plus modérée dans les pays en transition et dans la plupart des pays en développement sans littoral d'Asie, mais les pays en développement sans littoral d'Amérique latine ont enregistré un recul plus important. Les flux à destination des pays en développement sans littoral sont restés concentrés dans quelques pays, les cinq premiers bénéficiaires (Kazakhstan, Éthiopie, Mongolie, Turkménistan et Azerbaïdjan) recevant 56 % du total de l'IED à destination de ce groupe de pays. Les entreprises multinationales chinoises sont des sources d'investissement de plus en plus actives et sont présentes dans la quasi-totalité des pays en développement sans littoral. Les perspectives de l'IED varient en fonction du niveau de développement et d'industrialisation des pays en développement sans littoral ; la hausse de l'investissement devrait être la plus forte dans les pays ayant un plus grand potentiel de diversification économique.

Les flux d'IED à destination des 28 *petits États insulaires en développement (PEID)* ont reculé pour la deuxième année d'affilée, tombant à 3,7 milliards de dollars ; ils se sont notamment contractés de 11 % dans les PEID des Caraïbes. Les entrées d'IED dans les PEID d'Asie et d'Océanie ont stagné à 1 milliard de dollars. Les flux à destination des PEID d'Afrique ont quant à eux chuté de 22 % à 0,6 milliard de dollars.

Les flux à destination des PEID resteront fragiles et tributaires d'un petit nombre de projets à forte intensité de capital. L'évolution des projets de création de capacités annoncés laisse penser que l'IED continuera d'être concentré dans un nombre restreint de secteurs de services (comme les services aux entreprises, l'hôtellerie et la restauration). Plusieurs PEID d'Afrique et des Caraïbes peuvent s'attendre à des investissements d'un montant important dans de nouveaux projets touristiques. Dans certains PEID, le développement des ZES pourrait créer de nouvelles perspectives d'investissement.

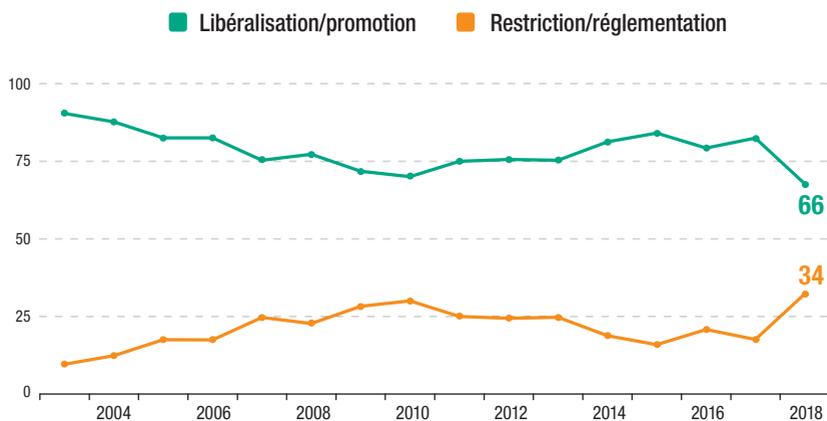
# Évolution des politiques d'investissement

## Les restrictions et les réglementations en matière d'investissement étranger progressent

En 2018, quelques 55 pays et économies ont adopté au moins 112 mesures relatives à l'investissement étranger. Deux tiers de ces mesures visaient à libéraliser, promouvoir et faciliter les nouveaux investissements. Trente-quatre pour cent de ces mesures consistaient en de nouvelles restrictions ou réglementations de l'IED, soit la proportion la plus élevée depuis 2003 (fig. 5).

Les mesures de libéralisation ont porté sur plusieurs secteurs, notamment l'agriculture, les médias, l'extraction minière, l'énergie, la distribution, les services financiers, la logistique, les transports, les télécommunications et les transactions sur Internet. Les pays en développement d'Asie ont adopté environ 60 % de ces mesures. Certains pays ont poursuivi la privatisation d'entreprises publiques. En outre, la tendance à la simplification ou à la rationalisation des procédures administratives liées à l'investissement étranger s'est poursuivie : par exemple, les conditions d'approbation ont été supprimées ou des portails permettant d'effectuer les demandes en ligne ont été mis en place. De nombreux pays ont également adopté de nouvelles mesures d'incitation fiscale dans certains secteurs ou certaines régions pour y stimuler l'investissement.

**Figure 5** | **Évolution des politiques nationales d'investissement, 2003-2018**  
(En pourcentage)



Source : CNUCED, Investment Policy Hub.

Parmi les nouvelles restrictions et réglementations, les pays développés ont adopté un certain nombre de mesures visant à répondre aux préoccupations de sécurité nationale. Les pays en développement ont notamment fixé de nouveaux plafonds aux participations étrangères dans certains secteurs ou décidé de restrictions à l'acquisition de biens immobiliers. De nouvelles exigences en matière de contenu local et l'obligation d'embaucher des travailleurs locaux ont été mises en place, notamment dans le cadre des règles de passation de marchés publics.

En 2018, l'intervention des pouvoirs publics a fait capoter de nombreux projets de fusion-acquisition internationale (pour un montant dépassant 50 millions de dollars). Au moins 22 opérations ont été bloquées ou annulées pour des raisons réglementaires ou politiques – deux fois plus qu'en 2017. Neuf ont été suspendues pour des considérations de sécurité nationale, trois ont été annulées suite aux préoccupations exprimées par les autorités de la concurrence et trois autres ont été interrompues pour d'autres motifs tenant à la réglementation. Sept autres transactions ont été abandonnées du fait de la longueur des délais d'approbation par les autorités du pays d'accueil.

## **Les pays renforcent les cadres réglementaires pour filtrer les investissements étrangers**

Le filtrage des investissements a gagné en importance au cours des dernières années. Pas moins de 24 pays – représentant au total 56 % du stock mondial d'IED – ont mis en place leur propre mécanisme de filtrage des investissements. La question de l'opportunité d'un contrôle plus strict des acquisitions étrangères qui serait motivé par des considérations de sécurité et d'intérêt public se pose aussi au niveau régional.

Au départ, l'argument de la sécurité nationale évoqué dans la politique d'investissement était un moyen de contrôler la participation d'intérêts étrangers dans le secteur de la défense. Il a ensuite été progressivement utilisé pour protéger d'autres industries stratégiques et infrastructures critiques et sert dorénavant à préserver des technologies et des compétences locales de base qui sont un facteur essentiel de la compétitivité nationale à l'ère de la nouvelle révolution industrielle.

Entre 2011 et mars 2019, pas moins de 41 modifications ont été apportées aux cadres de filtrage des IED et 11 pays au moins ont mis en place de nouveaux cadres. La plupart de ces modifications ont consisté à soumettre de nouveaux

secteurs et activités aux règles de filtrage, à abaisser les seuils de déclenchement de la procédure ou à élargir la définition de l'investissement étranger. De nouvelles réglementations avaient pour objet d'étendre les obligations d'information imposées aux investisseurs étrangers, d'allonger la durée réglementaire des procédures de filtrage ou de mettre en place de nouvelles sanctions en cas de non-respect des obligations de notification (fig. 6).

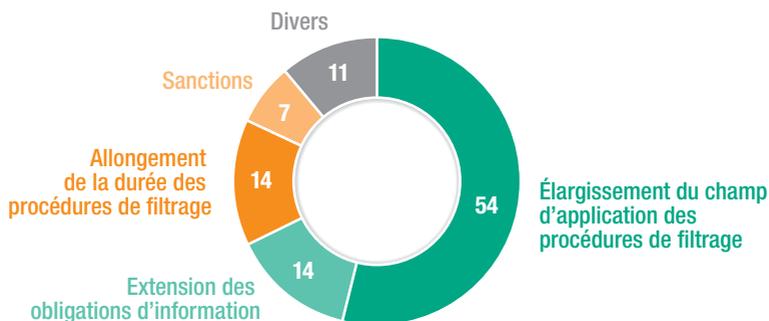
## L'élaboration de politiques internationales d'investissement reste une activité très dynamique

En 2018, 40 nouveaux accords internationaux d'investissement (AII) ont été signés, dont 30 accords bilatéraux d'investissement (ABI) et 10 accords comportant des dispositions relatives à l'investissement. Le pays le plus actif a été la Turquie, avec 8 ABI, suivie des Émirats arabes unis, avec 6 ABI, et Singapour, avec 5 accords (2 ABI et 3 accords comportant des dispositions relatives à l'investissement).

Certains sont des accords mégarégionaux qui incorporent des dispositions novatrices et auxquels sont partie des pays investisseurs de premier plan. Les nouveaux accords ont porté le nombre total des AII à 3 317 (2 932 ABI et 385 accords comportant des dispositions relatives à l'investissement), dont au moins 2 658 étaient en vigueur à la fin de l'année (fig. 7).

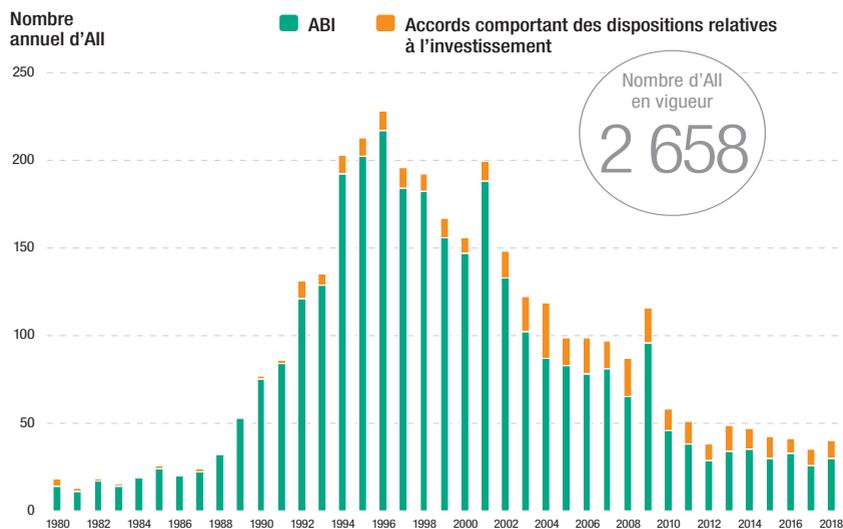
Figure 6

### Nouvelles mesures restrictives de filtrage des IED par catégorie, 2011-mars 2019 (En pourcentage)



Source : CNUCED.

**Figure 7 | Nombre d'AI signés, 1980-2018**



Source : CNUCED, IIA Navigator.

Dans le même temps, le nombre de dénonciations a continué d'augmenter. En 2018, il y a eu au moins 24 dénonciations effectives, dont 20 étaient unilatérales et 4 étaient dues à l'entrée en vigueur d'un nouvel accord remplaçant l'ancien. L'Équateur a ainsi dénoncé 12 ABI et l'Inde 5. À la fin de l'année, le nombre total de dénonciations effectives était de 309 (61 % ayant eu lieu depuis 2010).

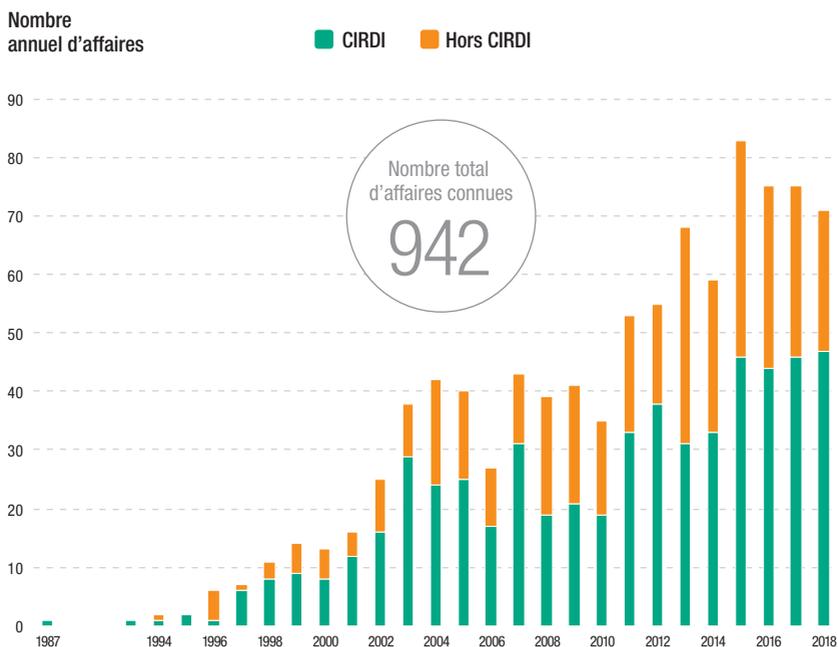
De nombreux pays mettent au point de nouveaux accords types et principes directeurs pour guider l'élaboration de futurs accords, ce qui aura des répercussions considérables sur le régime mondial des AI. Les activités d'assistance technique et de renforcement des capacités de la CNUCED dans le domaine des AI ont contribué à de nombreux égards à cette évolution.

### Le nombre de procédures de règlement de différends entre investisseurs et États continue d'augmenter

En 2018, des investisseurs ont engagé 71 procédures connues de règlement de différends avec un État au titre d'un AI (fig. 8), soit presque autant que chacune des trois années précédentes. Au 1<sup>er</sup> janvier 2019, le nombre total de

Figure 8

## Évolution du nombre d'affaires connues de règlement de différends entre investisseurs et États, 1987-2017



Source : CNUCED, ISDS Navigator.

procédures connues était de 942. La quasi-totalité des cas connus portaient sur des accords d'investissement d'ancienne génération. À ce jour, 117 pays ont été défendeurs dans une ou plusieurs affaires connues. Étant donné que certaines sentences arbitrales peuvent demeurer confidentielles, le nombre réel de procédures engagées en 2018 et les années précédentes est probablement plus élevé.

Plus des deux tiers des sentences arbitrales connues rendues en 2018 donnaient raison à l'investisseur, soit pour des motifs juridictionnels soit sur le fond. À la fin de l'année, 602 procédures avaient été conclues.

### La réforme prospective des All est en bonne voie

Tous les accords conclus en 2018 contiennent plusieurs éléments conformes à l'ensemble de réformes en faveur du régime de l'investissement international

de la CNUCED. Vingt-sept des 29 AII conclus en 2018 dont le texte est disponible contiennent au moins six éléments de réforme. Des dispositions qui étaient considérées comme innovantes dans les AII conclus avant 2012 figurent désormais régulièrement dans les textes. Souvent, les accords modernes portent sur l'objectif du développement durable, le maintien de la marge d'action réglementaire et l'amélioration (ou l'omission) du règlement de différends entre investisseurs et États. C'est le maintien de la marge d'action réglementaire qui fait le plus fréquemment l'objet des dispositions réformatrices. Certains AII récents ou accords types font également explicitement référence à l'égalité des sexes.

L'arbitrage des différends entre investisseurs et États est un élément central de la réforme des AII. Il continue d'être controversé et de susciter des débats entre les acteurs de l'investissement et du développement et le grand public. Environ 75 % des AII conclus en 2018 contiennent au moins un élément de réforme du règlement de différends entre investisseurs et États, et nombre d'entre eux en comportent plusieurs. La plupart de ces éléments de réforme sont conformes aux options que la CNUCED a recensées dans le Cadre de politique de l'investissement pour un développement durable. Cinq grandes approches (qui peuvent être combinées) ressortent des AII signés en 2018 : i) pas de procédure de règlement (4 AII omettent complètement cet élément) ; ii) un tribunal permanent de règlement (1 AII) ; iii) un accès limité à la procédure de règlement (19 AII) ; iv) une procédure améliorée de règlement (15 AII) ; et v) un mécanisme inchangé de règlement (6 AII). Certaines d'entre elles ont des conséquences de plus grande ampleur que d'autres.

La réforme de la procédure de règlement de différends entre investisseurs et États est menée dans diverses régions et par des pays arrivés à différents stades de développement. Parallèlement, elle gagne en importance sur le plan multilatéral, un certain nombre d'institutions comme la CNUDCI et le CIRDI y participant.

## **Mais le processus global de réforme n'en est qu'à ses débuts**

La réforme des AII progresse, mais beaucoup reste encore à faire. Les cadres directeurs de la CNUCED ont suscité l'adoption des premières mesures de modernisation des accords d'ancienne génération. De plus en plus de pays interprètent, modifient, remplacent ou dénoncent des accords obsolètes. Il reste que le nombre total d'accords d'ancienne génération est 10 fois plus élevé que celui des accords modernes comportant des éléments de réforme. La grande

majorité des affaires connues de règlement de différends entre investisseurs et États portent sur des accords d'ancienne génération.

Les mesures de réforme des All soulèvent aussi de nouvelles difficultés. Les nouveaux accords ont vocation à être plus équilibrés et plus souples, mais ils rendent également le régime des All moins homogène. Qui plus est, les clauses novatrices de ces accords n'ont pas encore été examinées dans le cadre des procédures arbitrales. Les différentes approches de la réforme des procédures de règlement des différends entre investisseurs et États, qui vont du recours aux traditionnels tribunaux spéciaux à la mise en place d'un tribunal permanent en passant par la suppression de ces procédures, ajoutent à la complexité systémique de la question. De plus, les mesures de réforme sont prises en parallèle, souvent indépendamment les unes des autres.

Si l'on veut que les relations internationales d'investissement contribuent réellement au développement durable, il faut entreprendre une réforme globale et synchronisée, dans le cadre d'un processus ouvert et transparent. La CNUCED peut jouer un important rôle de facilitation à cet égard.

## **Les marchés financiers tiennent davantage compte de l'environnement, des questions sociales et de la gouvernance**

Les marchés de capitaux jouent un rôle important dans la chaîne mondiale de l'investissement. Les investissements de portefeuille sont la troisième source de financement extérieur des pays en développement et les pratiques mises en place par les marchés de capitaux peuvent influencer sur celles que suivent en matière de développement durable les entreprises multinationales réalisant des IED dans le monde entier. Parmi les principaux acteurs qui comptent sur les marchés de capitaux figurent les organismes de contrôle des marchés de titres, les bourses, les émetteurs (sociétés cotées), les propriétaires d'actifs et les gestionnaires d'actifs (investisseurs). Les bourses sont au centre de cette toile d'acteurs et leurs pratiques en matière de durabilité peuvent être des repères utiles pour suivre l'évolution de la durabilité dans le secteur financier.

Au cours des dernières années, on a vu les bourses du monde entier consacrer beaucoup plus de leurs activités à la durabilité. Cette tendance devrait se poursuivre. Un certain nombre de pays renforcent les politiques publiques qui promeuvent le développement durable. Les acteurs des marchés boursiers et les autorités de contrôle des marchés sont conscients que l'environnement, les questions sociales et la gouvernance (ESG) sont des facteurs qui peuvent jouer

un rôle important en vue de promouvoir l'investissement dans le développement durable et dans les marchés émergents.

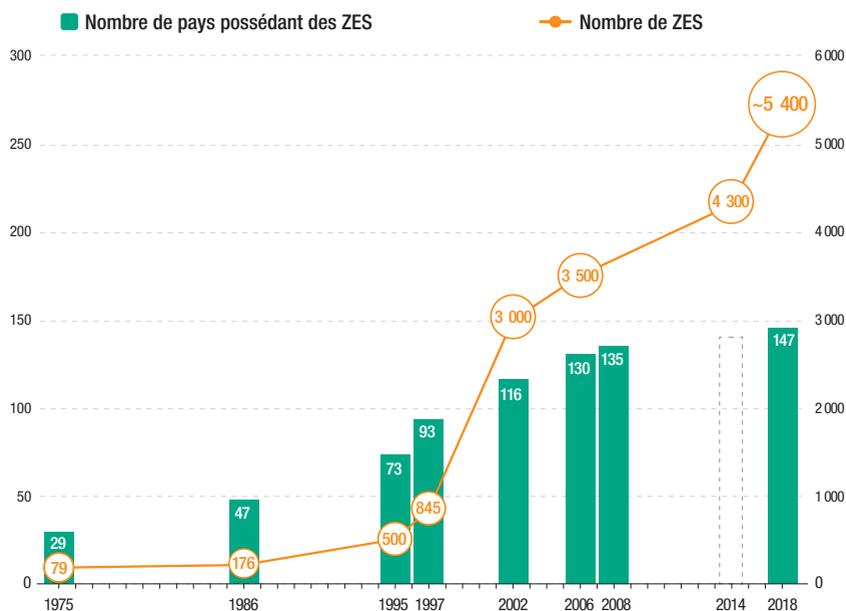
À mesure que la prise en compte des facteurs ESG cesse d'être l'exception pour devenir la règle, les principaux problèmes qui en découlent devront être réglés, à savoir : intégrer pleinement la durabilité dans l'ensemble de la chaîne de l'investissement, relier les gestionnaires d'actifs en amont aux projets d'investissement en aval et développer les produits financiers estampillés ESG.

# LES ZONES ÉCONOMIQUES SPÉCIALES

## Les zones économiques spéciales s'étendent rapidement dans le monde entier

Les zones économiques spéciales (ZES) sont très répandues dans la plupart des pays en développement et dans nombre de pays développés. Au sein de ces zones géographiquement délimitées, les pouvoirs publics stimulent l'activité industrielle en prenant des mesures d'incitation d'ordre fiscal et réglementaire, et en apportant un appui aux infrastructures. Il existe aujourd'hui près de 5 400 zones réparties dans 147 pays, contre 4 000 environ il y a cinq ans, et plus de 500 autres sont actuellement en projet (fig. 9). L'explosion des ZES s'inscrit dans le contexte d'une nouvelle vague de politiques industrielles et constitue une réponse au durcissement de la concurrence dont font l'objet les investissements internationalement mobiles.

**Figure 9** | **Évolution historique des zones économiques spéciales**  
(Nombre de pays et de zones)



Source : CNUCED.

Parmi les avantages que procurent la plupart des zones figurent des incitations fiscales, l'exonération des droits de douane, une réglementation favorable aux entreprises en matière d'accès au foncier, de délivrance de permis et de concession de licences ou de règles d'emploi, ainsi que la rationalisation et la facilitation des formalités administratives. L'appui aux infrastructures est un autre facteur important, surtout dans les pays en développement où les infrastructures de base sont parfois médiocres en dehors de ces zones.

## **Les types de zones varient selon une échelle de développement des ZES**

Il existe de nombreux types de ZES. Les zones franches classiques, destinées à faciliter la logistique commerciale, sont principalement créées dans les pays développés. Les pays en développement ont tendance à privilégier des zones intégrées, qui visent à promouvoir le développement industriel et peuvent être multisectorielles, spécialisées ou axées sur le renforcement des capacités d'innovation. Le degré et le type de spécialisation sont étroitement liés au niveau d'industrialisation des pays, les types de zones variant selon une échelle de développement des ZES (tableau 1).

De nombreux nouveaux types de ZES et programmes innovants de création de ZES voient le jour. Certaines zones sont centrées sur les nouveaux secteurs, comme la haute technologie, les services financiers ou le tourisme, et vont au-delà des activités manufacturières des ZES traditionnelles, qui impliquent de nombreux échanges commerciaux successifs et nécessitent une main-d'œuvre importante. D'autres sont tournées vers la performance environnementale, la commercialisation de la science, le développement régional ou la revitalisation urbaine.

Malgré l'émergence de nouvelles formes de zones axées sur les ressources naturelles, destinées au marché intérieur ou censées servir de pépinière de start-up ou de petites et moyennes entreprises, la plupart des ZES restent essentiellement un élément de la politique concurrentielle de promotion de l'investissement d'un pays, qui s'ajoute à d'autres formes d'incitation.

## **La mise en place de ZES fait de plus en plus souvent l'objet d'une coopération internationale**

Les zones créées avec un partenaire étranger sont de plus en plus courantes. Même si celles résultant d'un partenariat public entre pays ont suscité de l'intérêt,

Tableau 1

## L'échelle de développement des ZES

	Objectifs des zones	Types prépondérants de zones
<b>Pays à revenu élevé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permettre le bon fonctionnement de chaînes d'approvisionnement internationales complexes</li> <li>• Éviter en priorité que se produisent des effets de distorsion dans l'économie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zones franches se limitant au rôle de centre logistique (pas de zone franche industrielle)</li> <li>• Les objectifs liés à l'innovation et à la nouvelle révolution industrielle sont poursuivis au moyen de parcs scientifiques qui ne font pas l'objet d'un cadre réglementaire distinct, ou de mesures d'incitation qui ne sont pas propres aux dites zones</li> </ul>
<b>Pays à revenu moyen supérieur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutenir la transition à l'économie des services</li> <li>• Attirer de nouvelles activités de haute technologie</li> <li>• Moderniser en priorité les capacités d'innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zones technologiques (par exemple, recherche-développement, haute technologie, biotechnologies)</li> <li>• Zones spécialisées axées sur des secteurs d'activité ou des segments de chaînes de valeur à forte valeur ajoutée</li> <li>• Zones de services (par exemple, services financiers)</li> </ul>
<b>Pays à revenu moyen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutenir la mise à niveau industrielle</li> <li>• Promouvoir l'intégration et la promotion des CVM</li> <li>• Privilégier la diffusion des technologies et leurs effets d'entraînement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zones spécialisées axées sur les secteurs dans lesquels les chaînes de valeur mondiales sont très présentes (par exemple, l'automobile ou l'électronique)</li> <li>• Zones de services (par exemple, la délocalisation des systèmes de gestion, les centres d'appel)</li> </ul>
<b>Pays à revenu faible</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stimuler le développement et la diversification industriels</li> <li>• Comblent les lacunes du cadre de l'investissement</li> <li>• Mettre en œuvre des réformes ou des projets pilotes de réforme du cadre économique dans une zone bien délimitée</li> <li>• Concentrer les investissements dans les infrastructures d'une zone bien délimitée</li> <li>• Privilégier l'emploi direct et les avantages que procure l'exportation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zones multisectorielles</li> <li>• Zones d'exploitation des ressources naturelles destinées à attirer les industries de transformation</li> </ul>

Source : CNUCED.

la majorité des zones sont des projets internationaux montés par des entreprises privées, sans l'accord officiel d'un quelconque gouvernement étranger.

On constate que la création de ZES est de plus en plus souvent le résultat d'une coopération internationale formelle. Les partenariats constitués à cette fin avec l'appui des pays d'origine des investissements combinent aide au développement, coopération économique et considérations stratégiques. Les principaux pays donateurs et les institutions multilatérales de développement font désormais une place à la création de ZES dans leur programme de coopération au développement.

La création de ZES présente l'avantage, pour les pays en développement, de partager les coûts de démarrage, de mettre à profit les compétences et l'expérience acquises par les pays partenaires et les promoteurs étrangers, et de bénéficier d'un accès préférentiel à un réseau existant d'investisseurs.

Les initiatives d'intégration régionale ont aussi favorisé la mise en place de ZES le long de couloirs économiques régionaux. Les zones régionales de développement et les zones transfrontalières à cheval sur deux ou trois pays deviennent un axe de coopération économique régionale.

## **Les zones économiques spéciales peuvent contribuer grandement à la croissance et au développement**

Les ZES peuvent aider à attirer des investissements, à créer des emplois et à stimuler les exportations, et ce, directement, mais aussi indirectement, lorsque des liens sont créés avec le reste de l'économie. Elles peuvent également favoriser la participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM), la modernisation de l'industrie et la diversification économique.

Ces zones sont un moyen essentiel de promouvoir l'investissement. Les avantages que procurent le regroupement ou la co-implantation d'activités économiques attirent particulièrement les investisseurs. Dans de nombreux pays, les mesures d'incitation, l'appui aux infrastructures et la facilitation de l'activité économique sont destinés à combler les lacunes du cadre de l'investissement. Il reste que ces zones ne sont ni une condition préalable ni le gage d'une augmentation de l'IED. Seulement la moitié environ des organismes de promotion de l'investissement sont d'avis que les zones créées dans leur pays ont grandement stimulé les entrées d'IED.

Dans de nombreux pays, les zones créées concentrent une grande partie des exportations, en particulier d'articles manufacturés. Les ZES ont joué un rôle

essentiel dans la diversification des exportations dans les pays en développement et ont contribué à accroître la participation de ces pays aux CVM. Les frais commerciaux – notamment les droits de douane, les taxes à la frontière et les redevances – s’additionnent lorsque des biens intermédiaires sont importés, transformés puis réexportés dans des CVM complexes. En abaissant les coûts de transaction, les ZES sont devenus d’importantes plaques tournantes dans les CVM.

Les ZES sont souvent un moyen efficace de créer des emplois, en particulier pour les femmes. Elles apportent une contribution notable à l’emploi dans des pays où le taux de chômage et le taux de sous-emploi sont élevés. Surtout dans les pays les plus pauvres, elles peuvent être une source importante d’emplois formels.

Toutefois, rien ne garantit que les contributions économiques attendues des ZES se concrétiseront. D’ailleurs, les résultats de nombreuses zones restent en deçà des attentes. Là où elles stimulent la croissance économique, l’impulsion semble n’être que momentanée, et une fois passée la période d’intensification de l’activité, la plupart des ZES progressent au même rythme que l’économie nationale. En outre, trop de zones fonctionnent comme des enclaves qui n’ont guère de rayonnement au-delà de leur périmètre.

Il importe également de prendre en compte les conséquences sociales et environnementales des ZES. Les normes de travail qui y sont appliquées ont souvent suscité des préoccupations par le passé. La situation est en train de changer dans les zones plus récentes. Les pratiques ESG s’améliorent : plus de la moitié des ZES interrogées dans une enquête de la CNUCED ont répondu qu’elles avaient mis en place des normes et des réglementations environnementales et certaines d’entre elles ont adopté des normes environnementales internationales.

Seuls quelques pays évaluent régulièrement les résultats et les répercussions économiques des ZES. Et ils sont encore moins nombreux à avoir mis en place des mécanismes chargés d’améliorer les piètres résultats obtenus. Ces évaluations sont pourtant cruciales, dans la mesure où le redressement des zones en échec exige un diagnostic rapide, en particulier dans les cas où d’importants investissements publics ont été consentis pour créer la zone. Mis au point par la CNUCED, le bilan coûts-avantages du développement durable des ZES peut aider les décideurs à élaborer un système global de suivi et d’évaluation (tableau 2).

**Tableau 2 Bilan coûts-avantages du développement durable des ZES**

Coûts-avantages	Principaux éléments
Contributions économiques directes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Attraction de l'IED</li> <li>• Création d'emplois</li> <li>• Essor des exportations</li> <li>• Acquisition de recettes en devises</li> </ul>
+	
Contributions économiques indirectes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Établissement de liens avec des fournisseurs extérieurs à la zone</li> <li>• Création indirecte et induite d'emplois</li> </ul>
=	
<b>Impact économique combiné</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Croissance supplémentaire du PIB</i></li> </ul>
+/-	
Coûts/revenus nets des zones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépenses d'investissement</li> <li>• Coûts d'exploitation</li> <li>• Pertes de recettes et subventions</li> <li>• Revenus provenant des zones</li> </ul>
=	
<b>Viabilité financière des zones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Délais d'amortissement des investissements</i></li> <li>• <i>Charge fiscale</i></li> </ul>
+	
Contributions économiques dynamiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diffusion de la technologie</li> <li>• Transfert de compétences et de savoir-faire</li> <li>• Diversification et modernisation industrielles</li> <li>• Accroissement de la coopération économique régionale</li> </ul>
+/-	
Incidences et externalités sociales et environnementales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conditions d'emploi</li> <li>• Incidences environnementales</li> <li>• Accaparement ou mauvaise exploitation des terres</li> <li>• Flux illicites</li> </ul>
+/-	
Apprentissage en matière de politique publique et incidences plus générales des réformes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fonction pilote des zones</li> <li>• Fonction de catalyseur des réformes</li> <li>• Motivation moindre en matière de réformes</li> </ul>
=	
<b>Impact global sur le développement durable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Évolution du rôle des zones dans l'économie</i></li> <li>• <i>Transformations à long terme des zones</i></li> </ul>

Source : CNUCED.

## Enseignements tirés de la mise en place de zones modernes

*La conception stratégique du cadre directeur et du programme de création des ZES est cruciale.* Les types de zones et leur spécialisation devraient être fonction des avantages concurrentiels déjà acquis et des capacités existantes. Des pays moins développés se sont efforcés d'attirer des investissements de haute technologie dans les ZES afin d'opérer un saut vers des activités à plus forte valeur ajoutée et d'accélérer la croissance économique. Mais les zones de haute technologie implantées sur des territoires qui ne possèdent pas les avantages géostratégiques indispensables à ce type d'activités – notamment du personnel suffisamment qualifié, des établissements de recherche et des équipements susceptibles d'attirer les spécialistes étrangers – risquent de ne pas être viables. Quant aux plans de développement à long terme des zones, ils devraient être établis en s'inspirant de l'échelle de développement des ZES.

*Les programmes de création de zones devraient être conçues de manière prudente.* Le bilan coûts-avantages du développement durable des ZES met l'accent sur la nécessité de garantir la pérennité financière et budgétaire des zones, dont les effets sur la croissance économique globale peuvent être incertains et mettre du temps à se concrétiser.

Peu de pays procèdent à des évaluations globales du rapport coûts-bénéfices des zones, notamment des investissements initiaux et des coûts d'exploitation. Les zones peuvent concourir au développement au-delà des gains économiques et financiers directs réalisés, en favorisant la transformation économique, la mise au point de technologies, le perfectionnement des compétences et l'expérimentation de mesures. Ces contributions au développement peuvent justifier la réalisation d'investissements publics dans ces zones. La viabilité financière est un élément essentiel de la pérennité à long terme de ces zones. Elle est surtout menacée par le coût élevé des dépenses de démarrage dû à l'établissement d'un cahier des charges excessif, par le versement de subventions aux occupants et par l'application du nouveau régime à des entreprises déjà en activité. En concédant la création de ces zones au secteur privé, les pouvoirs publics peuvent considérablement réduire leurs dépenses d'investissement et les risques qui y sont associés.

*Le succès d'une ZES réside dans la bonne application des principes les plus élémentaires.* La plupart des échecs trouvent notamment leur origine dans le choix d'un site inadapté, qui nécessite des dépenses d'investissement considérables ou est trop éloigné des nœuds d'infrastructures ou des villes

offrant un réservoir de main-d'œuvre suffisante, mais aussi dans le manque de fiabilité du réseau électrique, dans la piètre conception de la zone, dont les installations ou la maintenance sont inadéquates, ou encore dans la lourdeur des procédures administratives. Il est indispensable de faciliter les procédures administratives que doivent suivre les entreprises et les investisseurs présents dans la zone grâce à une rationalisation de la réglementation et à la mise en place de guichets uniques.

*Il est essentiel de promouvoir activement le regroupement et le rapprochement des entreprises pour maximiser la contribution des zones au développement.* Les entreprises opérant dans la même zone peuvent bénéficier d'effets de réseau et d'économies d'échelle. La spécialisation des zones aide à promouvoir le regroupement. Les entreprises d'un même secteur ou d'un secteur proche ont davantage de possibilités de collaborer, de mettre en commun leurs ressources et de partager des installations que les entreprises de secteurs qui n'ont aucun lien entre eux. Toujours est-il que même les zones multisectorielles peuvent profiter de certains des avantages de l'implantation d'entreprises en un même lieu. Les entreprises de différents secteurs peuvent partager des services communs dans leur zone. La recherche active de débouchés, la convergence des actions et le lancement de programmes de formation, avec des entreprises installées dans la zone comme en dehors, améliorent considérablement les retombées de la zone.

*Un cadre réglementaire solide, des institutions efficaces et une bonne gouvernance sont des facteurs clefs de succès.* L'infrastructure juridique des ZES devrait garantir l'application cohérente, transparente et prévisible des politiques relatives aux ZES. Les responsabilités des organes directeurs des ZES devraient être clairement définies. L'autonomie de l'organe directeur est un moyen important de réduire autant que faire se peut les conflits d'intérêt, en particulier compte tenu du nombre de plus en plus grand de zones privées.

Le choix entre les différents modèles (public, privé ou partenariat public-privé) dépend de la politique et du cadre législatif du pays ainsi que des types de ZES que les pouvoirs publics veulent développer. La création de zones privées procure des avantages en ce sens qu'elle permet non seulement de mieux connaître le montant des investissements à réaliser et le type d'installations le plus adapté, mais aussi d'avoir accès à un réseau existant d'investisseurs (occupants) dans la zone.

## Les ZES modernes ont un triple défi à relever

Les décideurs qui doivent redresser des ZES en difficulté ou adapter les programmes de création de zones qui ne produisent pas les résultats escomptés ont besoin de solutions pour réorienter leur stratégie, pour revoir la réglementation en vigueur dans la zone et pour redéfinir les avantages que procure la zone. Ils pourraient en avoir de plus en plus besoin face aux trois défis à relever, à savoir : l'impératif du développement durable, l'avènement de la nouvelle révolution industrielle et de l'économie numérique, et l'évolution de la production internationale et des CVM.

*L'objectif du développement durable influence de plus en plus les décisions stratégiques et les activités des entreprises multinationales, et ce constat devrait se refléter dans la valeur ajoutée que les ZES font miroiter aux investisseurs. L'application de règles ou de contrôles environnementaux et sociaux plus lâches ne confère pas d'avantage concurrentiel viable à long terme pour attirer l'investissement dans ces zones. Certaines ZES mettent déjà en avant leur performance environnementale (écozones) et les ZES seront de plus en plus caractérisées par l'application et la promotion active de normes ESG élevées.*

Les ZES modernes peuvent apporter une contribution positive à la prise en compte des facteurs ESG dans l'appareil industriel des pays. La mise en place de contrôles, l'application des lois et la prestation de services (notamment de services d'inspection, de santé, de gestion des déchets et de production d'énergie renouvelable) sont plus aisées et moins coûteuses dans les zones bien circonscrites que sont les ZES. Les pratiques ESG et la contribution au développement durable des ZES peuvent dépendre dans une large mesure de la subordination des incitations fiscales non seulement à l'emploi, à l'investissement ou aux résultats à l'exportation, mais aussi à un ensemble d'indicateurs sociaux et environnementaux.

Conformément aux ODD, l'égalité des sexes devrait être prise en compte dans la contribution des ZES. Beaucoup de femmes y sont traditionnellement employées puisqu'elles représentent en moyenne quelque 60 % de la main-d'œuvre. Certaines zones modernes appliquent des réglementations en faveur de l'égalité des sexes, notamment des règles antidiscriminatoires, proposent des services d'aide, y compris des structures d'accueil et d'enseignement pour les enfants, et placent ainsi la barre plus haut en matière de conformité aux ODD.

*La nouvelle révolution industrielle* et l'économie numérique transforment l'industrie manufacturière, principale cliente des ZES. La moindre importance des coûts de main-d'œuvre comme motif déterminant de l'implantation des investissements aura des conséquences fondamentales. Les programmes de création de ZES devront adapter la valeur ajoutée qu'ils offrent en permettant l'accès à des ressources qualifiées, à un degré élevé de connectivité en matière de données et à des prestataires de services technologiques appropriés, peut-être grâce à des partenariats avec des plateformes. Les services numériques proposés par les exploitants de ZES, par exemple l'utilisation de guichets uniques en ligne pour les formalités administratives, constituent un signal de plus en plus fort envoyé aux investisseurs potentiels. Au niveau stratégique, les ZES pourraient aussi avoir la possibilité de cibler davantage les entreprises du numérique et d'axer leurs points forts dans le domaine de la facilitation logistique sur les activités de distribution des chaînes de valeur numériques. Elles pourraient aussi faire office de pépinières d'entreprises et promouvoir le regroupement et l'établissement de liens avec les start-up numériques à l'intérieur et à l'extérieur de leurs limites géographiques.

L'évolution du cadre mondial du commerce et de l'investissement, marquée par une montée du protectionnisme, une réorientation des préférences commerciales et une prédominance de la coopération économique régionale, entraîne des *changements dans les modes de production internationale et les CVM*. Ces changements peuvent avoir de lourdes répercussions sur la compétitivité des ZES, qui jouent le rôle de pivots dans les CVM. La coopération internationale va probablement devenir de plus en plus importante dans la création de ces zones. La tendance à privilégier la coopération économique régionale aux dépens du multilatéralisme donnera probablement un nouveau coup de fouet à la mise en place de zones régionales et transfrontalières.

## **Les zones modèles pour les ODD représentent l'avenir**

On peut considérer que l'impératif du développement durable est le défi le plus pressant que doivent relever ceux qui élaborent les politiques, ceux qui conçoivent les zones et ceux qui les administrent. Le Programme de développement durable à l'horizon 2030 ouvre la possibilité de créer un type entièrement nouveau de ZES : les zones modèles pour les ODD. Ces zones s'efforceraient d'attirer des investissements dans les activités qui aident à atteindre les ODD, d'adopter les normes et les critères de conformité les plus

élevés en matière d'ESG, et de promouvoir une croissance inclusive par la création de liens et d'effets d'entraînement.

Les zones modèles pour les ODD pourraient servir de catalyseur pour transformer la « concurrence vers le bas » que se livrent les pays en quête d'investissements (en abaissant les impôts, le nombre de règles et les normes) en une concurrence vers le haut – en faisant de la contribution au développement durable un avantage géostratégique.

Ce processus de modernisation des zones et de création de zones modèles pour les ODD pourrait être amélioré grâce à l'échange, au niveau mondial, de l'expérience acquise et des meilleures pratiques suivies. Étant donné que de plus en plus de zones sont créées au moyen de partenariats internationaux, une plateforme mondiale qui réunit des partenaires de financement, des concepteurs de ZES, des pays d'accueil, des organismes de promotion de l'investissement de ces pays et des pays d'origine, ainsi que les acteurs qui réalisent des investissements à impact, peut accélérer la transition à des zones axées sur le développement durable. La CNUCED peut jouer un rôle de premier plan dans la mise en place de cette plateforme en lien avec le Forum mondial de l'investissement et en soutenant les partenariats par ses conseils, son assistance technique et ses programmes de formation. Le principal objectif devrait consister à mettre les ZES au service des ODD en faisant en sorte qu'elles ne soient plus des enclaves privilégiées et que leurs retombées profitent au plus grand nombre.

# PRÉCÉDENTES LIVRAISONS DU *WORLD INVESTMENT REPORT*

- WIR 2018: Investment and New Industrial Policies
- WIR 2017: Investment and the Digital Economy
- WIR 2016: Investor Nationality: Policy Challenges
- WIR 2015: Reforming International Investment Governance
- WIR 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan
- WIR 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development
- WIR 2012: Towards a New Generation of Investment Policies
- WIR 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development
- WIR 2010: Investing in a Low-carbon Economy
- WIR 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development
- WIR 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge
- WIR 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development
- WIR 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development
- WIR 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D
- WIR 2004: The Shift Towards Services
- WIR 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives
- WIR 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness
- WIR 2001: Promoting Linkages
- WIR 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development
- WIR 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development
- WIR 1998: Trends and Determinants
- WIR 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy
- WIR 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements
- WIR 1995: Transnational Corporations and Competitiveness
- WIR 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace
- WIR 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production
- WIR 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth
- WIR 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

# QUELQUES PROGRAMMES DE LA CNUCED SUR L'INVESTISSEMENT ET L'ENTREPRISE

## **World Investment Report**

[worldinvestmentreport.org](http://worldinvestmentreport.org)

## **World Investment Forum**

[worldinvestmentforum.unctad.org](http://worldinvestmentforum.unctad.org)

## **UNCTAD Investment Policy Framework for Sustainable Development**

[investmentpolicyhub.unctad.org/ipfsd](http://investmentpolicyhub.unctad.org/ipfsd)

## **UNCTAD Entrepreneurship Policy Framework**

[unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeed2012d1\\_2d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeed2012d1_2d1_en.pdf)

## **Sustainable Stock Exchanges Initiative**

[sseinitiative.org](http://sseinitiative.org)

## **Business Facilitation**

[businessfacilitation.org](http://businessfacilitation.org)

## **Business Schools for Impact**

[business-schools-for-impact.org](http://business-schools-for-impact.org)

## **Investment Policy Hub**

[investmentpolicyhub.unctad.org](http://investmentpolicyhub.unctad.org)

## **FDI Statistics**

[unctad.org/fdistatistics](http://unctad.org/fdistatistics)

## **Investment Trends and Policies Monitors**

[unctad.org/diae](http://unctad.org/diae)

## **International Investment Agreements**

[unctad.org/iaa](http://unctad.org/iaa)

## **Investment Policy Reviews**

[unctad.org/ipr](http://unctad.org/ipr)

## **ISAR Corporate Transparency Accounting**

[unctad.org/isar](http://unctad.org/isar)

## **Transnational Corporations Journal**

[unctad.org/tnc](http://unctad.org/tnc)



[worldinvestmentreport.org](http://worldinvestmentreport.org)

## COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS

Les publications destinées à la vente sont vendues par les distributeurs des publications des Nations Unies partout dans le monde. On peut aussi les commander en écrivant à :

United Nations Publications  
Customer Service  
c/o National Book Network  
15200 NBN Way  
PO Box 190  
Blue Ridge Summit, PA 17214  
Courriel : [unpublications@nbnbooks.com](mailto:unpublications@nbnbooks.com)

Site Web : [unp.un.org](http://unp.un.org)

Pour de plus amples informations au sujet des travaux sur l'investissement étranger direct et les entreprises multinationales, veuillez vous adresser à :

Division de l'investissement et des entreprises de la CNUCED  
Palais des Nations, Bureau E-10052  
CH-1211 Genève 10 Suisse

Téléphone : +41 22 917 4533  
Télécopieur : +41 22 917 0498  
Site Web : [unctad.org/diae](http://unctad.org/diae)





[worldinvestmentreport.org](http://worldinvestmentreport.org)